

Перспективы развития краудфандинга в российской экономике.

Грубенкова Дарья Олеговна

Владивостокский Государственный Университет Экономики и Сервиса

В статье рассмотрены перспективы развития краудфандинга в современной России, как он влияет или же не влияет на людей нашей страны, от чего зависит и как применяется. Проанализированы характерные черты. Выявлены и обоснованы проблемы использования краудфандинга. На основе проведенного исследования автор раскрыл дальнейшие перспективы развития данного феномена и показал ее на примере России.

Ключевые слова: краудфандинг, перспективы развития, стартап, народное финансирование, платформы, идеи.

**Crowdfunding development prospects of the economy of Russia.**

**Grubenkova Darya Olegovna**

**Vladivostok State University Economics and Service**

**The article shows crowdfunding development prospects of modern Russia, how it affects or doesn't affects people of our country, what it depends on and how it is used. Characteristics were analyzed. The problems of using crowdfunding were identified and justified. On the basis of the study, the author revealed the prospects for further development of this phenomenon and showed it on the example of Russia.**

**The Key Words: crowdfunding, development prospects, start-up, national funding, platforms, ideas.**

Впервые подобная интернет-компания была организована в 1997 году поклонниками британской рок-группы Marillion без какого-либо участия самой группы, и принесло большой успех. Немного позже начали появляться такие компании как ArtistShare (2000/2001), Sellaband (2006), Hyper Funding (2008), Pledge Music (2009), Kickstarter (2009). На данный момент самой популярной платформой в мире посвященной краудфандингу является Kickstarter, в России таковым является Boomstarter. Итак, что же такое краудфандинг на самом деле? Под этим понятием подразумевается коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Если говорить проще, то это называют народным финансированием.

### **Перспективы развития и проблемы современности**

Основой для краудфандинга являются идеи простых людей, которым не хватает материальной помощи для осуществления планов из-за своего положения, потому что финансы не позволяют им взять кредит под высокие проценты, а краудфандинг осуществляется на безвозмездной основе. Есть конечно различные виды краудфандинга, но об этом немного позже. Итак, такое новое для экономического общества явление осуществляется на так называемых крауд-платформах. Краудфандинговые платформы представляют собой интернет-сервисы по сбору средств на коммерческие и благотворительные цели.

Во всем мире, а особенно в развивающихся странах, краудфандинг является очень популярным, и в некоторых странах даже принимают новые законы в области инвестиций, что в некотором роде защищает инвесторов от мошенничества[2]. На данный момент, в России

краудфандинг не преуспевает так, как это происходит во всех остальных частях света. Например, многие жители нашей страны даже не предполагают, что это означает. Но это не самая главная проблема краудфандинга в современной России. Изучая различные мнения экспертов в этой области, преобразования западного краудфандинга в нынешние формы произошли перед кризисом 2008 года, а в России лишь в 2013-ом году. Это может говорить лишь о том, что краудфандинг в России не так популярен, как это происходит допустим в США или в Китае. Но почему так происходит? Почему в некоторых странах народное финансирование стало очень популярным и только в 2014 году краудфандинг дал миру 270 тысяч рабочих мест, а в России все по-другому[3]? В этом мы сейчас и постараемся разобраться.

От чего может зависеть развитие такого странного явления как краудфандинг? Во многом мы можем это объяснить менталитетом России. Это является одной из важных проблем медленного развития краудфандинга в России по отношению к другим странам. Когда русскому гражданину, физическому или юридическому лицу предлагают на безвозмездной основе вложить свои деньги к какое-либо дело, о котором они слышат в первый раз, это не вызывает положительного мнения и конечно люди думают о мошенничестве. Возможно потому что данный вид финансирования новый для России и многие даже не знают о таком явлении. Да, конечно же сейчас не 2008 год, в котором количество людей, знающих о краудфандинге не превышало 30 %, сейчас уже 70% людей знают о таком явлении, спонсируют, но не таком активном уровне, как ожидают люди, подающие идеи. При таком уровне знаний людей этого недостаточно, нужно знать, как это работает, понимать механизмы этого движения и что двигает людей к поддержке проектов. Для дальнейшего развития краудфандинга людям которые предлагают свои идеи, нужно заинтересовать аудиторию, подтолкнуть их к действиям. В этом случае так же срабатывает психологический фактор, это можно объяснить так: потенциальный спонсор, зайдя в проект и видя собранными 0 из 380 000 рублей подумает «а стоит ли мне переводить даже 100 рублей? А вдруг это мошенники?». Поэтому перед привлечением потенциальных спонсоров, нужно уговорить стать спонсорами самую либеральную и преданную группу спонсоров, а именно друзей, родственников или знакомых[1].

Второй проблемой краудфандинга является неправильная подача своего материала на крауд-платформах. В Интернет-ресурсах, социальных сетях мы можем увидеть достаточно рекламы о том, что людям необходима ваша материальная помощь. Но, суть заключается в том, что человека нужно заинтересовать, а русского человека заинтересовать очень и очень сложно.

Об этом пишут многие, кто добился больших успехов на Bloomstarted[6]. Вот, например, вы решили начать свое дело, придумали гениальную идею, которая как вам кажется понравится всем и люди моментально начнут вкладывать свои деньги. Но тут оказывается все не так просто, для того чтобы люди начали вкладывать, нужно постоянно напоминать о себе, звонить писать, снимать видеоролики и выкладывать в известные порталы, такие как YouTube. То есть не нужно забрасывать это дело, ведь чем больше человек об этом узнает, тем лучше. Но в России оказывается все совсем по-другому, большинство проектов просто на всего оказываются брошенными, то есть автор своего творения не прилагает больших усилий для раскручивания проекта. Для развития краудфандинга авторам необходимо прилагать больше усилий, не давать потенциальным спонсорам забывать о данном проекте, рекламировать в различных социальных сетях и на видеопорталах[5].

Главные проблемы краудфандинга в России все-таки из-за населения нашей страны. Многие помнят пирамиды Сергея Мавроди МММ? Финансовые пирамиды рухнули в одночасье и по оценкам экспертов пострадали от 2 до 15 миллионов человек. В настоящее время проявляется недоверие людей к различному роду инвестициям. К сожалению, в нашей стране любой сбор средств у людей постарше ассоциируется с МММ, а для тех, кто помладше – с мошенничеством.

Но также преобладают проблемы в области рынков, что тоже неразрывно связано с незнанием людей о новом виде инвестиций. В зарубежных странах краудфандинг развивался в течение длительного времени. Нынешние платформы, которые занимают лидирующие позиции, пришли на уже существующий рынок коллективного финансирования, они предложили наиболее удачные инструменты, что подтолкнуло к развитию. В России же рынка как такового не было, и появление краудфандинга привело к возникновению эффекта западноевропейского болота.

### **Тенденции и перспективы в краудфандинге с точки зрения различных классификаций**

Народное финансирование является вложением средств в какое-либо дело либо на возмездной, либо на безвозмездной основе. В России сложились такие виды экономических отношений, что человек при любом удобном случае пытается извлечь для себя выгоду. В свою очередь краудфандинг под влиянием многих факторов как со стороны общества, так и со стороны экономики подразделяется на пожертвования, нефинансовое вознаграждение (модель Кикстартера) и финансовое вознаграждение или краудинвестинг.

Пожертвования являются таким видом краудфандинга, в котором отсутствует какое-либо вознаграждение. То есть инвестирование происходит на добровольных началах, человек не получает от этого никакой выгоды, быть может подкупает свою совесть добрым делом и

только. Чаще всего эта модель применяется в социальных, политических и медицинских проектах. В качестве примера такой платформы можно привести <http://www.betterplace.org/de> в Германии, <http://respekt.net/> в Австрии, Русини и [dobro.mail.ru](http://dobro.mail.ru) в России. Стоит отметить, что до 2012 года это направление было доминирующим в рамках всего Краудфандинга[4].

Нефинансовое вознаграждение основано на модели Kickstarter, на данный момент самой известной платформы во всем мире. Суть данного краудфандинга заключается в том, спонсор, внося свои финансы в какое-либо дело получает нефинансовое вознаграждение, будь билет на концерт музыкальной группы или скидка на покупку будущей книги. Так же это финансирование рассматривается как модель предзаказов, что означает что спонсор оплачивает свой товар, только необходимо пождать несколько месяцев, пока товар не поступит в продажу, не иначе как интернет-магазин с отсрочкой товара. На данный момент данный вид краудфандинга является лишь частным случаем нефинансового вознаграждения, но имеет большие перспективы в будущем в России. Объясняется это тем, что люди будут знать, что данное инвестирование принесет свои плоды, не сразу, но в скором будущем точно, так как авторы таких проектов очень благодарны своим благодетелям если проект реализовывается и пытаются отблагодарить своих спонсоров.

Краудинвестинг – это составная часть краудфандинга. Его отличительной особенностью наряду с другими народными финансированием является финансовая благодарность. В данном случае спонсоров можно называть полноценными инвесторами. Ведь инвестирование — это вложение денег с целью дальнейшего получения прибыли[5].

Выделяют три формы Краудинвестинга:

- а) Роялти
- б) Народное кредитование
- в) Акционерный Краудфандинг

Модель Роялти является неким продолжением нефинансовой благодарности. Только кроме нефинансового вознаграждения инвестор получает некоторую долю от доходов. Эта методика очень часто практикуется в сфере финансирования музыки, фильмов и компьютерных игр. Подход Роялти очень перспективен, так как позволяет сохранять сопричастность и вовлеченность человека и финансово его замотивировать.

Народное кредитование имеет огромное значение для кредиторов, так как в данной сегменте возможны высокие ставки и возможность предоставления займа в очень широком спектре отраслей. Для заемщиков тоже есть свои плюсы, это низкие тарифы и удобство получения кредитов [4]. Народное кредитование делится на два блока: финансирование физических лиц и финансирование юридических лиц. Платформ, работающих для финансирования юридических лиц, меньше, однако объем аккумулируемых средств также

внушает уважение. Кредитование физических лиц осуществляется как в виде народного кредитования, так и “peer-to-peer” кредитования, когда заемщик общается не с обезличенной массой людей, а с непосредственным кредитором[2]. Краудфандинговая площадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры.

Пожалуй, самой передовой формой краудфандинга является акционерное кредитование, где в качестве вознаграждения инвестор получает часть собственности, акции компании, дивиденды или право голосования на общих собраниях аукционеров. Именно данное направление краудфандинга развито наиболее сильно по отношению к другим, так как спонсор, а в данном случае инвестор не только вкладывает свои деньги, но и получает от этого прибыль. Развитие этого направления на высоком уровне, но что же касается остальных? Остальные направления краудфандинга ждет великое будущее, уж в этом не сомневайтесь!

### **Вывод**

На данный момент развитие краудфандинга в России происходит несколько иначе, чем в других странах[6]. Конечно же он развивается, но не такими темпами как это происходит на зарубежных краудфандинговых платформах. Допустим, платформа Kickstarted по подсчетам за январь 2016 года собрала 2 149 477 548 долларов, в то время как Bloomstarter лишь 195 000 000 рублей за все время существования. Огромная разница, скажете вы. В данной статье мы объяснили почему так происходит. В итоге можно сказать, что краудфандинг в России еще не достиг своего пика, ведь данная отрасль только начинает обороты.

Взгляните на данные о проекте «28 панфиловцев» [6]. В данном случае сборы превысили необходимую сумму на 900%. Россия огромная страна, в которой много поясов, каждый день в любой из точек нашей страны, в любом городе появляются тысячи идей, хозяева которых хотят их выразить. Но для достижения реального им необходимо не только зарегистрировать свою идею на Boomstarter, но и бороться за нее, доказывать людям, что это не обман и не мошенничество. Вот именно тогда начнется расцвет краудфандинга, когда большинство жителей страны узнают о таком виде финансирования, будут знать, как это работает и на чем основывается.

Библиографический список:

1. Корнейко О.В., Бадун Э.А., Ткаченко В.А., Тихонова А.С. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «peer-to-peer» кредитования // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60). С. 913-918.
2. Мнение: Почему краудфандинг в России — это не Kickstarter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tjournal.ru/21042-mnenie-pochemu-kraudfanding-v-rossii-eto-ne-kickstarter>
3. Как мы собрали 823 376 руб. на печать книги через краудфандинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/gtv/blog/207366/>
4. Что такое Краудфандинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding)
5. Чугреев В. Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 4 (28).
6. BOOMSTARTER [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://boomstarter.ru/>