

Краудфандинг как новый метод финансирования инвестиций

Соколинская Наталья Эвальдовна,
канд. экон. наук, проф.,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Младшева Анастасия Юрьевна,
студентка группы ФФР 4-8,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации

Значимость и актуальность изучения темы краудфандинга определяется тем, что эта форма финансирования позволяет проектам получать определенные денежные средства от любого человека. На сегодняшний день феномен краудфандинга изучен плохо, однако он становится все более популярным в нашем мире, поэтому в статье рассматривается история его возникновения, сущность, виды, особенности его проявления в России и мире в целом, способы регулирования и перспективы развития как нового явления финансирования.

Ключевые слова: краудфандинг, финансирование, инвестиции.

Краудфандинг является частным случаем краудсорсинга. Краудсорсинг в наше время становится все более популярным в качестве модели для решения различных проблем и задач, которые стоят перед государством, экономикой и обществом в целом. Смысл краудсорсинга заключается в том, что решение этих целей и задач передается коллективу физических, а возможно, и юридических лиц. Так, краудсорсинг позволяет с помощью ИТ-технологий решить задачи инвестирования, которые стоят перед государством, бизнесом и обществом быстро и по сниженной стоимости.

В целом краудсорсинг мы можем разделить на следующие группы:

- по типу решаемых задач (голосование, сбор информации, служба поддержки, сбор мнений, поиск людей, тестирование создание продукта, сбор средств (краудфандинг);
- сфере жизни (социальный, политический, экономический)¹.

Общий смысл краудфандинга состоит в создании достаточных средств для осуществления любого проекта с помощью физических лиц или компаний. Однако стоит заметить интересный факт, что само явление народного финансирования появилось значительно раньше, еще в Древнем Риме. По сути, основная идея краудфандинга в том, что люди могут заплатить за производство и продвижение продукта и понести риск, связанный с данным решением. Здесь становится важным взаимодействие предпринимателя с социальной сетью. Передача предпринимательского риска, денежные вложения людей, отбор проектов – это формирует смысл краудфандинга. Последнее время важным аспектом краудфандинга становится тот факт, что границы между маркетингом и традиционным краудфандингом размываются.

В общем смысле в модели краудфандинга можно выделить трех участников (рис. 1). «Авторы» – это те люди, которые нуждаются в финансовой поддержке для их проектов. «Народ» – это физические или юридические лица, которые решили поддержать финансово какой-либо проект, несут риск вложений в данный проект и чаще всего ожидают какого-либо вознаграждения.

Краудфандинговая платформа – это краудфандинговая организация, которая сводит двух предыдущих участников для взаимодействия. Общую схему работы всех краудфандинговых платформ опишем далее.

¹ Мосс А. Что такое краудсорсинг? URL : // http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing

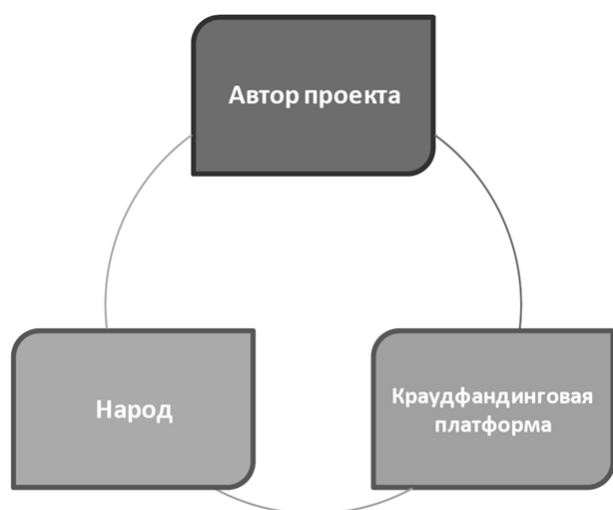


Рисунок 1. Участники процесса краудфандинга

Источник: Некрасова Т.П. Оценка краудфандинга как нового метода финансирования инвестиций и его организация на примере стартапа» : дипломный проект. СПб. : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2015. 92 с.

Физические или юридические лица, которые ищут поддержку, представляют свои проекты краудфандинговой платформе, которая одобряет или принимает проекты на свою площадку. Для каждого проекта устанавливается финансовая цель, а также срок собрания средств. Далее перед автором проекта стоит задача привлечь интерес к своему проекту. Информация о проекте обычно содержит видеоролик, описание проекта, эскизы или изображения прототипа. Отметим тот факт, что обычно все равно успешные проекты на 25–40% получают средства от людей, с которыми каким-то образом связаны.

Краудфандинг можно разделить по следующим направлениям:

- по виду вознаграждения: (без вознаграждения, нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение);
- цели краудфандингового проекта (политический, социальный, бизнес-проект);
- способу привлечения средств (все или ничего, оставить все собранное, сделка со свободной ценой).

Финансовое вознаграждение предусматривается для спонсора или инвестора инвестиционного проекта (краудлендинг в виде роялти, кредитования или участия в капитале нового инвестиционного предприятия.

Нефинансовое вознаграждение связано с пожертвованиями определенных сумм со стороны спонсора. В этом случае он может пользоваться результатами инвестиций, например бесплатным медицинским обслуживанием, образцами новых продуктов и т.д.¹

Далее в виде систематизированной таблицы мы сравним краудфандинг с традиционными видами инвестирования. Обычно виды инвестиций делятся на две большие группы (заемные и привлеченные источники).

Видится разумным далее провести сравнение краудфандинга именно с данными основными традиционными методами заемного финансирования. (табл. 1).

На основе данной сравнительной таблицы мы видим, что краудфандинг обладает рядом как преимуществ, так и недостатков по сравнению с традиционными методами инвестирования. В основе этого метода лежит демократизация доступа к капиталу. Как итог составленной таблицы перечислим преимущества и недостатки краудфандинга. (См. Приложение 5)

Далее коротко представим проект малого бизнеса и попробуем доказать, что размещение его на краудфандинговой платформе для сбора средств обойдется дешевле, чем заем кредита в банке. При этом покажем, как определить ценообразование проекта в этих двух случаях. Для примера рассмотрим проект кофейни «Кофе от Насти». Это небольшая кофейня,

Далее коротко представим результаты исследования проекта малого бизнеса и попробуем показать, что размещение проекта на краудфандинговой платформе для сбора средств обойдется дешевле, чем заем кредита в банке. Расчеты по предприятию МБ «Кофе от Насти» (это небольшая кофейня, использующая для приготовления кофе старинные рецепты этого напитка) показали, что при осуществлении финансирования за счет кредита

Как видно из табл. 1, есть много общего и отличного в применяемых формах финансирования. Преимущества краудфандинга в том, что в основе метода лежит демократизация доступа к капиталу. Как итог составленной таблицы перечислим преимущества и недостатки краудфандинга в табл. 2

Как показывают результаты исследования проекта по МБ при выполнении самостоятельной расчетно-аналитической работы по курсу «Инвестиционная деятельность банков», при использовании кредитования условного проекта цена кредита, по нашим расчетам, составила бы 46,26% стоимости кредита, а цена для краудфандинга только 23% стоимости инвестиций.

¹ Мосс А. Указ. соч.

Таблица 1
Сравнение методов финансирования инвестиций

№	Параметр сравнения	Банковские кредиты	Эмиссионное финансирование	Государственное финансирование	Лизинг	Венчурное финансирование	Краудфандинг
1	Стоимость привлечения финансирования	Относительно высокая	Относительно высокая	Относительно низкая	Относительно высокая	Достаточно высокая	Относительно низкая
2	Контроль деятельности фирмы	Анализ финансово-хозяйственной деятельности	Доля контроля над предприятием	Бизнес-план, отчет о расходах и результатах, закрепление в гос. собственности части акций	Упрощенный анализ финансово-хозяйственной деятельности	Большая доля контроля над предприятием	Бизнес-план, доля контроля над предприятием
3	Вероятность получения финансирования	Достаточно низкая	Ограниченная	Низкая	Относительно высокая	Достаточно низкая	Ограниченная
4	Спектр инновационных проектов	Только типичные проекты	Преимущественно типичные проекты	Высокоэффективные проекты	Любые проекты	Нетрадиционные, высокотехнологические проекты	Инновационные проекты
5	Сроки получения финансирования	Достаточно оперативные	Относительно длительные	Относительно длительные	Достаточно оперативные	Относительно длительные	Относительно оперативные
6	Наиболее вероятные субъекты получения средств	Компании с хорошей кредитной историей	Крупные известные акционерные компании с низким уровнем риска	СМСП, обеспечивающий максимально эффективное решение проблем развития РФ	Финансово устойчивые компании	Компании с большим потенциалом роста	Малые предприятия с оригинальным продуктом или продуктом, удовлетворяющим текущие потребности общества
7	Свобода в применении полученных средств	Возможна	Возможна	Отсутствует	Отсутствует	Возможна	Отсутствует
8	Возмещение средств	Присутствует	Отсутствует	Возможно	Присутствует	Отсутствует	Возможно
9	Обеспечение залогом	Присутствует	Отсутствует	Возможно	Залог - предмет лизинга, внесение первоначального платежа	Отсутствует	Отсутствует
10	Дополнительные преимущества	Различные формы предоставления кредита	Использование ресурсов не ограничено по срокам	Возможность получения субсидий	Отнесение на себестоимость лизинговых платежей, что позволяет экономить на налогах Гибкий график платежей	Роль инвестора включает в себя одновременно инвестирование своего опыта в бизнесе и деловых связей Инвесторы принимают высокие риски	Демократизация процесса поддержки проекта Оценка потенциального успеха проекта Платформа одновременно служит инструментом маркетинга
11	Дополнительные недостатки	Недоступность инновационным предприятиям Риск банкротства в связи с несвоевременностью погашения полученных ссуд	Трудно привлечь инвесторов Возможна потеря контрольного пакета акций Размещение выпуска акций требует времени	Трудно пройти конкурсный отбор Грант не всегда покрывает все расходы При получении гарантий необходимо иметь собственные средства	Остается потребность в пополнении оборотного капитала Риск повышения кредитных ставок банка	Достаточно проблематично найти инвестора Инвестиции предоставляются не навсегда, а лишь на определенное время	Работа над преобразованием социального капитала в финансовый Собранные средства облагаются налогом

Таблица 2
Преимущества и недостатки краудфандинга

Преимущества краудфандинга	Недостатки краудфандинга
Краудфандинговая платформа одновременно служит инструментом маркетинга	Ограниченный объем средств для сбора
Краудфандинговая платформа предполагает постоянное общение с инвесторами	Управление огромным числом инвесторов
Относительно дешевый способ привлечения инвестиций	Возможное заимствование идей инвестиционного проекта до его внедрения в связи с открытой информацией по проекту
Привлекательность вложений в условиях падения доходности других форм сбережения	Собранные средства облагаются налогом
Отсутствие внимания к проекту вскрывает резервы его доработки	Неурегулированность данной сферы

Таким образом, цена краудфандинга оказалась меньше кредита, что обосновывает рациональность его использования малым предприятием на начальной стадии проекта (однако здесь не учитывалась стоимость вознаграждения).

Обратимся к менее изученному европейскому опыту краудфандинга, например французскому, и для лучшего восприятия информации представим это в виде табл. 3.

Таблица 3
Современный краудфандинг во Франции и России

Основные критерии	Франция	Россия
Появление первых платформ	2007/2008 годы	2012 год
Степень организованности / доступ к данным	Основной источник данных: Baromètre du Crowdfunding, издаваемый Ассоциацией профессионалов краудфандинга (L'association des professionnels du crowdfunding)	Основной источник данных: http://crowdsourcing.ru/ (Портал краудсервисов)
Объемы	С 2013 года объемы удвоились. Общий объем, достигнутый в 2015 году, – около 300 млн евро	Ежегодный рост суммарного объема краудфандинговых сборов >200%. Рынок – 1-2 млрд рублей, число пользователей платформ – до 10 тыс. человек (по оценкам ЦБ РФ)
Разнообразие типов платформ	Большое число платформ. Наиболее крупные и известные: KissKissBankBank & Ulule (благотворительность). Lendix, Unilend, Lendopolis и Lendosphere (P2P для юридических лиц). Anaxago и WiSeed (акционерный краудфандинг). Prêt d'Union (P2P для частных лиц)	Малое число платформ. Наиболее крупные и известные: StartTrack (краудинвестинг в МСП, оборот в 2016 году > 60% рынка), Planeta.ru (благотворительность и творческие проекты), Boomstarter (творческие, технические и др. проекты), «Город денег» (P2P для малого бизнеса). Новейшая: Tugush.com (2016, работает в тестовом режиме: акционерный краудфандинг, P2B кредитование, долевое владение недвижимостью)
Степень активности	140 платформ	Более 30 платформ
Распределение инвестиций по секторам	Культура: 19% Экономика: 47% Социальная сфера: 25% Прочее: 9%	Культура: 50% Экономика: 9% Социальная сфера: 19% Благотворительность: 14% Прочее: 8%

Окончание табл.

Основные критерии	Франция	Россия
Взаимодействие с банками	Разнообразные виды сотрудничества: 1) направление платформам проектов-соискателей финансирования (банк Crédit Coopératif и платформа WiSeed); 2) запуск и инвестирование краудфандинговых платформ (банк Crédit Mutuel Arkéa и платформа Prêt d'union); 3) займы МСП при посредничестве платформ (банк Groupama Bank и платформа Unilend); 4) финансирование проектов, отобранных благотворительными краудфандинговыми платформами; 5) оценка кредитных рисков для финансистов (банки SPEAR и Société Générale); 6) отбор проектов для финансирования краудфандинговыми платформами (банк BNP Paribas и платформа Wiseed); 7) приобретение долей в платформах	Сотрудничество ограничено: 1) партнерство («Связь-банка» и платформы Boomstarter); 2) приобретение долей в платформах (ВТБ24 и платформа Boomstarter); 3) доступ к финансовой экспертизе банка (ВТБ24 и Boomstarter); 4) дистанционное банковское обслуживание малого бизнеса (Тинькофф Банк и платформа StartTrack)
Отношение правительства	Заинтересованность правительства в развитии краудфандинга (Положения о краудфандинге, октябрь 2014 года, 15 предложений по развитию сектора, сентябрь 2015 г.)	По итогам заседания Совета по модернизации экономики принято решение о развитии краудфандинга, краудинвестинга и краудлендинга в России. Разработка предложений по развитию данных моделей финансирования возложена на Министерство финансов, Минэкономразвития, ЦБ и группу по созданию международного финцентра. Срок представления предложения 15.10.2017
Регулирование	Лидер в осуществлении особого регулирования краудфандинга. 01.10.2014 принято два положения: IFP (Intermédiaire en Financement Participatif), регулирующее краудлендинг; CIP (Conseiller en Investissement Participatif), регулирующее краудинвестинг (акционерный и облигации). Положений, регулирующих деятельность благотворительных платформ, нет. С декабря 2015 года местные власти могут использовать краудфандинг для финансирования проектов	Правовое регулирование краудфандинга отсутствует. Предпринимаются некоторые шаги по его подготовке: разработка дорожной карты перехода к регулированию в I квартале 2017 года (время перехода зависит от достижения рынком достаточного объема). Рабочая группа: представители «Planeta.ru», «Альфа поток», «StartTrack», внебиржевое подразделение Московской биржи

Источник: Недзвецкий Н.С. Финансовый потенциал «толпы»: российский и европейский краудфандинг // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Т. 7. № 6А. С. 126–138.

Недостатками этих проектов являются высокие комиссионные по 5% платформы Kickstarter и Amazon Payments.

Информация по российским краудфандинговым платформам представлена в табл. 4.

Таблица 4
Информация по российским краудфандинговым платформам¹

Площадки Условия	<i>Boomstarter</i>	<i>Planeta.ru</i>	«С миру по нитке» (<i>Smipon</i>)
Принципы сбора средств (поддержки проектов)	«Все или ничего»: ограничение по временным рамкам и минимально необходимой сумме для реализации проекта. «До цели»: ограничение по сумме, необходимой для реализации проекта. «Подписка»: не имеет ограничения по времени и сумме, необходимой для реализации проекта. Сбор средств осуществляется, пока инициатор не заявит о прекращении реализации проекта	Должно быть собрано не менее 50 % заявленной суммы	Базовая схема — «все или ничего»: деньги переводятся на счет автора, если проект успешен и вся сумма собрана. В другом случае (например, если возникли сомнения в целевом использовании средств) деньги возвращаются обратно тем, кто их внес
Комиссии	При успешном финансировании проекта удерживается комиссия 3,5 %	Комиссия Planeta.ru и платежных агрегаторов составляет 10 % от средств, собранных успешным проектом. Если проект собрал от 50 до 99 % от заявленной суммы, общая комиссия будет равна 15 %. С авторов благотворительных, а также неуспешных проектов комиссия не взимается	Размер вознаграждения составляет 5 % от суммы полученных в адрес автора проекта денежных средств. Комиссия платежных систем, снимаемая при переводе средств, равняется от 3,9 до 5 %
Максимальная длительность проекта	60 дней	100 дней	—
Некоторые специальные требования	При создании нового продукта необходимо представить работающий прототип или образец. Проекты с целевой благотворительностью, а также с предложением доли в бизнесе или процента от прибыли не принимаются к рассмотрению	Для запуска проекта в категории «Бизнес» требуется: наличие четкой цели проекта, связанной с развитием (тестированием, расширением) новых направлений бизнеса; будущая коммерческая деятельность, получение прибыли и/или производство; наличие юридического лица или статуса индивидуального предпринимателя	—

¹ Crowdfunding Industry Statistics 2015 2016 // Crowd Expert. 2015–2016. URL : <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

Окончание табл.

Категории проектов	Показатели	Количество проектов, всего	Успешные проекты		Неуспешные проекты	Среднее число спонсоров
			кол-во	доля, %		
Общество		537	229	42	308	300
Дизайн		374	87	23	287	300
Еда		325	105	32	220	150
Здоровье		3	1	33	2	30
Игры		571	106	19	465	200
Издания		1141	296	26	845	300
Искусство		662	106	16	556	400
Мероприятия		298	29	10	269	180
Мода		176	13	7	163	70
Музыка		877	162	18	715	100
Спорт		111	32	29	79	110
Театр		90	23	25	67	130
Технологии		908	43	5	865	280
Фильмы		962	164	17	798	400
Фотография		98	9	9	89	100
Хореография		40	6	15	34	50
Всего		7173	1411	20	5762	–

Источник: Мотовилов О.В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: Экономика. 2018. Т. 34.

Таким образом, за последние годы в России получил развитие краудфандинг как перспективная форма инвестирования в условиях падения доходности и повышения рискованности других форм сбережений населения, а также в связи с наступлением эры цифровизации. Однако до сих пор остаются нерешенными вопросы разработки законодательства, описание различных форм краудфандинга, а также управление этими процессами со стороны государства и ЦБ РФ.

Литература

1. Мосс А. Что такое краудсорсинг? URL : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowd_sourcing
2. Некрасова Т.П. Оценка краудфандинга как нового метода финансирования инвестиций и его организация на примере стартапа : дипломный проект. СПб. : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2015. 92 с.
3. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / пер. с англ. М. : Альпина Паблшер, 2012. 296 с.
4. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4. С. 57–63.
5. Михеева А. Центробанк решил взяться за регулирование рынка краудфандинга. URL : https://www.dp.ru/a/2016/11/13/Popali_pod_nadzor
6. Ларионов Н.А. Развитие инструментария финансирования инноваций в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2015.
7. Недзвецкий Н.С. Финансовый потенциал «толпы»: российский и европейский краудфандинг // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Т. 7. № 6А. С. 126–138.
8. Самусева С. Гражданам ограничат краудфандинг // Коммерсант. 2018, 29 янв. URL : <https://www.kommersant.ru/doc/3533441>
9. Российская краудфандинговая платформа Boomstarter. URL : <https://boomstarter.ru/>
10. Краудфандинговая платформа Planeta.ru. URL : <https://planeta.ru/>
11. Платформа для совместного финансирования Smipon. URL : <http://smipon.ru/>
12. Мотовилов О.В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: Экономика. 2018. Т. 34. Вып. 2. С. 298–316 URL : <https://doi.org/10.21638/11701/spbu05.2018.205>
14. Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises// European Commission. 15.04.2015. URL : http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_en
15. Crowdfunding Industry Statistics 2015 2016 // Crowd Expert. 2015–2016. URL : <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

CROWDFUNDING AS A NEW METHOD OF FINANCING INVESTMENTS

Sokolinskaya N.E.,
Financial University under
the Government of the Russian Federation

Mladsheva A.Y.,
Financial University under
the Government of the Russian Federation

The importance and relevance of studying the topic of crowdfunding is determined by the fact that this form of financing allows projects to receive certain funds from any person. To date, the phenomenon of crowdfunding is poorly studied, but it is becoming increasingly popular in our world, so the article discusses the history of its occurrence, the nature, types, features, its manifestations in Russia and the world as a whole, methods of regulation and development prospects as a new phenomenon of financing.

Keywords: crowdfunding, financing, investments.

References

1. Moss A. What is crowdsourcing? URL : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
2. Nekrasova T.P. Evaluation of crowdfunding as a new method of investment financing and its organization on the example of a startup : diploma project. Peter the great St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg, 2015, 92 p.
3. How G. Crowdsourcing: Collective intelligence as a tool for business development / lane. M. : Alpina Publisher, 2012. 296 p.
4. Sanin M.K. The history of the development of crowdfunding. Classification of species. Analysis of development prospects and advantages // Scientific journal of ITMO. Series «Economics and environmental management». 2015. № 4. P. 57–63.
5. Mikheeva A. The Central Bank decided to take up the regulation of the crowdfunding market. URL : https://www.dp.ru/a/2016/11/13/Popali_pod_nadzor
6. Larionov N.A. Development of tools for financing innovation in Russia: abstract dis. ... kand. Econ. sciences'. Saratov, 2015.
7. Niedzwiecki N. With. The financial potential of the «crowd»: Russian and European crowdfunding // Economics: yesterday, today, tomorrow. 2017. Vol. 7. № 6A. P. 126–138.
8. Samuseva S. Citizens will limit crowdfunding // Newspaper Kommersant. 29.01.2018. URL : <https://www.kommersant.ru/doc/3533441>
9. Russian crowdfunding platform Boomstarter. URL : <https://boomstarter.ru/>
10. Crowdfunding platform Planeta.ru. URL : <https://planeta.ru/>
11. Platform for joint funding Smipon. URL : <http://smipon.EN/>
12. Motovilov O.V. The Phenomenon of crowdfunding: the research features. Bulletin of St. Petersburg University. Economy. 2018. Vol. 34. Issue. 2. P. 298–316. URL : <https://doi.org/10.21638/11701/spbu05.2018.205>
13. Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises// European Commission. 15.04.2015. URL : http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_en
14. Crowdfunding Industry Statistics 2015 2016 // Crowd Expert. 2015–2016. URL : <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>