

В. Л. Чан

Студент,
Jenek_chan@mail.ru

*Факультет финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Р. Р. Альбиков

Студент,
arr1997goo@gmail.com

*Факультет финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель

Е. И. Куликова

*Кандидат экономических наук, доцент
Департамент финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Краудфандинг, как цифровой метод привлечения финансирования предприятий

Аннотация: В статье исследуются новые формы альтернативного финансирования, рассматриваются понятия и виды краудфинансов. Анализируются динамика рынков краудфандинга, краудинвестинга, краудлендинга. Приведена статистика основных краудплощадок в России в сравнении с зарубежным опытом. Определены основные тенденции развития индустрии и возможности, которые предоставляют краудфинансы и площадки.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, альтернативные финансы, краудфандинговые площадки.

V. L. Chan

Student,
Jenek_chan@mail.ru

*Department of financial markets and banks,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

R. R. Albikov

*Student,
arr1997goo@gmail.com*

*Department of financial markets and banks,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Scientific director

E. I. Kulikova

*Ph. D. (Econ.), associate Professor,
Department of financial markets and banks,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Crowdfunding as a digital method of attracting financing for enterprises

Annotation: The article investigates new forms of alternative financing, discusses the concepts and types of crowdfunding. Analyzes the market dynamics of crowdfunding, crowd investing, roudledge. The statistics of the main crowd sites in Russia in comparison with foreign experience is given. The main trends in the development of the industry and the opportunities provided by crowdfunding and platforms are identified.

Keywords: crowdfunding, crowding, crowdfunding, alternative finance, crowdfunding platforms.

В условиях бурного роста современных технологий и растущей рыночной конкуренции предприятиям приходится ставить перед собой и решать все более сложные задачи. Организациям необходимо искать альтернативные способы управления и поддержки своей деятельности. Поэтому важно понимать, какие возможности для предприятий существуют на рынке в настоящее время, и в каком направление можно двигаться с точки зрения технологий, бизнес-моделей и финансирования. В этом контексте краудфандинг представляет собой растущий источник альтернативного финансирования для множества как коммерческих, так и некоммерческих предприятий. В основе процесса краудфандинга лежит успешное взаимодействие содействующей организации (или платформы) с различными кампаниями основателей, которые ищут финансовую поддержку для своих идей и предприятий, а также с большой «толпой» людей, называемой краудфандеры, заинтересованных в идее, продукте, или проекте, и готовых инвестировать, одолживать или жертвовать де-

нежные средства, т.е. тем или иным способом поддерживать эти идеи и предприятия.

Краудфандинг является формой коллективного финансирования идей и проектов, основанной добровольных взносах. Данная форма финансирования была популярна в творческих, социальных, благотворительских сферах, но позже стала востребованной в финансировании малого бизнеса и стартапов.

В научной литературе до сих пор не сформировалось единого определения краудфандинга, но можно выделить следующие примеры раскрытия термина краудфандинг, приведенных в российских и зарубежных трудах (табл. 1):

Таблица 1

Трактовка определения «краудфандинг» различных экономистов [7]

Автор	Определение
Schwienbacher A. (Швайнбахер А), Larralde, B (Ларралд Б).	Открытый запрос через Интернет (преимущественно) о предоставлении средств в виде добровольных пожертвований в обмен на какую-либо форму награждения и / или право голоса.
Rubinton, B. (Рубинтон Б).	Процесс, при котором одна сторона привлекает средства для проекта, одновременно запрашивая и получая небольшие взносы от большого числа людей в обмен на предоставление определенной ценности таким людям.
Гусева Д., Малыхин Н.	Коллективный вклад людей, использующих свои ресурсы для поддержки проектов, которые были инициированы другими людьми или организациями. В современном мире этот процесс происходит через Интернет.

Однако краудфандинг стоит рассматривать не только, как коллективное сотрудничество вкладчиков, объединяющихся свои ресурсы, или социальную технологию коллективного финансирования, но и как форму сопричастности и прямого участия в создании какого-либо проекта. Спонсор может вкладывать не только свои средства, но и делиться своими знаниями или информацией в процессе становления проекта.

Появление краудфандинга стало следствием достаточного уровня развития информационных технологий, социальных сетей и онлайн переводов. В результате чего краудфандинг быстро занял свою нишу на рынке народного финансирования проектов. Со временем развитие краудфандинговой индустрии распространилось на ряд стран и охарактеризовалось улучшением качественного и количественного состава не только инициированных проектов, но и доноров и инвесторов. Вследствие этого изначальное определение и понимание краудфандинга, как народное финансирование, стало в некоторой степени ограниченным, поскольку,

во-первых, значительную долю участия в отрасли стали занимать квалифицированные инвесторы, во-вторых, данная форма финансирования стала реализовываться в схемах B2B (business to business) бизнеса.

За небольшой срок существования краудфандинга, сформировалось несколько его видов. По типу платформы выделяют неденежные и денежные модели финансирования.

Неденежный тип связан с не инвестиционными схемами:

1. *Donation-based crowdfunding*. Благотворительная форма краудфандинга основывается на пожертвованиях и не предполагает получение донорами каких-то преференций. Здесь мотивацией донора может выступать личная заинтересованность или социальная значимость проекта.

2. *Rewarded-based crowdfunding*. В основе данной модели заложена нефинансовая форма вознаграждения, т.е. в данном виде предусмотрена определенная награда – это может быть предварительный заказ проекта или уникальное предложение предоставление услуг и продукта в дальнейшем.

Более сложными стали денежные формы краудфандинга:

1. Краудлендинг – долговой краудфандинг. Предполагает процентные займы с гарантией выплат и возврата инвестиций или на часть прибыли в будущем. При данной форме небольшие по объему кредиты привлекаются от ряда лиц. Заемщиками в данном случае могут выступать как частные лица (P2P-кредитование), так и предприятия, преимущественно малый бизнес и стартапы (P2B-кредитование физическими лицами бизнеса). Такая форма кредитования может быть предпочтительней классического банковского кредита, так как стартапы и малые предприятия обычно не соответствуют стандартам требуемым банками (не имеют хорошей кредитной истории, достаточности капитала, обеспечения, более того сам инновационный характер проекта может выступать негативным фактором).

2. Акционерный краудфандинг (*equity crowdfunding*). Данная форма краудфандинга стала более известна, как «краудинвестинг», и должна рассматриваться, как инвестиция. Инвестор получает долю компании и рассчитывает на доход от части вложенного капитала или иную финансовую выгоду.

Впервые краудфандинг появился в США, что является довольно закономерным. Краудфандинг быстро превратился из социального эксперимента в Силиконовой долине в индустрию с многомиллиардным оборотом с 1 млрд. долларов США в 2011 году до 34,4 млрд. долларов США в 2015 году. Он также расширился от финансирования благотворительных организаций до финансирования предприятий и быстро обогнал ангельские инвестиции, став одним из крупнейших источни-

ком финансирования для малого и среднего предпринимательства (МСП), уступающие только венчурному капиталу. Основываясь на отчете ООН, ожидают, что отрасль достигнет годового объема в 100 миллиардов долларов США к 2025 году и станет ведущим каналом финансирования для МСП. В 2015 году краудфандинг в развивающихся странах привлек 430 млн. долларов США [8], в первую тройку вошли Индия, Филиппины и Непал.

Следует сказать, что появление краудфандинговых площадок открыло невероятные возможности финансирования для бизнеса и МСП даже в большей степени, чем для стартапов. Исходя из третьего отчета Европейской индустрии Альтернативных финансов, объемы онлайн-рынка альтернативных финансов в Европе увеличился на 41% в год с 5,431 млрд. евро в 2015 году до 7,671 млрд. евро в 2016 году. Великобритания составляет 73% всех сборов (5,608 € млрд.) [9]. За исключением Великобритании, которая остается крупнейшим индивидуальным рынком, европейское онлайн-альтернативное финансирование выросло на 101% с 1019 млн. евро до 2063 млн. евро в 2016 году.

На рынке краудфандинга в России в 2017 году объем инвестиций вырос почти в 2 раза и составил 11,2 млрд. рублей, по сравнению с 6,2 млрд. рублей в 2016 году, и в 7,5 раз больше, чем в 2015 году (1,5 млрд. рублей) [4].

На рынке P2P-краудлендинга выросла пости в 2 раза и достигла 208,8 млн. руб. Средний размер займа в 2017 составляло 8915 рублей. Можно было наблюдать значительный рост заемщиков (темпер прироста – 129,1%).

Рынок кредитования бизнеса P2B-краудлендинг один из самых быстро развивающихся. В 2017 году индустрия достигла 1,55 млрд. рублей, рост 216,3% по сравнению с 2016 годом. Средняя сумма сделки в данном сегменте, составляет 300 тыс. рублей на одного человека и 900 тыс. рублей на одно юридическое лицо. Доля просроченной задолженности снизилась на 0,9 п.п. (с 8,7 до 7,8%) в сравнении с 2016 годом.

Сильный скачок, на 81,5%, показал рынок B2B-кредитования и составил в общей сложности 9,3 млрд. рублей при заключенных 9442 B2B-сделках.

В сегменте краудинвестинга с 2016 по 2017 год наблюдалось снижение на 52,4% до 153,2 млн. рублей, что на 168,4 млн. меньше, чем за такой же период годом ранее. Средняя сумма инвестирования проектов на краудинвестинговых составила 8,1 млн. рублей.

Сектор Rewards (нефинансовое вознаграждение) привлек 164 млн. рублей на финансирование 2,5 тыс. проектов, средняя сумма средств, привлекаемая одним проектом, составила 53 036 рублей.

По оценкам экспертов в 2019 году рынок краудфинансов достигнет 20–23 млрд. рублей, большую часть рынка захватит B2B-кредитование (рис. 1).

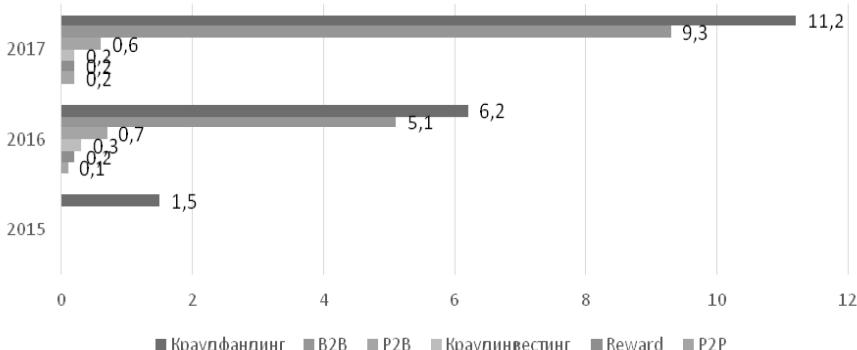


Рис. 1. Рынок краудфандинга и его сегменты в РФ (млрд. руб.) [4]

Активный рост краудфандинга в России можно мотивировать высокой рентабельностью краудпроектов, доходность успешного проекта в среднем составляет 30%, тогда как ставка банковских вкладов 7–8%.

Многие банки уже активно внедряют краудрешения в свои банковские продукты, например «Тинькофф банк» (с 01.02.2019) в своем интернет-банке запустил сервис «Запрос денег», где любой проект может начать сбор средств и привлечь от 1000 до 100 миллионов рублей [5].

В России рынок краудфандинга заняли две крупнейшей площадки: «Planeta.ru» и «Boomstarter.com». На данных площадках большим успехом пользуются творческие проекты, об этом свидетельствует миллионные сборы на экranизацию фильмов и выпуск альбомов музыкальных групп. Для примера можно назвать альбом группы «Алиса» собравший 11 333 777 рублей, строительство народной студии «Ночных снайперов» 6 150 000. Фильм «28 панфиловцев» собравший 3 191 095 рублей.

По расчетам сервиса «thestartman.ru», обрабатывающий данные с двух площадок «Planeta.ru» и «Boomstarter.com» с 2015 года, по состоянию на февраль 2019 года.

Привлечено 670 023 198 руб., из них [6]:

- Успешно собрано 411 115 253 руб.
- В процессе 35 156 602 руб.
- Возвращено спонсорам 245 792 277 руб.

Всего 10319 проекта:

- 1423 проектов успешно завершено;

- 657 проектов в процессе;
- 8745 неуспешных проектов.

Краудфандинг открывает огромные возможности не только финансовые, но и большие возможности для бизнеса. Краудфандинговые площадки, отличный инструмент взаимодействия бизнеса и потребителя. Налаживается прямой контакт с потенциальным потребителем, удерживается его интерес на протяжении всей длительности проекта и продукта от запуска до успешной реализации, потребитель может наблюдать процесс становления бренда, и поучаствовать в этом, что подпитывает максимальный уровень доверия и лояльности к проекту. Еще одним значительным плюсом, является возможность предварительных продаж (предпродаж), проект сможет еще до полноценного запуска набрать пул клиентов, которые стали донорами, в обмен на нефинансовое награждение, в виде потенциально выпущенного продукта, или же еще большим плюсом является возможность протестировать идею, заинтересованность аудитории.

Из минусов краудфандинга можно назвать, вероятность не собрать необходимую сумму, при модели «все или ничего», проект даже собрав значительную сумму, и необходимую аудиторию, не сможет забрать средства, так как не завершил раунд инвестирования на 100%. Так же о вся информация о проекте, которая обычно дана очень подробно, чтобы завладеть доверием доноров, инвесторов, будет доступна и конкурентам. При значительных суммах, проект также может столкнуться с весомыми юридическими проблемами, если не позаботился об этом заранее.

Несмотря на ряд возможностей, который предоставляет краудфандинг, в России большинство успешных проектов имеют творческую направленность, и интерес спонсоров ухватывает социально значимые и благотворительные инициативы. Данная ситуация закономерна, так как краудфандинг в России относительно молодой, и популярность индустрии еще невысокая, а спонсоры и инвесторы с осторожностью вкладывают средства в новые инструменты финансирования, но с появлением законодательного регулирования и интереса государственных органов к данной сфере, повысится уровень доверия населения. Появится ряд новых площадок, предоставляющих все больше возможностей для стартапов, МСП и бизнеса, реализовывать свои идеи и продукт, а кроме того, позволит «расширить спектр инвестиционных инструментов для населения страны в направлении конструирования разнообразных по характеристикам, условиям инвестирования, видам и т.п. инвестиционных инструментов» [1, с. 71].

Список литературы

1. Куликова Е.И. Расширение спектра инвестиционных инструментов для частного инвестора на российском финансовом рынке // Финансовая жизнь. 2018. № 2. С. 67–71.
2. Куликова Е.И. Цифровизация как основной тренд развития финансовых услуг // Финансовая жизнь. 2018. № 4. С. 67–70.
3. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний. – URL: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/06/201806_Report-Money.pdf.
4. Объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза: информация ЦБ РФ. – URL: <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=1902>.
5. Официальный сайт «Тинькофф банка» – <https://fb.ru/news/tinkoff-crowdfunding/>.
6. Сайт о краудфандинге, все проекты, площадки и платформы народного финансирования. – URL: <http://thestartman.ru/stats>.
7. Crowdfunding_in_Russia_An_Empirical_Study_2018/ URL: https://www.um.edu.mt/library/oar/bitstream/handle/123456789/33575/Crowdfund-ing_in_Russia_An_Empirical_Study_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
8. Crowdfunding UNDP. – URL: http://www.undp.org/content/dam/sd/finance/doc/Crowdfunding%20_%20UNDP.pdf.
9. THE 3rd EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE INDUSTRY REPORT. – URL : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf.
10. В.Л. Чан. Международный опыт применения краудфандинга, как цифрового метода привлечения финансирования предприятий // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2019. Т. 18. № 1. – М.: АП «Наука и образование», 2019. С. 121–128.

References

1. Kulikova E.I. Rasshirenie spektra investitsionnykh instrumentov dlya chastnogo investora na rossiiskom finansovom rynke // Finansovaya zhizn'. 2018. № 2. S. 67–71
2. Kulikova E.I. Tsifrovizatsiya kak osnovnoi trend razvitiya finansovykh uslug // Finansovaya zhizn'. 2018. № 4. S. 67–70.
3. Novye instrumenty privlecheniya finansirovaniya dlya razvitiya tekhnologicheskikh kompanii. – URL: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/06/201806_Report-Money.pdf.
4. Ob'em rynka kraudfandinga v 2017 godu uvelichilsya v dva raza: informatsiya TsB RF. – URL: <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=1902>.

5. Ofitsial'nyi sait «Tin'koff banka» – <https://rb.ru/news/tinkoff-crowdfunding/>.
6. Sait o kraudfandinge, vse proekty, ploshchadki i platformy narodnogo finansirovaniya. – URL: <http://thestartman.ru/stats>.
7. Crowdfunding_in_Russia_An_Empirical_Study_2018/ URL: https://www.um.edu.mt/library/oar/bitstream/handle/123456789/33575/Crowdfund-ing_in_Russia_An_Empirical_Study_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
8. Crowdfunding UNDP. – URL: http://www.undp.org/content/dam/sd/finance/doc/Crowdfunding%20_%20UNDP.pdf.
9. THE 3rd EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE INDUSTRY RE-PORT. – URL : https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf.
10. V.L. Chan. Mezhdunarodnyi opyt primeneniya kraudfandinga, kak tsifrovogo metoda privlecheniya finansirovaniya predpriyatiu // Uchenye za-piski Rossiiskoi akademii predprinimatel'stva. 2019. T. 18. № 1. – M.: AP «Nauka i obrazovanie», 2019. S. 121–128.