

УДК 336.4

С.В. Рукавишников

КРАУДФАНДИНГ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ЕГО ВИДЫ И ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация. Работа посвящена инновационному способу привлечения финансирования – краудфандингу. Краудфандинг рассматривается как инструмент инвестирования и инвестиций. Выделены преимущества нового инструмента. В статье рассмотрены виды краудфандинга, используемые предпринимателями с целью привлечения финансирования в проекты, освещены их сущность и преимущества, предложена классификация краудфандинговых форм привлечения инвестиций. Исследованы некоторые интернет-площадки, специализирующиеся на той или иной форме краудфандинга. Проведен сравнительный анализ краудфандинговых форм с целью представить основные различия в мотивации потенциальных инвесторов. Описана мотивационная составляющая инвесторов к совершению инвестиций.

Ключевые слова: виды краудфандинга, акционерный краудфандинг, привлечение финансирования, мотивация инвестора.

Sergey Rukavishnikov

CROWDFUNDING IN ENTREPRENEURIAL SYSTEM. TYPES AND TECHNOLOGIES

Annotation. The work is dedicated to innovative ways of attracting funding – crowdfunding. Crowdfunding is seen as an investment and investing instrument. It highlights the advantages of the new tool. The article describes the types of crowdfunding, which entrepreneurs use to attract funding for projects, as well as highlights of their nature, and advantages, there is a classification of crowdfunding forms of investment. We investigated some internet-sites that specialize in one or another form of crowdfunding. A comparative analysis of crowdfunding forms, in order to present the main differences in the motivation of potential investors. It describes the motivational component of investors to commit investments.

Keywords: types of crowdfunding, equity crowdfunding, raising funding, investor's motivation.

Развитие технологий влияет на все сферы деятельности человека. В особенности эти изменения заметны в области предпринимательства, где все больше и больше инноваций связаны с интернет-технологиями. Они помогают предпринимателям решать возникающие проблемы быстрее и эффективнее. В области привлечения финансирования и инвестиций таким инструментом стал краудфандинг [1]. Краудфандинг для предпринимателей – инновационный инструмент привлечения финансирования, обладающий рядом преимуществ перед традиционными способами (кредит в банке, IPO...), такими как неограниченное количество инвесторов, более низкие издержки на привлечение средств, реализуемый с помощью интернет технологий. С точки зрения инвестора, краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования, обладающий рядом преимуществами перед традиционными способами (банковский депозит, инвестирование в акции и облигации посредством биржи), такими как более высокий доход, низкие минимальные требования к объему капитала, возможность выбора конкретного проекта для инвестирования, реализуемый с помощью интернет технологий.

Предприниматель, равно как и потенциальный инвестор, рассматривая возможность использования краудфандинга, сталкивается с вопросом, какой вид краудфандинга выбрать. Эта статья написана с целью классифицировать краудфандинг, разделить его на виды и показать преимущества, а так же недостатки той или иной формы. Такая классификация поможет более глубоко понять механизм инструмента, а так же облегчит выбор предпринимателю и потенциальному инвестору.

В самом слове краудфандинг (от англ. Crowdfunding: Crowd-толпа funding – финансирование) уже заложена схема работы этого способа привлечения финансовых ресурсов, когда для создания продукта привлекается неограниченное количество заинтересованных лиц, путем представления проекта продукта в сети интернет, на таких популярных площадках как: kickstarter, indiegogo (в США) или boomstarter (в России). В своей статье О.И. Воробьева выделяет следующие формы краудфандинга, разделяя их по целям, которые преследует организатор проекта: креативная, политическая, социальная, или по целям, которые преследует спонсор: альтруизм, нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение [1]. Основываясь на исследовании деятельности интернет-площадок, представляющих сервис в виде привлечения финансирования с помощью краудфандинга можно разделить краудфандинг, как инновационный инструмент привлечения инвестиций, на несколько видов. Все интернет-площадки используют денежный метод (financialcrowdfunding), неденежный (non-financialcrowdfunding) или смешанный, сочетая в себе и первый и второй [3]. Различие этих методов заключается в форме вознаграждения спонсора.

Неденежная форма предполагает любое вознаграждение кроме финансового, и подразделяется на:

– подформу **пожертвования** (donation-basedcrowdfunding), в которой инвестор отдает деньги без возврата, как правило, на социально ориентированные, политические и медицинские проекты или инициативы. Примерами таких платформ являются «Gofundme» [4] в США, «Betterplace» [5] в Германии, «Добро mail» [6] и «Помогиорг» [7] в России. Мотивацией для инвесторов в этой форме краудфандинга является возможность принять участие в реализации проекта, который имеет моральную ценность.

– подформу **нефинансового вознаграждения** (Reward-basedcrowdfunding), изначально эта форма финансирования широко использовалась в творческих проектах. Инвестор верит в идею проекта и готов поддержать его материально. В свою очередь, финансирующий получает благодарность в виде результата проекта, т.е. книги, DVD, билет на концерт. Эта форма привлечений инвестиций с помощью краудфандинга является самой популярной на сегодняшний день. Самая известная интернет-площадка краудфандинг «Кикстартер» [8] использует в основном именно эту форму. Теперь эту форму все чаще используют предприниматели, чтобы за счет вырученных от предпродажи продукта или услуги денег организовать собственный бизнес без привлечения дополнительного акционерного или заемного капитала. Такой краудфандинг часто встречается в области разработки свободного программного обеспечения, исследований и научных открытий. В России ярким примером служит интернет-площадка «Планетару» [9].

Денежная форма предполагает финансовое вознаграждение инвестора, она так же подразделяется на подформы. **Кредитная форма** краудфандинга – Lending-based Crowdfunding, так же часто употребляется термин «народное кредитование» [10]. Эта форма краудфандингового инструмента по привлечению инвестиций более всех похожа на банковский кредит. В ней заемщик так же выплачивает проценты на привлеченные инвестиции, только инвесторами служат разрозненные группы лиц, а не банковская организация. В качестве основного преимущества для кредиторов выступают более высокие ставки и сама возможность предоставления займа в широком спектре отраслей. Преимущество для заемщика выражается в более низких тарифах и удобстве получения кредита. Инвесторами выступают исключительно физические лица, а привлекают средства и физические и юридические лица. Этот факт разделяет народное кредитование на два блока. Ярким примером кредитования физических лиц с помощью данной формы краудфандинга является интернет-площадка «LendingClub» [11] США, считающаяся лидером рынка кредитования с помощью краудфандинга, что косвенно подтверждается тем фактом, что Google приобрела у LendingClub миноритарный пакет акций [12]. В об-

ласти кредитования юридических лиц примером этой формы краудфандинга является интернет-площадка «Fundingcircle» [13].

Отличительным примером такой формы краудфандинга является компания по сбору средств на внедрение и усовершенствование цифровых технологий, которые бы способствовали развитию Берлинского футбольного клуба «Герта» [14]. Руководство футбольного клуба решило привлечь 1 млн евро, используя краудфандинг как инструмент привлечения инвестиций. Результат оказался ошеломляющий, выше всех самых оптимистических прогнозов – нужная сумма была собрана за 9 минут 23 секунды. Такой результат связан в первую очередь с правильным подходом в области выбора краудфандинговой формы привлечения инвестиций, заинтересованные потенциальные инвесторы – болельщики клуба, итак помогающие своей поддержкой на трибуне, теперь получили новую возможность повлиять на достижения клуба, более того, еще на этом и заработать, так как руководство Герты посредством интернет-площадки «Kapilendo» [15] предложило очень выгодную процентную ставку – в течение ближайших трех лет каждые 12 месяцев вкладчик будет получать 4,5 % годовых. Что выше на 1 %, чем предложения немецких банков по вкладам. В процессе исследования мы проанализировали интернет-площадку «KIVA» [16], которая специализируется на **социальном кредитовании**, с номинальными процентными ставками, основным назначением данных кредитов является оказание помощи бедным и нуждающимся слоям населения, в первую очередь в развивающихся странах мира.

Акционерный краудфандинг (equity-based crowdfunding). Эта форма привлечения инвестиций с помощью краудфандинга строится на классической схеме участия в акционерном капитале компании. Инвестируя свой капитал в компанию, инвестор получает долю в уставном капитале компании посредством ценных бумаг. Она позволяет инвестировать небольшие суммы в только начинающие свое развитие непубличные компании. В тоже время данная форма является наиболее обсуждаемой и противоречивой, потому как затрагивает организационно-правовую форму компании и связана с повышенными рисками, как для инвесторов, так и для предпринимателей инвестиции привлекающих. «Seedrs.com» [17] в Великобритании представляет собой краудфандинговую интернет-площадку, специализирующуюся на привлечении инвестиций именно в акционерный капитал. В России акционерный краудфандинг представлен площадкой: StartTrack [18].

Исследователи, в том числе Н.А. Ларионов [4], разделяют эту форму на несколько подформ:

- инвестирование в акционерный капитал, инвесторы приобретают часть компании-эмитента, получая возможность влиять на принимаемые руководством решения;
- инвестирование в привилегированные акции компании, когда инвесторы приобретают право получения части прибыли которую создаст компания-эмитент.

Преимущества и перспективы краудфандинга становятся все более очевидны: открытость всей процедуры финансирования, сокращение временных затрат, помощь в развитии малого бизнеса, поддержка молодых ученых, поддержка талантливых предпринимателей и инициативных людей, экономия средств государства, создание сетевых механизмов взаимодействия, которые могут повысить уровень доверия в обществе, и более глобально – переход к большей прозрачности и демократичности управления финансами и крупными проектами посредством новых интернет-технологий.

Для предпринимателя, использующего краудфандинг для привлечения инвестиций в свой проект, приоритетными задачами являются:

- привлечение денежных средств максимально «дешево», в таком случае лучше всего подойдут формы: пожертвования или нефинансового вознаграждения.
- максимальный охват потенциальных инвесторов, в этом случае стоит использовать формы: акционерного или кредитного краудфандинга.

Исследование форм краудфандинга представлено в таблице 1 с демонстрацией их отличий в видах финансирования, ожиданий инвесторов и примерами площадок в России и за рубежом.

Таблица 1

Формы привлечения финансирования с помощью краудфандинга

Форма краудфандинга	Подформа	Вид вложения в проект	Форма ожидаемого возврата	Мотивация инвестора	Зарубежные интернет площадки	Интернет площадки в России
Неденежная	Пожертвование	Безвозвратный платеж (благотворительность)	Отсутствует	Личная или социальная	«Gofundme» (https://www.gofundme.com/) «Betterplace» (https://www.betterplace.org/en)	«Добро mail» (https://dobro.mail.ru) «Помоги org» (http://www.pomogi.org/)
	Нефинансовое вознаграждение	Безвозвратный платеж	Нефинансовое вознаграждение в виде продукции проекта или поощрение в виде соавторства	Личная или социальная	«Kickstarter» (https://www.kickstarter.com)	«Planeta» (https://planeta.ru/) «Boomstarter» (https://boomstarter.ru)
Денежная	Кредитная	Инвестиции в виде займа	Возврат инвестиции + процент за использование капитала	Личная, социальная или финансовая	«Lendingclub» (https://www.lendingclub.com/) «Fundingcircle» (https://www.fundingcircle.com/uk/)	«Вдолгру» (https://vdolg.ru/)
	Социально кредитная	Инвестиции в виде займа	Возврат инвестиции, процент за использование капитала уплачивается лишь за издержки на привлечение капитала	Личная или социальная	«Kiva» https://www.kiva.org/	—
	Акционерный краудфандинг	Инвестиции в капитал компании	Право на управление компанией, право на распределение доходов компании	Личная, социальная или финансовая	«Seedrs» https://www.seedrs.com/	«Starttrack» (https://starttrack.ru)

Краудфандинг позволяет развивать инновационный потенциал организаций частного и публичного секторов. Предприниматель может выбрать любую форму краудфандинга для привлечения финансирования своих идей, тут все будет зависеть от целевой аудитории предполагаемых инвесторов, а так же направленности реализуемого проекта. Отталкиваться в выборе оптимальной формы краудфандинга стоит от самого проекта. К примеру, проекту по организации социального бизнеса в развивающихся странах стоит организовывать краудфандинговую кампанию используя социально-кредитную форму, тогда как для организации выпуска нового альбома музыкальной группы, или создания игры для ПК – форму нефинансового вознаграждения. Для запуска бизнеса, основной целью которого будет являться извлечение прибыли, оптимальной формой является либо кредитный, либо акционерный краудфандинг. Важным так же является и выбор формы краудфандинга, учитывая целевую аудиторию потенциальных инвесторов. Инвесторам же стоит выбирать форму краудфандинга исходя из целей проводимых инвестиций: если главная цель – заработок, то нужно обращаться к кре-

дитному или акционерному краудфандингу (краудинвестингу), если присутствуют социальные потребности, то прибыль от инвестиций снижается или вовсе будет вознаграждаться поощрительными призами.

Коллективное финансирование инновационных и изобретательских идей уже стало популярным трендом в мире. В последние несколько лет краудфандинг стремительно увеличивает объемы привлекаемых инвестиций, а так же растет количество интернет-площадок, предлагающих возможность использования краудфандинга.

Библиографический список

1. Воробьева, О. И. Краудфандинг – с миру по нитке? / О. И. Воробьева // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 5. – С. 66.
2. Добро Mail.Ru – сервис для добрых дел [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dobro.mail.ru/> (дата обращения : 13.08.2016).
3. Клуб бундеслиги собрал миллион евро за 9 минут и 23 секунды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/lateral/922461.html> (дата обращения : 17.08.2016).
4. Ларионов, Н. А. Развитие инструментария финансирования инноваций в России: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Ларионов Никита Александрович. – Волгоград, 2015. – С. 95.
5. Помоги.Орг – благотворительный интернет-фонд , объединяет усилия пользователей интернета для сбора и распределения целевых пожертвований на социально-медицинские нужды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pomogi.org/> (дата обращения : 13.08.2016).
6. Рукавишников, С. В. Краудфандинг – новая возможность привлечения инвестиций и инвестирования / С. В. Рукавишников // Сборник XI Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации общества – 2016» / М. : Университет «Синергия», 2016. – С. 88.
7. Янова, Е. А. Краудфандинг как альтернативный источник финансирования Российских высших учебных заведений / Е. А. Янова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 111. – С. 9.
8. Alan Barrell. Sismic shifts in «The World of Finance». Crowdfunding in a broader and global context [Electronic resource] / Alan Barrell. – Mode of access : <http://www.alanbarrell.com/uploads/Crowdfunding%20-%20Preservation%20and%20Innovation%202014%20RSA.pdf> (accessed date : 03.08.2016).
9. Betterplace. Germany's largest donation platform [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.betterplace.org/> (accessed date : 11.08.2016).
10. Campbell, D. Google Buys Stake in LendingClub Startup Valued at \$1.55 Billion [Electronic resource] / D. Campbell. – Mode of access : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-05-02/google-buys-stake-in-lendingclub-startup-valued-at-1-55-billion> (accessed date : 17.08.2016).
11. Funding Circle – created with a big idea: To revolutionise the outdated banking system and secure a better deal for everyone [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.fundingcircle.com/uk/about-us/> (accessed date : 18.08.2016).
12. Gofundme, the world's largest social fundraising platform [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.gofundme.com/about-us> (accessed date : 18.08.2016).
13. Kickstarter – Our mission is to help bring creative projects to life [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.kickstarter.com/about?ref=nav> (accessed date : 05.08.2016).
14. Kiva – an international nonprofit crowd organization, with a mission to connect people through lending to alleviate poverty [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.kiva.org/about> (accessed date : 21.08.2016).
15. Lendingclub – the world's largest online credit marketplace, facilitating personal loans and business loans [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.lendingclub.com/public/about-us.action> (accessed date : 16.08.2016).
16. Planeta – краудфандинговая платформа №1 в России! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://planeta.ru/about> (дата обращения : 05.08.2016).
17. Seedrs – let all types of investors invest in businesses they believe in and share in their success [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.seedrs.com/about/> (accessed date : 22.08.2016).
18. StartTrack – краудинвестинговая площадка, инвесторы находят перспективные компании, а бизнесы максимально быстро привлекают инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://starttrack.ru/pages/howitworks> (дата обращения : 28.08.2016).