

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

**АВТОРЕФЕРАТ**

**Краудфандинг как инструмент финансирования**

Ковыряевой Анастасии Владимировны



Студентки 4 курса 414 группы  
направления 38.03.01 «Экономика»,  
профиль «Финансы и кредит»  
экономического факультета

Научный руководитель  
Зав. кафедрой банковского дела,  
д.э.н., доцент

  
\_\_\_\_\_

Фирсова А.А.

Зав. кафедрой  
финансов и кредита  
к.э.н., доцент

  
\_\_\_\_\_

Балаш О.С.

Саратов 2017

На сегодняшний день самым актуальным вопросом, который стоит перед начинающими предпринимателями является вопрос привлечения финансирования для реализации проекта. Традиционные формы привлечения капитала, такие как кредит, могут решить данные проблемы, однако начинающим компаниям и индивидуальным предпринимателям может быть проблематично взять кредит на хороших условиях. Проблема поиска капитала послужила толчком для развития новых моделей финансирования проектов, одной из которых является краудфандинг.

Благодаря развитию, широкому распространению и дешевизне интернета, люди стали все чаще и чаще прибегать к новым формам развития проекта, его продюсирования, а также финансирование. Интернет среда, благодаря своим свободным условиям существенно повлияла на отношение начинающих компаний и предпринимателей к привлечению капитала. В основном краудфандинг используется в Северной Америке и Европе. Популярность использования такого финансирования ставит актуальные исследовательские вопросы: способен ли краудфандинг заменить существующие способы финансирования? Является ли он более выгодным для предпринимателя по сравнению с другими методами привлечения капитала? Именно эти вопросы легли в основу данной работы.

В отличие от «традиционных» источников инвестиций, освещенность в литературе именно краудфандинга остается низкой, несмотря на все возрастающий интерес к этому явлению. Теоретической и методологической основой дипломного исследования является литература авторов работ, посвященных краудфандингу, зарубежные авторы Д. Хау, М. Робинсон, Б. Новек а также российские авторы Н.А. Ларионов, М. Никитин, Л. Мельников, А.В. Соколов, Д.А Котенко, И.Б. Тесленко, С.В. Ратнер, В.Л. Чугреев, М.О. Душина.

В ходе работы были использованы нормативные и законодательные документы, ведомственная статистика.

На основе предварительного изучения литературы по краудфандингу как источнику финансовых ресурсов в реализации проектов автор определил тему исследования как «Краудфандинг как инструмент финансирования». В данной работе мы рассмотрели различные методы финансирования проектов, сравнивая их с моделями на основе краудфандинга. Так как данная модель является относительно новым инструментом финансового рынка, то тема ее применения еще не полностью изучена и является актуальным вопросом для изучения экономистами.

Целью выпускной квалификационной работы является выявление финансовых особенностей модели финансирования на основе краудфандинга.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть сущность и виды краудфандинга, а также краудфандинговых платформ.
2. Анализ краудфандинговых инструментов.
3. Рассмотрение области применения краудфандинга.
4. Провести SWOT-анализ.
5. Выявить особенности и проблемы краудфандинга.

Объектом исследования, проведенного в данной работе, является новый на данный момент метод финансирования проектов - краудфандинг.

Предметом исследования выступает краудфандинговая кампания как совокупность мероприятий, выполняемых в процессе сбора средств с помощью краудфандинга.

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена целью, задачами и логикой исследования. Она состоит из введения, трех глав, включающих шесть параграфов, заключения и списка использованной литературы. Общий объем работы составляет 78 страниц. Список использованной литературы включает 31 наименование.

В первой главе «Теоретические основы краудфандинга как инструмента финансирования» раскрываются такие понятия, как: краудфандинг и его сущность, виды краудфандинга, основные этапы организации краудфандинга, краудфандинговая площадка, краудинвестинг, краудлендинг. Краудфандинг (от англ. «crowd» — толпа; «funding» — финансирование) – это народное финансирование, иначе – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои финансовые ресурсы посредством особых Интернет-платформ, для поддержки и осуществления конкретного проекта. Краудфандинг классифицируют по различным признакам: *отсутствие вознаграждения* (пожертвования); *нефинансовое вознаграждение*; *финансовое вознаграждение* (краудинвестинг). Обычно выделяют три основных формы краудинвестинга: *роялти*; *народное кредитование* (краудлендинг- P2P-кредитование); *акционерный краудфандинг*.

Краудфандинг осуществляется на основе краудфандинговых площадок (платформ). Краудфандинговая платформа – это сайт, на который различные предприниматели могут выкладывать свои идеи, с целью привлечения инвесторов. Краудфандинговые площадки можно разделить по моделям сбора средств, которые они используют: ВиН («Все или ничего» англ. – «All or Nothing»); ОВ («Оставить все» англ. – «Keep what you Raised»); ПМ («Переломный момент» англ. – «Tipping Point»); СЦ («Свободная цена» англ. – «Free Donations»); ВФ («Вечное финансирование» англ. – «InDemand»).

Во второй главе «Анализ использования краудфандинга как инструмента финансирования» проводится анализ использования краудфандинга, основываясь на зарубежном опыте развития. Объём мирового рынка краудфандинга в 2013 г. составил 6,1 млрд. долл., 28,4% и 27% от общей суммы составили сборы с использованием моделей безвозмездного и возмездного нефинансового краудфандинга (1,73 млрд. долл. и 1,64 млрд. долл. соответственно). Большая часть (37,1% и 2,266 млрд. долл.) пришлась на кампании, основанные на модели краудлендинга.

Рост объемов краудфандинга осуществлялся главным образом за счет краудфандинга на основе краудлендинга и безвозмездного краудфандинга. Первый вырос на 111% до общего объема 1,2 млрд. долл., в то время как рост последнего составил 45% - 979 млн. долл. Вместе безвозмездный краудфандинг, основанный на пожертвованиях и нефинансовый краудфандинг показали рост на 85%, их объем составил почти 1,4 млрд. долл.

Эти данные получены в результате исследования статистики 1 250 активных Краудфандинговых платформ всего мира, включая достоверные данные, подтвержденные самими сотрудниками 463 платформ.

Также во второй главе проводится анализ рынка краудфандинга в России. Первый опыт краудфандинговой модели финансирования появился в 2008-м году. Основными представителями в России являются: проект Kroogi.ru; интернет-портал ThankYou.ru; платформа «С миру по нитке»; Planeta.ru; Boomstarter. Самыми крупными краудфандинговыми площадками в стране являются Planeta.ru и Boomstarter, именно они задают тон и общие тенденции для развития рынка и локально отображают мировую ситуацию. Проектам на портале Planeta.ru удалось привлечь свыше 380 000 000 рублей. Boomstarter удалось привлечь 131 128 077 рублей на проекты и стать самой большой краудфандинговой площадкой в Европе по количеству активных кампаний. На площадке уже успешно реализованы 927 проектов, спонсорами которых в общей сложности стали 119 165 спонсоров.

В третьей главе «Проблемы и перспективы применения краудфандинга как способа финансирования проектов» рассматриваются проблемы и перспективы применения краудфандинга в России. Проводится SWOT-анализ применения инструментов краудфандинга, для выявления его сильных и слабых сторон, преимуществ и недостатков. В настоящее время в России наблюдаются существенные проблемы, препятствующие успешному развитию краудфандинга: отсутствие законодательной базы; финансовая неграмотность населения; отсутствие конкуренции; недоверие общества.

В качестве способов преодоления данных проблем для обеспечения дальнейшего эффективного развития краудфандинга следует выделить: разработку и принятие краудфандингового законодательства; разработку и применение рекламно-маркетинговой кампании; диверсификацию краудфандинговых платформ; размещение краудфандинга не только в интернете, но и на различных общественных мероприятиях. Многие считают, что в России краудфандинг не будет работать как финансовый инструмент, что россияне очень подозрительны и вряд ли поверят, что краудфандинг – это не очередное мошенничество. Его эффективное развитие возможно только в результате стабилизации экономических отношений и роста рыночного сознания людей. Но главное, что краудфандинг – это новый и не освоенный путь развития бизнеса, который может принести большие плоды в будущем.

Наряду с социальными и некоммерческими задачами, краудфандинг обладает потенциалом стать альтернативной формой финансирования бизнес-проектов на ранней стадии. Ключевыми преимуществами и целями краудфандинга являются:

- Демократизация процесса поддержки искусства и культуры, а также генерирование дополнительного дохода для индустрии развлечений;
- Поддержка инновационных решений и стартапов, что в том числе позволит традиционным посредникам находить успешных и талантливых людей;
- Создание прозрачного и эффективного механизма для народного финансирования проектов.

Краудфандинговая модель имеет ряд очень важных преимуществ:

- возможность оценить уровень спроса и снизить риски;
- установление контактов с целевой аудиторией и создание потребительской базы;
- возможность дальнейшего развития проекта.

Краудфандинг также имеет и ряд недостатков:

- возможность отсева потенциально сильных проектов из-за отсутствия хорошо продуманной маркетинговой и рекламной стратегии;
- необходимость в экспертной оценке проекта в тех случаях, когда автор переоценивает свои возможности и не учитывает ряд важных факторов;
- отсутствие строгой отчетности и бухучета.

Таким образом, краудфандинг является новым, набирающим оборот в нашей стране инструментом финансирования. Было рассмотрено само понятие «краудфандинг», его особенности, виды и функции, помимо финансирования. Подробнее изучалось понятие краудинвестинга и его виды на рынке крауд-инвестиций. Так же были выделены краудфандинговые платформы и их виды.

В данной работе мы задались целью проанализировать финансирование проектов с помощью различных типов краудфандинга. Анализ был проведен с целью определения преимуществ краудфандинговой модели финансирования проектов по сравнению с другими моделями.

Главным преимуществом краудфандинга является возможность получения необходимого финансирования для реализации заявленного проекта (иногда для этого достаточно лишь хорошей идеи). Также наиболее заметная характерная черта краудфандинга в сравнении с другими инструментами привлечения капитала – стирание географических ограничений, т. е. возможность профинансировать проект инвесторами со всего мира, и количество их практически неограниченно, что также позволяет компании в случае успешного финансирования выходить на новые рынки. Помимо этого, безусловным преимуществом краудфандинга является возможность получить предзаказ на планируемую к выпуску продукцию, а также отследить уровень спроса. Применяя инструменты краудфандинга, компания имеет возможность получить финансирование на реализацию проекта, не привлекая сторонний венчурный капитал, тем самым оставляя за собой контроль.

В условиях отсутствия специального законодательства рассматриваемый инструмент финансирования проектов может нести на себе риски как для непосредственно краудфандинговой площадки, так и для потенциальных инвесторов.

Одной из главных угроз в индустрии краудфандинга является вероятность попадания на площадки проектов мошенников, собирающих средства на несуществующую продукцию и после успешного финансирования присваивающих себе все собранные средства, что может быть во многом обусловлено отсутствием соответствующих процедур due diligence при отборе проектов, а также соответствующей компетенции сотрудников, имеющих профессиональный опыт (желательно банковский в сфере управления рисками) и хорошую репутацию.

В целом российский рынок краудфандинга рынок продолжает свой рост не только в количественном (денежном), но и качественном эквиваленте - увеличивается конверсия запущенных и успешных проектов, повышаются суммы сборов, и, как следствие, рынок продолжает набирать темп.

Краудфандинг становится интересен не только представителям государственного аппарата разного уровня, но так же он вызывает огромный интерес у представителей брендов. В дальнейшем такие тенденции будут только набирать обороты и масштабироваться.

В то же время в отношении подходов реализации концепции необходимо отметить, что на первоначальном этапе представляется целесообразным в целях исключения вышеупомянутых правовых рисков краудфандинговых компаний (например, при использовании своего банковского счета в качестве агрегирующего счета) разработать соответствующие рекомендации о применении номинальных счетов. Также важно, чтобы рекомендации Банка России содержали положения о необходимости раскрытия детальной информации о проектах, которым требуется финансирование, и связанных с ними рисках, что на практике

минимизирует вероятность входа на рынок краудфандинга недобросовестных игроков.

В заключение необходимо отметить, что предлагаемый Банком России регуляторный подход, по сути, представляет собой наблюдение за ее основными трендами с последующим введением тончайших регуляторных настроек как для наметившегося развития конкретных направлений по различным сегментам данной индустрии, так и в целях стимулирования появления новых.