

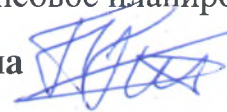
Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н. Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (магистерскую работу)  
студента 2 курса экономического факультета  
по направлению 38.04.01 Экономика профиль «Финансовое планирование»

Тихомирова Богдана Андреевича



Научный руководитель:

доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент  О.С. Балаш

Зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент  О.С. Балаш

Саратов 2017

Краудфандинг является наиболее современным и популярным методом финансирования на сегодняшний день. Как явление краудфандинг начало появляться в 1990-е годы в США для некоммерческих сборов и только в начале 2000-х для коммерческих. Сегодня краудфандинг как метод финансирования организации практикуется и используется во всем мире. Уникальность краудфандинга заключается в том, что привлечение денежных средств происходит с помощью сети Интернет, где специальные площадки-посредники помогают собрать как небольшие, так и относительно крупные инвестиции от неограниченного количества инвесторов, которыми выступают обычные люди. Краудфандинг становится революционно новым способом инвестирования без посредников — банков, инвестиционных фондов и фондовой биржи.

За 2015 год приблизительная общемировая сумма краудфандинг-отчислений эквивалентна сумме в 34 миллиарда долларов США<sup>1</sup>. Наибольший объем этих средств приходится на Северную Америку — \$17.2 млрд., еще \$10.5 млрд. на Азию, и \$6.48 млрд. на Европу.

Правительства десятков стран уже успели обсудить необходимые методы регулирования краудфандинга на законодательном уровне, а в США, Великобритании, Голландии, Франции, Австрии, Германии, Австралии и Гонконге уже существуют специальные законодательные проекты, вступившие в силу.

**Актуальность** проблемы в России можно подтвердить наличием спроса развития краудфандинга со стороны граждан. Рынок краудфандинга по итогам IV квартала 2016 года составил 338,4 млн рублей, что следует из отчета Банка России. Рост объема вложенных в краудфандинг средств в 2016 году, по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, подтвердили представители

---

<sup>1</sup> <https://crowdfundbeat.co/2015/03/28/report-global-crowdfunding-arket-to-reach-34-4b-in-2015/>

проектов Planeta.ru (рост объема на 27%) и Boostarter.ru (рост объема на 40%), а также сервис онлайн-оплаты «Яндекс.Деньги» (рост объема на 70%)<sup>2</sup>.

**Задача** краудфандинга и регулировок его отношений заключается в обеспечении простого в использовании финансового инструмента и схемы развития, поддержания частного бизнеса, а также диверсификация способов вложения свободных финансовых средств населения. Краудфандинг способен обеспечить рост малого бизнеса среди населения, а также обеспечить увеличение роста микроэкономики страны. Для бизнеса краудфандинг может стать удобным способом оценить с точки зрения потребности свои бизнес-идеи, оценить необходимые масштабы сбора средств и производства, а также собрать эти денежные средства для запуска производства и реализации идеи.

Краудфандинг также предоставляет инструменты по рекламе и продвижению продукта. По своей природе краудфандинг является социально направленным инструментом и обладает возможностью объединять людей, схожим по интересам и целям, в одно большое сообщество, а также развивать и увеличивать численность такого сообщества. Поэтому краудфандинг может использоваться и крупными компаниями с целью привлечения новой аудитории покупателей и укрепления вовлеченности уже существующих потребителей.

**Целями работы** являются: обобщение и структурирование информации о краудфандинге, его структуре, целях, возможностях, объектах и субъектах, элементах и задачах краудфандинга. Также цель заключается в создании структурированного анализа существующих краудфандинг-платформ в России и за рубежом, их удачного и неудачного опыта, подведения итогов проведенного анализа, выявление положительных и негативных сторон краудфандинга как метода финансирования коммерческих организаций.

Задачами выпускной квалификационной работы являются:

---

<sup>2</sup> Inc. — «Россияне полюбили краудфандинг» — <http://incrussia.ru/news/rossiyane-polyubili-kraudfanding-tratyat-bolshe-i-chashche/?lang=ru>

- выявление несовершенств системы краудфандинга в России и мире,
- анализ опыта совершенствования краудфандинга за рубежом,
- разработка методов и методологии развития краудфандинга в России,
- разработка рекомендаций и направлений его совершенствования.

Степень разработанности: краудфандинг является новейшим явлением в российской экономике — опыт ведения краудфандинг-отношений в России не достаточен для формирования большой научной базы публикаций на тему краудфандинга. Особо стоит отметить работы кандидатов экономических наук Гусевой Д.Е. и Малыхина Н.И. в которой они изучают краудфандинг как составляющую сетевой экономики. Авторами рассмотрены такие аспекты как: сущность краудфандинга, его положительные и отрицательные эффекты, оказываемые на экономику, а также приведены рекомендации политическим структурам для развития данного способа привлечения средств в малый и средний бизнес. В работе перечислены преимущества и риски использования краудфандинга в сравнении с другими финансовыми источниками.

Научная новизна заключается в проведении анализа и систематизировании теоретической основы и опыт функционирования краудфандинг-систем, на основании чего разработана методология развития краудфандинга в Российской Федерации.

Данная работа состоит из трех глав, введения и заключения.

Первая глава «Теоретические основы краудфандинга как инструмента финансирования» выпускной квалификационной работы состоит из трех параграфов: «Понятие, сущность и субъекты краудфандинга», «Анализ конкурентных краудфандингу инструментов финансирования» и «SWOT-анализ краудфандинга как инструмента финансирования».

В первом параграфе определено понятие краудфандинга, его цели, а также его классификация. Даны определения субъектов краудфандинга: организаторов проекта, краудфандинг-площадок, инвесторов, а также перечислены сторонние

участники краудфандинга. Затем перечислены элементы краудфандинга, их цели, параметры, различия и определения.

После определения понятий и субъектов краудфандинга описывается краткая история краудфандинга за рубежом и в России. Перечислены действующие и уже несуществующие российские площадки и текущие тенденции развития краудфандинга.

Краудфандинг — народно-общественное финансирование (от англ. Croud-funding, где от англ. crowd — толпа; funding — финансирование) — это коллективное сотрудничество людей (инвесторов, доноров, вкладчиков, жертвующих, бэккеров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей (владельцев, создателей стартап компании, проекта) или организаций (реципиентов). Сбор средств через краудфандинг может служить различным целям — помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, поддержке политических кампаний, финансированию стартап-компаний и стартап-проектов, малого предпринимательства и частного бизнеса, созданию свободного программного обеспечения и игр, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому.

Краудфандинг можно классифицировать на два типа: коммерческий и некоммерческий краудфандинг.

Краудфандинг как система финансирования подразумевает участие в нем как минимум трех сторон в виде следующих лиц: краудфандинг-площадок, организаторов проектов и инвесторов.

1. Краудфандинг-площадки — посредники финансирования методом краудфандинга, организованные как интернет-сервисы, предоставляющие из себя интернет-выставку или магазин товаров, услуг и благотворительных целей.

2. Организаторы проекта — лица, заинтересованные в создании собственного проекта, продукта или вида деятельности и желающие собрать инвестиции на финансирование этого проекта.

3. Инвесторы — люди, которые добровольно объединяют свои деньги или другие необходимые ресурсы и передают их на финансирование проектов организаторам.

Процесс краудфандинга подразумевает подачу организатором проекта заявки на финансирование в краудфандинг-площадке. Заявка в краудфандинге представляет из себя запрос от организаторов проекта определенной суммы денег у общественности на исполнение заранее оговоренной цели или на производство заявленного товара или услуги на возмездной или безвозмездной основе. Модераторы площадки рассматривают заявку на наличие финансового плана, а также реализуемой идеи, после чего публикуют проект на собственной интернет-странице. Далее площадка собственными средствами привлекает инвесторов для финансирования проекта. Любой инвестор может перечислить любую сумму средств. Если проект набирает минимальную необходимую сумму финансирования, проект считается успешным, и в таком случае все собранные средства перечисляются организатору на реализацию проекта. В случае неудачи все средства возвращаются инвесторам.

Началом развития краудфандинга в мире является запуск таких крупных краудфандинг-платформ, как «Kickstarter» и «IndieGoGo». Началом развития российского краудфандинга принято считать лето 2012 года, что полностью совпадает с периодом создания двух самых крупных российских краудфандинг-платформ «Boomstarter» и «Планета.ру».

Главной тенденцией развития краудфандинга на настоящий момент является развитие законодательных актов и баз, регулирующих краудфандинг-отношения.

Во втором параграфе описывается сравнительный анализ краудфандинга с конкурирующими методами финансирования — инвестиционными фондами и банковским кредитом. Также сделан подробный SWOT-анализ краудфандинга с описанием преимуществ, недостатков, возможностей и рисков краудфандинга.

Так как основная цель краудфандинга — это предоставление удобного метода финансирования для коммерческих и некоммерческих организаций, то необходимо выделить аналогичные методы финансирования для частного малого бизнеса — использование кредитного механизма и привлечение инвестиционных фондов.

Кредитование в банке для малого бизнеса является надежным инструментом получения денежных средств для запуска и развития предприятий. Однако кредит по своей стоимости не доступен компаниям с еще отсутствующим или маленьким оборотом капитала. Кредитный механизм, несмотря на свою доступность, является достаточно сложным видом первоначальных средств для небольших компаний в силу большой стоимости и высоких рисков невозврата, но хорошо подходит для малого и среднего бизнеса с уверенной бизнес-моделью и прозрачным для кредитора просчетом прибыли.

Интерес частных инвесторов и инвестиционных фондов заключается в финансировании уже существующего и функционирующего предприятия, когда первые вложения уже были сделаны организатором компании, а производство и деятельность компании налажены и требуют дальнейших инвестиций. Поэтому инвестиционные фонды могут являться наиболее предпочитаемым инструментом привлечения средств для тех компаний, что уже функционируют, а привлечение инвесторов непосредственно для поиска первоначального капитала для малого бизнеса может быть затруднительным.

По сравнению с кредитными механизмом и привлечением инвестиционных фондов, краудфандинг обладает следующими преимуществами:

— Простота модели привлечения средств,

- Высокая скорость привлечения средств,
- Проверка востребованности продукта или услуги,
- Независимость авторов и основателей проекта,
- Обеспечение мобилизации свободного капитала граждан внутри страны.

При этом стоит отметить и негативные аспекты краудфандинга на настоящий момент:

- Затруднения в обеспечении компании большим объемом средств,
- Отсутствие постоянной финансовой поддержки,
- Негативная общественная реакция на неуспешные проекты и невозврат средств.

Выделены возможности краудфандинга:

- Возможность быстро и просто привлечь необходимые средства для запуска компании или ее расширения,
- Возможность использовать краудфандинг в качестве рекламной кампании для продвижения товара или услуги,
- Возможность изучить потребности инвесторов и покупателей в процессе краудфандинг-кампании,
- Возможность самостоятельного продвижения продукта,
- Возможность организовать совершенную конкуренцию между продуктами и их идеями.

Кроме того краудфандинг обладает рядом угроз и рисков:

- Потенциально высокий риск мошенничества,
- Наличие высокого риска невыполнения обязательств и планов производства,
- Риск не получить дальнейшего развития

Текущие недостатки и риски краудфандинга являются лишь временными явлениями в связи с отсутствием большой распространенности краудфандинга, а также отсутствия специальных механизмов и законов, регулирующих краудфандинг-отношения. Решение этих проблем возможно с помощью



создания специального законодательства и регулирующих органов, а также популяризации краудфандинга среди населения. Также, несмотря на все преимущества краудфандинга, он не является идеальным инструментом привлечения средств и имеет сильно ограниченную сферу применения.

Наиболее оптимальной компанией для применения краудфандинга является компания, основным продуктом которой является инновационный продукт, не имеющий конкурентоспособных аналогов на рынке. При этом краудфандинг может использоваться не только как единственный источник денежных средств, но и как дополнительный инструмент привлечения средств.

Краудфандинг может быть комбинировано использован совместно с другими инструментами финансирования.

Несмотря на отсутствие специальной законодательной базы и регулирования в большинстве стран, краудфандинг уже успешно используется по всему миру привлечения средств как для коммерческих, так и для некоммерческих целей.

Во второй главе «Анализ функционирования краудфандинга в современных условиях» проводится анализ существующих систем краудфандинга коммерческих и некоммерческих организаций в России и мире, перечисляются и сравниваются самые крупные краудфандинг-площадки, а также наиболее успешные и наиболее неуспешные краудфандинг-проекты.

По данным отчета «Massolution's 2015CF – Crowdfunding Industry Report», приблизительная общемировая сумма краудфандинговых инвестиций за 2015 год эквивалентна сумме в \$34 млрд, что в 2.1 раза больше показателей предыдущего года. Самые крупные рынки краудфандинга находятся в Северной Америке (50% общего объема), в Азии (31%) и Европе (18%). При этом тенденция роста развития краудфандинга в мире с каждым годом растет.

Наиболее крупными краудфандинг-площадками в мире являются площадки «Kickstarter», основанная в 2009 году в США и «Indiegogo», впервые запущенная в 2008 году в США. Среди менее крупных мировых краудфандинг платформ числятся такие платформы как: «GoFundMe» (США), «AngelList» (основана в США, привлечено более \$425 млн.); «OurCrowd» (Израиль, привлечено более \$320 млн.); «CircleUp» (США, привлечено \$300 млн.); «Crowdcube» (Великобритания, £216 млн.); «Seedrs» (Великобритания, £160 млн.); «Crowdfunder» (США, \$160 млн.) и т.д.

В истории мировой краудфандинг-практики существуют кроме успешных проектов и прецеденты мошенничества: сбор средств для несуществующей лазерной бритвы «Skar»; для «умного» кольца «BioRing, с большей частью которых организаторы исчезли; мошенничество при производстве беспилотного летательного аппарата «Lily Camera».

В современной России краудфандинг не так распространен и популярен, как за рубежом, где существуют принятые законодательные документы, регулирующие краудфандинг-деятельность. Следуя из отчета Банка России, российский рынок краудфандинга по итогам 2016 года составил 665 млн рублей — это на 47% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Двумя самыми крупными российскими площадками являются «Планета.ру», запущенная в 2012 году, а также «Boomstarter» — российский аналог Kickstarter, действующий по схожему принципу — сбор средств на площадке осуществляется по модели «Все или ничего». На площадке «Kickstarter» большое количество технологический, инновационных, исследовательских и дизайн проектов в отличии от площадки «Планета.ру», где основная направленность проектов — благотворительность.

Несмотря на активное развитие, на настоящий момент российский рынок краудфандинга находится лишь на этапе зарождения новой системы финансирования и большинство населения страны относится к краудфандингу достаточно пренебрежительно и очень осторожно. Поэтому для России необходимо провести ряд мер для активного развития краудфандинга как метода финансирования частных коммерческих и некоммерческих организаций.

В третьей главе «Методология развития краудфандинг систем в Российской Федерации» проведен анализ правовой базы краудфандинга, а также выявлены несовершенства и риски системы краудфандинга в Российской Федерации, собраны мероприятия и рекомендации по совершенствованию систем краудфандинга организаций в России.

Краудфандинг является эффективным инструментом привлечения средств для малого бизнеса и способен обеспечить необходимый уровень доступности инвестиционного капитала для стабильного развития малого бизнеса. Однако для наивысшей эффективности краудфандинга как инструмента финансирования, краудфандинг-отношения должны быть законодательно урегулированы для всех его участников и сторон.

В зарубежном праве на настоящий момент уже имеется проработанная правовая база, регулирующая механизмы и порядок взаимоотношений участников финансирования проектов в рамках краудфандинга, по меньшей мере в двадцати странах. В законодательстве Российской Федерации на настоящий момент нет четкой правовой регламентации краудфандинга, его области деятельности и правовых отношений. Однако, несмотря на отсутствие законодательного регулирования на территории Российской Федерации, практика создания и функционирования краудфандинг-площадок в рамках законов России имеется, однако с законодательной точки зрения краудфандинг-площадки в России имеют доста-

точно спорную ответственность за средства перед своими инвесторами в случае непредвиденных обстоятельств. Юридически каждая площадка в России существует в виде общества с ограниченной ответственностью, что не позволяет площадкам в полной мере развиваться в качестве настоящих краудфандинг-посредников.

При текущих условиях инвестор подвергается четырем главным рискам:

1. Непонимание финансовых последствий своих инвестиций.
2. Непонимание состава участников отношений крауд-финансирования, их прав и обязанностей.
3. Риск столкновения с мошенничеством со стороны получателя инвестиций.
4. Риск утечки персональных данных.

Тем же самым рискам, только по отношению к посреднику, подвергаются и сами краудфандинг-площадки.

Поэтому для регулирования краудфандинг-отношений необходимо разработать соответствующее законодательство, регулирующее всю область деятельности краудфандинга в России, его субъектов и их отношения.

Для регулировки краудфандинга в России и его развития главным образом необходимо разработать законодательный проект, регулирующий деятельность краудфандинга как отдельного финансового инструмента. Такая регулировка может включать такие меры как модерация заявок и проектов на государственном и региональном уровне, контроль хода выполнения плана производства средств, разработка системы выдачи лицензий для организаторов проектов, планирование вовлечения надзорных органов со стороны государства (например во избежание финансирования терроризма). Для законодательного регулирования краудфандинга в России необходимы к рассмотрению следующие меры:

1. Ограничение круга участников краудфандинг-отношений.
2. Создание и обеспечение системы модерации участвующих в краудфандинге проектов с помощью привлечения надзорных органов.
3. Предусмотреть систему налоговых выплат.
4. Введение лимитов на максимально возможный объем инвестируемых и привлекаемых средств.
5. Привлечение страховых компаний для обеспечения безопасности краудфандинг-проектов как в обязательном, так и в необязательном порядке.
6. Разработка финансовой системы холдирования средств для краудфандинга.

После всех необходимых мер по регулированию краудфандинг-отношений на законодательном уровне, необходимо провести ряд мер для увеличения лояльности населения по отношению к краудфандингу как к эффективному финансовому инструменту. Для начала развития популярности краудфандинга среди населения необходимо искусственно создать первые успешные проекты силами государственных структур. Такие меры необходимы для воспитания культуры и доверия населения к краудфандинг-системам. В дальнейшем или параллельно первому этапу необходим запуск развития народного инвестирования, в котором следует ограничить максимальный взнос средств и сумму сбора, так как существует риск, что человек захочет внести все свои деньги и может потерять эти средства в случае неудачи, а также могут существовать организаторы, которые будут ставить себе завышенные или недостижимые цели. Еще одной мерой является запуск государственной программы по информационной поддержке краудфандинга, и развитие инвестиционной и предпринимательской культуры в обществе.

Таким образом, в России существует потребность разработки законодательного акта, регулирующего отношения между краудфандинг-посредниками, на основе вышеперечисленных ограничений, преимуществ и обязанностей. Цель такого законодательного акта: защитить инвесторов, заинтересованных в сохранении собственных средств и реализацию на эти средства назначенной идеи правильно и в срок. Только при правильно выстроенном и законодательно настроенном процессе краудфандинг-инвестирования, краудфандинг способен принести пользу обществу в виде экономического и социального развития.

В заключении выпускной квалификационной работы проведен вывод о том, что главной причиной невысоких показателей объемов крауд-финансирования является недоверие и неинформированность населения обо всех преимуществах и механизмах краудфандинга, а также присутствие на настоящий момент рисков, препятствующих эффективному развитию финансового инструмента.

Общая динамика показателей краудфандинга в России свидетельствует о наличии потенциала его развития. Однако, для обеспечения эффективности такого развития необходим комплекс мер для минимизации рисков для инвесторов и организаторов проектов а также для популяризации краудфандинга среди населения. Главной целью таких мер является привлечение власти и законодательных органов Российской Федерации для разработки регулирующих правил и законов, способных обеспечить безопасность краудфандинг-сделок, а также обезопасить инвесторов от существующих рисков. Еще одной немаловажной целью является популяризация краудфандинга среди населения для привлечения новой аудитории инвесторов, организаторов и краудфандинг-площадок.

В результате написания выпускной квалификационной работы выполнены следующие поставленные цели:

- Собрана и систематизирована информация о краудфандинге в России за весь период его существования;
- Проведен анализ статистики краудфандинга, а также краудфандинг-площадок в России и за рубежом;
- Выявлены риски и недостатки краудфандинга в России;
- Создана методология и направления совершенствования краудфандинга в России.

При правильном использовании методологии и направлений совершенствования краудфандинга в Российской Федерации, объемы краудфандинг инвестиций имеют возможность обогнать показатели объемов фондовых инвестиций и инвестиционных фондов России.

В заключении сделаны выводы и предложения.

**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

**ЗАДАНИЕ**

**на выпускную квалификационную работу (магистерскую работу)**

студента 2 курса экономического факультета

по направлению 38.04.01 Экономика профиль «Финансовое планирование»

**Тихомирова Богдана Андреевича**

Тема работы:

**«Система краудфандинга как метод финансирования организаций»**

Научный руководитель:

доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ О.С. Балаш

Зав. кафедрой финансов и кредита, к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ О.С. Балаш

Саратов 2017



## Содержание

### **Введение**

### **Глава 1. Теоретические основы краудфандинга как инструмента финансирования**

- 1.1. Понятие, сущность и субъекты краудфандинга
- 1.2. Анализ конкурентных краудфандингу инструментов финансирования
- 1.3. SWOT-анализ краудфандинга как инструмента финансирования

### **Глава 2. Анализ функционирования краудфандинга в современных условиях**

- 2.1. Зарубежный опыт развития краудфандинга
- 2.2. Характеристика российской практики использования краудфандинга

### **Глава 3. Методология развития краудфандинг систем в Российской Федерации**

- 3.1. Проблемы развития систем краудфандинга в Российской Федерации
- 3.2. Рекомендации по совершенствованию систем краудфандинга в Российской Федерации

### **Заключение**

Срок представления работы: «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры финансов и кредита

Протокол № \_\_\_\_\_ от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Секретарь: (дата) \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ О.В. Власова

Дата выдач и задания «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

Задание получил: (дата) \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_