

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра «Финансы и кредит»

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

**Тема работы: «Планирование финансирования инвестиционных проектов
на основе краудфандинга»**

Научный руководитель:

зав. кафедрой банковского дела
на базе ПАО «Сбербанк России»,

д.э.н., доцент

Должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

А.А. Фирсова

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

к.э.н., доцент

Должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

О.С. Балаш

инициалы, фамилия

Саратов 2020

Магистерская диссертация на тему «Планирование финансирования инновационных проектов на основе краудфандинга» посвящена анализу развития краудфандинга в России и мире, его роли в качестве инструмента коллективного инвестирования. Становление инновационной экономики связано с реализацией концепции устойчивого развития, на которую ориентированы мировые державы, в том числе Россия. Актуальным становится изучение российской специфики инновационного процесса, а также возможностей использования опыта ведущих экономик мира, в том числе крауд-технологий. Крауд-технологии являются важнейшим фактором формирования инновационной экономики, где инновационная деятельность становится основой роста ее конкурентоспособности. С 1 января 2020 года вступил в силу Федеральный закон от 02.08.2019 N 259-ФЗ "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", а в период с 2019 по 2024 годы в России запланирована реализация национального проекта «Цифровая экономика». Это позволяет сделать вывод, что Российская Федерация становится на путь развития финансовых технологий. Новое состояние экономики принято называть инновационной. Она основана на непрерывном процессе совершенствования технологий, производстве и экспорте продукции, полученной с помощью высоких технологий. Учитывая, что инновационный проект по своей сути является новшеством, привлечь денежные средства в него является процессом сложным, так как инвестор берет на себя повышенный риск. В сложившейся ситуации стали появляться новые способы и модели финансирования проектов. Одним из таких методов является «краудфандинг».

Несмотря на рост популярности развития «краудфандинга» по всему миру, освещенность этой темы в научной литературе остается низкой. Можно выделить несколько авторов, которые посвятили свои работы данной теме: М. Робинсон, Д. Хау, Б. Новек. Среди российских авторов стоит выделить М. Никитина, Н.А. Ларионова, Л. Мельникова, Д.А. Котенко, М.О. Душину.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование и анализ особенностей использования краудфандинга как метода финансирования инновационной деятельности для формирования прикладных рекомендаций в данной области.

Для достижения вышеуказанной цели в работе поставлены следующие задачи:

- охарактеризовать особенности краудфандинга как механизма коллективного инвестирования;
- рассмотреть виды и формы краудфандинга;
- произвести анализ динамики использования краудфандинговых платформ в мире;
- проанализировать современное состояние краудфандинга в России и оценить перспективы его возможного развития;
- дать рекомендации по совершенствованию развития краудфандинговых платформ в России
- разработать модель оценки эффективности краудфандинговых проектов на российских платформах.

Объектом данной работы выступают краудфандинговые платформы и их роль в финансировании инновационных проектов.

Предмет исследования – методы и источники краудфандинга как основы финансирования инновационных проектов.

Анализ краудфандинга и его влияния на экономику разных стран пока получил не слишком широкое распространение в научной литературе. Теоретической основой диссертационного исследования послужили фундаментальные концепции экономических школ и теорий, а также современные работы отечественных и зарубежных авторов по проблемам развития краудфандинга таких авторов, как Неопуло К.Л., А.И. Бородаенко, А.С. Куксова, Г.Ф. Ручкиной, А.А. Фирсовой и других, материалы периодических изданий, законодательная база, а также интернет-ресурсы в области инноваций. Методологической базой исследования являются методы

системного и комплексного подхода к анализу экономических явлений, анализ и синтез, метод научной абстракции, экономико-статистический метод, метод экспертных оценок, методы анализа финансового состояния и прогнозирования финансовых показателей. В работе применялись такие методы, как сравнение, анализ и синтез, расчётный метод, анализ литературы, анализ нормативно-правовой документации по источникам финансирования инновационной деятельности, а также анализ документов и отчётности по России.

Научная новизна исследования заключается в проведении развернутого сравнительного анализа краудфандинговых платформ в России и в мире, который позволил выявить отставание в развитии отечественного краудфандингового сектора, а также в построении модели, основанной на алгоритме машинного обучения RStudio выявляющей основные факторы, оказывающее наибольшее влияние на эффективность краудфандингового финансирования инновационных проектов: целевой объем средств и социально-информационные факторы (количество новостей, опубликованных автором проекта, наличие комментариев, количество репостов в социальных сетях). Практическая значимость исследования состоит в том, что теоретические выводы и сформулированные в выпускной квалификационной работе могут использоваться субъектами экономической деятельности при планирование финансирования инновационных проектов на основе краудфандинга.

Выпускная квалификационная работа содержит введение, три основных главы, заключение. Первая глава описывает теоретические знания и приводит пример зарубежного опыта краудфандинга, вторая глава содержит анализ данных по работе краудфандинговых платформ в России, третья глава содержит рекомендации для успешного развития проектов в данной области. В заключении представлены выводы по работе.

Термин «краудфандинг» появился параллельно с краудсорсингом благодаря писателю Джеффу Хау в США в 2006 году. Сам «краудфандинг» получил свое развитие в 2008 году в США. Именно тогда стали появляться

первые интернет-площадки, на которых люди по всему миру могли выставлять свои проекты и собирать деньги.

По экспертным оценкам, в среднем, рынок краудфандинга рос на 30% каждый год. Уже в 2015 году общий объем средств, привлеченных через платформы, составил \$34 млрд (рост 167% по сравнению с 2014-м). К 2017 году объем мирового рынка краудфандинга увеличился уже до \$59,2 млрд. И, согласно прогнозу Всемирного банка, к 2025 году объем крауд-индустрии может составить уже \$96 млрд.

Интересная зависимость была выявлена между суммой инвестиции и обещанным за нее вознаграждением. Так, если автор проекта обещал своим инвесторам подарок стоимостью около 50 долларов, в ее проект готовы были вложить около 12% от необходимого объема инвестиций. Подарок стоимостью 100 долларов побуждал инвесторов вложить до 17% от требуемых средств.

Немаловажный фактор, который стоит отметить, это зависимость инвестиций от срока жизни проекта. Статистика показывает, что наиболее успешными оказываются проекты, продолжительность сбора денег на которые составляет 30 дней. Чаще всего это связано с тем, что авторы проекта продолжительностью 45, 60 или 90 дней, особо не рассчитывают на то, что проект окажется успешным и надеются на то, что длительный срок сбора денег поможет им собрать всю сумму.

С каждым годом увеличивается число реализованных проектов среди бизнеса. В 2013 году эта цифра составляла 31% от всех успешных проектов, в следующем году она увеличилась на 10 %. Общее число крауд-платформ по всему миру уже превышает 1000.

Среди европейских стран лидером по числу платформ является Франция. Там насчитывается около 150 площадок для коллективного инвестирования. Этот показатель является третьим в мире и первым в Европе. Еще одной крупной страной по объему привлеченных инвестиций является Германия. Сейчас их насчитывается порядка 80. Законодательство регулирует вопрос инвестирования в крауд-проекты, ограничивая максимальные суммы, которые

инвестор может вложить в проект. Самой крупной платформой для Германии является «Seedmatch».

Площадка функционирует с 2011 года. За это время было профинансировано более 60 проектов, собрано более 10 миллионов евро. 80% самых крупных крауд-проектов, реализованных в Германии, были профинансированы с помощью данной платформы. Большое внимание уделяется сегменту кредитования физических лиц. Потребительское кредитование занимает около 60% всех денежных средств, которые аккумулируют на площадках краудфандинга. Западные страны Европы и США постепенно нарабатывали опыт работы с крауд-платформами, что позволило им на законодательном уровне утвердить правовые аспекты использования коллективного инвестирования.

Одной из первых европейских стран, принявшей закон по краудфандингу, стала Франция. В 2015 году здесь был принят закон, который облегчал работу крауд-площадок, устанавливал максимальную сумму инвестирования на планке в 1 000 000 евро, а также делил все платформы на несколько категорий. взаимодействовать и оказывать воздействие на развитие бизнеса в стране. Итогом становится развитие промышленных и технологичных предприятий. Ярким примером служит Франция, где надолго краудфандинга приходится много успешных проектов в сфере недвижимости, торговле и т.д.

Таким образом можно сделать вывод о том, что в странах Европы и США краудфандинг получает мощное развитие уже на протяжении многих лет. С каждым годом объемы инвестирования только увеличиваются. За счет законодательной поддержки государства инвесторы и стартаперы получили официальную возможность взаимодействовать и оказывать воздействие на развитие бизнеса в стране. Итогом становится развитие промышленных и технологичных предприятий. Ярким примером служит Франция, где надолго краудфандинга приходится много успешных проектов в сфере недвижимости, торговле и т.д.

Объем российского краудфандинга по оценкам Центрального Банка России также растет. Если в 2016 году было инвестировано 6,2 миллиарда рублей, то в 2017 году эта цифра выросла почти в два раза и составила 11,2 млрд. рублей. В 2018 году рынок краудфандинга вырос еще на 35 %, собрав 15,2 миллиарда рублей.

«Boomstarter» и «Planeta.ru» - одни из крупнейших платформ краудфандинга в России.

Компания «Boomstarter» работает по принципу «все или ничего», это означает, что старатпер не получит ни капли собранных средств, если не сможет собрать всю сумму.

Центральный Банк России выделяет четыре сегмента краудфинансирования:

p2p-кредитование: инвестор и заемщик — физлица;

p2b-кредитование: инвестор — физлицо, заемщик — юрлицо;

b2b-кредитование: инвестор и заемщик — юрлица;

rewards-краудфандинг: средства привлекаются на цели или проекты за нефинансовое вознаграждение.

В 2019 году за первые девять месяцев отмечено рекордное падение спроса россиян к рынку краудфандинга. Малый и средний бизнес начал активнее кредитоваться в банках, а не выбирать в качестве заемщиков – физических лиц. При этом использование краудфандинга в целях PR становится для брендов стандартным инструментом. На данный момент список компаний, которые так или иначе использовали краудфандинг, очень велик: «МТС», «Мегафон», «Lipton», «Nokia», «Rexona» и многие другие.

Несмотря на падение спроса краудфандинга в России, вырос сегмент p2b-кредитования с 4 млрд руб. за девять месяцев 2018 года до 4,1 млрд руб. в 2019 году. В качестве основного конкурента краудфандингу можно рассматривать банковскую сферу, однако стоит отметить, что кредитование юридических лиц физическими – наиболее востребованный вид краудфандинга в мире.

«Сбербанк» запустил в конце 2019 года новую платформу «СБЕРКРЕДО», где физические лица могут кредитовать организации и компании на срок до 6 месяцев.

. С 1 января 2020 года вступил в силу Федеральный закон от 02.08.2019 N 259-ФЗ "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации". Появление правового регулирования краудфандинга в России имеет ряд положительных моментов, так как теперь защищаются права и интересы инвесторов и бизнесменов. Однако ряд факторов могут препятствовать росту популярности данной платформы. С одной стороны, они препятствуют мошенничеству, с другой, вводят дополнительные ограничения и барьеры для выхода на рынок.

Ужесточение требований для платформ в виде дополнительной ответственности, обязанности отчитываться перед ЦБ РФ, может повлечь увеличение комиссионных сборов для платформ. В таком случае рынок краудфандинга в России начнет стремительное падение, а ведь для стартового бизнеса данная площадка является приоритетным направлением поиска инвестиций.

Максимальная сумма для инвестиций также ограничена – 600 000 рублей. Однако инвестор может вкладывать большую сумму, если докажет, что его капитал превышает 6 000 000 рублей. Для стартаперов объем привлеченных инвестиций не должен превышать 1 000 000 рублей в год. Это тоже создает дополнительные трудности для некоторых инновационных компаний, которым для внедрения инноваций нужны более существенные суммы.

Цифровые платформы призваны повысить прозрачность и безопасность существующих платформ для краудфандинга.

Российская платформа Boomstarter в 2019 году запустила собственный международный сервис. Он работает на блокчейне и также включает технологию облачного майнинга. Это способствует преодолению препятствий, которые существуют по всему миру на крауд-платформах.

Технология блокчейн позволяет платформам работать независимо от платежных систем и банков. Ведь именно они создают дополнительные ограничения для стартапов, заставляя их платить комиссии, тратить время на переводы и т.д.

Внедрение блокчейна также позволяет повысить безопасность. Функция смарт-контракта позволяет автоматически возвращать средства инвесторам, если стартапер не смог собрать нужную сумму. То есть компьютерные алгоритмы позволяют выполнять условия контрактов, которые заранее вбиваются в систему. Если проект стал успешным, предприниматель получает возможность быстрого и удобного вывода средств.

Внедрение таких технологий способствует развитию финтеха в России. Благодаря возможности облачного майнинга, можно генерировать криптовалюты в пользу какого-либо проекта на площадке.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие краудфандинга само по себе дает толчок развитию бизнеса во всем мире, а попутно помогает развиваться финтеху. Краудфандинг сам является продуктивным инновационным, при этом, не стоит на месте, продолжая развиваться и внедряя новые технологии в нашу жизнь. Возможность коллективного майнинга – еще один яркий пример развития инновационных проектов и еще один способ привлечения средств в краудфандинговые проекты.

2020 год в связи с пандемией COVID-19 ознаменовался большим экономическим кризисом для малого и среднего бизнеса в России, а также для всего населения. Пандемия коронавируса стала форс-мажором, которая повлияла на долгосрочные и краткосрочные экономические прогнозы. Однако даже в такой ситуации стоит отметить, что для бизнеса, который оказался в нынешней ситуации, помощь краудфандинговых платформ с отсутствием вознаграждения для инвестора, может стать реальной помощью в период экономического кризиса. Самое главное, что участие проекта в крауд-платформе ни к чему не обязывает. Однако, учитывая падение доходов россиян, можно предполагать, что объемы инвестиций в краудфандинг у граждан РФ

начнут снижаться и рынок краудфандинга продолжит свое падение в 2020 году. Принятие законодательных документов, которые регулируют краудфандинг, с одной стороны, помогают его развитию, с другой, создают дополнительные барьеры, которые могут негативно сказаться на тенденциях развития рынка краудфандинга в России.

В рамках работы были выделены основные факторы успешности проекта:

1. Открытость
2. Реалистичность
3. Своевременность
4. Оригинальность
5. Наличие бизнес-плана

Проанализировав российский и международный опыт краудфандинга, была построена эконометрическая модель, выявляющая основные факторы, оказывающее наибольшее влияние на эффективность краудфандингового финансирования инновационных проектов.

В целом можно сделать вывод, что:

- Факторы социальной коммуникации являются наиболее важными;
- Значимы факторы, связанные с автором проекта;
- Основным финансовым фактором является заявленная сумма

В рамках исследования предложены рекомендации по привлечению средств в реализации инновационных проектов на краудфандинговой платформе:

1. Создание СМИ информационного поля вокруг краудфандинга, которое позволило бы вовлечь граждан и создать среди населения интерес к участию в коллективном инвестировании. Освещение пользы краудфандинга для экономики страны в целом и возможности роста благосостояния граждан;

2. Софинансирование проектов. Объединение бизнеса, государства и краудфандинговых платформ позволит решать важные социальные и экономические задачи. Крауд-платформы могут стать мощным инструментом развития бизнеса в России.

3. Создание ассоциации, поддерживаемой государством, способствовало бы развитию и прогрессивности краудфандиговых платформ на территории нашей страны.

4. Обучение и популяризация краудфандинга. Важным шагом станет популяризация краудфандинга среди населения, а также создание обучающих платформ, позволяющих любому гражданину получить навыки по разработке бизнес-идеи и написанию бизнес-плана.

Таким образом, была проанализирована работа крупнейших российских площадок по краудфандингу, выделены факторы и направления, влияющие на успешное развитие краудфандингового проекта. Также были обоснованы рекомендации для запуска проекта на крауд-платформах, а также разработана модель оценки эффективности краудфандинговых проектов на примере платформы «Boomstarter». Стоит отметить, что пандемия коронавируса сильно повлияет на мировую экономику в целом. Оценить ущербы пока не представляется возможным. Однако уже в 2021 году мировая экономика начнет стремительное восстановление, что может дать еще больший толчок развитию краудфандинга в мире.