

Копылова Виктория Александровна,

студент,

кафедра финансов, денежного обращения и кредита,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

КРАУДФАНДИНГ: ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация:

В статье рассматривается краудфандинг, как инструмент поддержки проектов, также представлены модели и основные цели краудфандинговых платформ, благодаря которым осуществляется краудфандинг. Рассмотрены вопросы актуальности и современности данного направления, и приведены примеры успешных проектов, реализованных в России и за рубежом с помощью представленных платформ.

Ключевые слова:

Краудфандинг, модели, краудфандинговые платформы, инструмент финансирования.

В современной экономике немаловажной темой является поддержка проектов, так как многие проекты проходят этап формирования довольно тяжело, именно тогда, возникает вопрос поиска финансовой поддержки. Существующие способы финансирования довольно сложные для новичков, поэтому не являются актуальными на момент создания проекта. Именно поэтому такая модель финансирования как краудфандинг вызывает интерес. И именно поэтому краудфандинг является популярным способом сбора средства, ведь он может помочь в условиях, когда другие источники финансирования недоступны. Стоит отметить, что актуальность темы также обусловлена стабильным ростом инвестиций в проекты на краудфандинговых платформах. И если в начале краудфандинговые платформы осуществлялся сбор средств на творческие и благотворительные проекты, то теперь краудфандинг охватывает множество сфер.

Краудфандинг (crowdfunding) является частным случаем краудсорсинга. Краудфандинг (от англ. crowdfunding: crowd — «толпа», funding — «финансирование») — это способ коллективного финансирования проектов, при котором деньги на создание нового продукта поступают от пользователей, получающих взамен какие-либо товары или услуги, в том числе, итоговый продукт. [1] Проект, выходящий для коллективного финансирования, принято называть стартапом. Соискателя средств, представителя проекта называют фаундером, а инвесторов — бэкерами. [2]

Краудфандинг используется на разные цели, что отражено на рисунке 1.

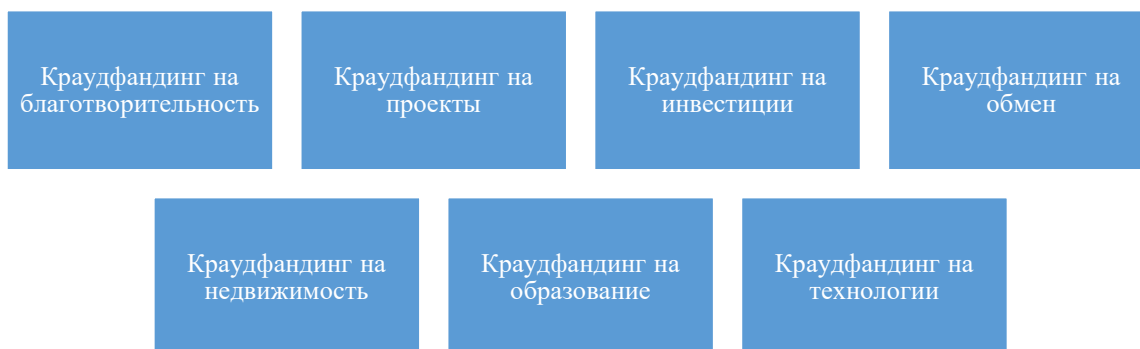


Рисунок 1 – Цели краудфандинга

Источник: составлено автором.

1. Краудфандинг на благотворительность. Суть данного вида заключается в вложении средств в благотворительные проекты, например, помощь нуждающимся, лечение болезней.

2. Краудфандинг на проекты. Основанная цель данного вида краудфандинга финансирование конкретного проекта, к нему относится создание нового продукта либо услуги.

3. Краудфандинг на инвестиции. Средства собираются для будущего дохода, инвесторы имеют долю в таком виде краудфандинга, которая в будущем возможно принесет прибыль, к краудфандингу на инвестиции можно отнести доленое инвестирование в стартапы или другие бизнес-проекты.

4. Краудфандинг на обмен. Сбор средств осуществляется для обмена на предметы или услуги. В качестве примера можно привести сбор средств автора на собственную книгу, после создания которой инвесторы получают эксклюзивные материалы или благодарность на страницах книги.

5. Краудфандинг на недвижимость. Тип краудфандинга при котором сбор средств осуществляется для создание новых зданий или их реконструкция.

6. Краудфандинг на образование. Суть данного вида заключается в сборе средств на образовательные цели, например, создание онлайн курса помогающего в освоении материала или финансирование учебы для нуждающихся студентов.

7. Краудфандинг на технологии — это тип краудфандинга при котором сбор средств осуществляется для научных целей, например, разработки новых технологий, создания новых устройств.

В краудфандинге выделяют 4 типа моделей на данный момент.

Таблица 1 – Модели краудфандинга

Название модели	Описание
Нефинансовая модель	Суть данной модели заключается в том, что возвратность средств не предусмотрена.
Краудлендинг	это модель, при которой у заёмщика имеется обязанность по возврату полученных средств и установленной суммы процентов
Краудинвестинг	Суть данной модели в участие инвестора в капитале к компании заемщика и получение дохода от её функционирования.
Reward- краудфандинг	Модель, при которой возврат средств происходит в нефинансовой форме от заемщика.

Примечание- Источник: составлено автором по [3]

Краудфандинг в России как в других странах происходит через взаимодействие предпринимателей и инвесторов на независимых онлайн-платформах, которые выступают в роли посредников. В настоящее время существует множество платформ, которые предоставляют различные услуги и возможности для сбора средств. Рассмотрим современные краудфандинговые платформы. В России крупнейшими платформами являются:

1. Boomstarter – одна из крупнейших краудфандинговых платформ в мире, которая дает возможность сбора средств для проектов из разных сфер, таких как технологии, дизайн, искусство.

2. Planeta.ru-платформа, которая специализируется на сборе средств для благотворительных проектов и социальных инициатив.

3. Boosy - платформа, которая предоставляет возможность сбора средств через личные блоги на сайте, является альтернативой заблокированной платформы Patreon.

4. Crowdfundme - краудфандинговая платформа, которая специализируется на сборе средств для стартапов и бизнес-проектов.

Перечислим наиболее популярные краудфандинговые платформы за рубежом:

1. Kickstarter - крупнейшая краудфандинговая платформа, которая предоставляет возможность сбора средств для проектов из разных областей, таких как кино, музыка, дизайн и технологии.

2. Indiegogo – данная краудфандинговая платформа, предоставляет возможность сбора средств для проектов из разных областей, включая технологии, здоровье, культуру и искусство.

3. GoFundMe – краудфандинговая платформа, которая специализируется на сборе средств для благотворительных проектов и личных нужд.

4. Patreon - платформа, которая предоставляет возможность подписки на творческие проекты и поддержки творческих людей.

Стоит проанализировать преимущества и недостатки краудфандинга как инструмента инвестирования в различные проекты

Из плюсов можно выделить:

1. Доступность: краудфандинг позволяет проектам получать финансирование от широкой аудитории людей, что делает его доступным для многих стартапов, благотворительных и социальных инициатив, культурных мероприятий и т.д.

2. Развитие сообщества: краудфандинг позволяет проектам взаимодействовать с сообществом и получать обратную связь, что может помочь в развитии проекта и укреплении его позиций на рынке.

3. Маркетинговый эффект: краудфандинг может использоваться как маркетинговый инструмент, позволяя проектам привлекать внимание к своим идеям и продуктам.

4. Не требует обеспечения: краудфандинг не требует обеспечения, что делает его доступным для проектов, которые не имеют достаточных активов для получения традиционного банковского кредита.

Минусы краудфандинга:

1. Риски: краудфандинг не гарантирует успех проекта.

2. Необходимость маркетинговых усилий: краудфандинг требует значительных маркетинговых усилий для привлечения инвесторов, что может быть трудно для проектов, которые не имеют достаточного опыта в этой области.

3. Конкуренция: краудфандинг является конкурентной средой, где множество проектов борются за внимание инвесторов, что может быть трудно для проектов, которые не имеют достаточной уникальности и привлекательности.

4. Ограничения: краудфандинг может иметь ограничения на суммы, которые могут быть собраны, а также на типы проектов, которые могут быть финансированы.

Краудфандинг действительно является современным инструментом инвестирования, который стал доступен благодаря развитию интернета и социальных сетей. Этот инструмент позволяет собирать деньги на проекты от широкой аудитории людей, которые готовы внести свой вклад в реализацию интересных и перспективных идей, а также оказать финансовую помощь нуждающимся. Многие крупные компании уже используют краудфандинг для финансирования своих проектов, а это говорит о современности и надежности данного вида финансирования. Так, например, компания Pebble Technology Corp, которая создает умные часы, получила более 20 миллионов долларов через краудфандинговую платформу Kickstarter. Компания Oculus VR, создатель виртуальной реальности, также использовала краудфандинг для сбора средств на развитие своих технологий.

На данный момент в России, платформы для краудфандинга являются мощным инструментом финансирования в социальные проекты и проекты для поддержки бизнеса. Так, благодаря платформе Boosty, артисты и блогеры собирают денежные пожертвования для помощи людям, оказавшимся в тяжелых жизненных ситуациях. Так же с помощью платформы Planeta.ru, были реализованы проекты по созданию мастерской для людей с инвалидностью, сервис вывоза вторсырья «Экотакси», пространство «Теплица», где люди могут стажироваться и другие проекты. Данные выводы можно подтвердить статистикой, подготовленной BusinesStat в 2024 году. По данным, краудфандинг в России за 2024 год вырос в 5 раз и превысил 35 млрд. руб. Стоит заметить, что тенденция к росту оборота в стране присутствует стабильно с 2019 по 2022 год, не смотря на нестабильные года. Так, например, по итогам 2022 года объемы рынка возросли по сравнению с 2021 годом, хоть и в первом квартале были небольшие снижения из-за ухода платежных систем Visa и Mastercard. [3]

Рассмотрим зарубежный опыт на примере компании Kickstarter, за первый квартал 2023 года данная компания запустила 10 000 проектов. Из данного объема проектов, 49% прошли успешно и получили финансирование. Общая сумма привлеченных средств в платформу составило 140 миллионов рублей. Компания Kickstarter, за 2023 год привлекла большое количество проектов и данное количество растет, как и интерес к краудфандингу в мире. [4]

Следовательно, можно сделать вывод, что тема краудфандинга является довольно современной и весьма перспективной. Ключевым фактором успеха концепции краудфандинга, является распространение присутствия интернета в жизни людей. В настоящее время почти каждый человек имеет цифровые технологии, теперь люди способны обмениваться информацией через интернет, что сказывается на доступности инвестирования в интернете большему числу лиц чем пару лет назад.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Практическое пособие по краудфандингу / Под ред. к.э.н. Ф.В. Мурачковского. –Москва, 2016 – 125 с. [Электронный ресурс].
2. Учебно-методическое пособие Развитие бизнеса в условиях цифровой трансформации: технологии краудфандинга В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина, О. М. Петрушина, О.В. Федорова, М.В. Якунина.
3. Информационно-аналитический материал ОБЗОР РЫНКА КРАУДФАНДИНГА В РОССИИ/ Банк России — Москва: Банк России, 2022 — 11 с.
4. BusinesStat Анализ рынка краудфандинга в России в 2019-2023 гг, прогноз на 2024-2028 гг/ BusinesStat — 1-е изд. — : BusinesStat, 2024 — 60 с.
5. Рубель, Ю.С. Краудфандинг: возможности и риски // Финансовый менеджмент. 2014. №4. С. 55-61.
6. / [Электронный ресурс] // : [сайт]. — URL: <https://blog.thecrowdfundingformula.com/indiegogo-and-kickstarter-stats/> (дата обращения: 15.04.2024).
7. Австрина, И.И., Филиппова, О.В. Краудфандинг и краудинвестинг как эффективный инструмент финансирования проектов // Экономический анализ. 2017. №1 (47). С. 79-88.
8. Краудфандинг: как это работает и к чему это приводит? / Т.Д. Глахолм. – М.: Вильямс, 2016. – 336 с. ISBN 978-5-8459-2180-6.
9. Кушлин, В.И. Краудфандинг как новый инструмент финансирования малого бизнеса // Финансовая экономика. 2015. №2. С. 147-153.
10. Масленников, С.Е. Роль краудфандинга в развитии малого и среднего бизнеса // Финансовая аналитика. 2018. №24. С. 52-58.

Kopylova Victoria Alexandrovna,
student,

department of finance, money circulation and credit,

Institute of economics and management,

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin"

Ekaterinburg, Russian Federation

CROWDFUNDING: CHARACTERISTIC FEATURES, DEVELOPMENT PRACTICE IN RUSSIA AND ABROAD

Abstract:

The article discusses the models of the main goals and platforms through which crowdfunding is carried out. The issues of relevance and modernity of crowdfunding are considered. Examples of successful projects implemented using the previously presented platforms are also provided.

Keywords:

Crowdfunding, models, crowdfunding platforms, financing instrument