

УДК 338.2

DOI: 10.34670/AR.2023.83.32.070

Краудфандинг в системе технологического предпринимательства

Тарасова Наталия Валентиновна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической экспертизы и финансового мониторинга,
МИРЭА – Российский технологический университет,
119454, Российская Федерация, Москва, пр. Вернадского, 78;
e-mail: tais_n@mail.ru

Рыбакова Екатерина Дмитриевна

Студент,
МИРЭА – Российский технологический университет,
119454, Российская Федерация, Москва, пр. Вернадского, 78;
e-mail: kate.ribakova2003@gmail.com

Аннотация

Технологическое предпринимательство испытывает рост необходимости привлечения альтернативных источников финансирования. Один из наиболее распространенных инструментов, позволяющих мобилизовать средства множества мелких «инвесторов», а в некоторых случаях и довольно крупных компаний для реализации масштабных проектов, называется краудфандинг. Смысл краудфандинга заключается в привлечении внимания физических и юридических лиц к интересным проектам посредством интернет-платформ. Если в западных странах он уже является частью повседневности, в России краудфандинг только начинает свое распространение. В данной статье рассмотрен краудфандинг как новое явление для российской экономики, его виды, преимущества, нормативно-правовая база и различные официальные площадки. Освещены проблемы и меры по их нейтрализации для успешного развития системы краудфандинга на российском рынке. Краудфандинг является эффективным инструментом развития для начинающих свое дело предпринимателей, артистов, музыкантов и обычных людей, независимо от цели, которую они преследуют: сделать что-то творческое или собрать средства на благое дело. На своем пути: от 1700-х годов и до нашего времени краудфандинг претерпевал различные изменения, и в итоге закрепился в цифровой форме. Краудфандинг уже является частью российского инвестиционного рынка. Это новое быстроразвивающееся явление для России.

Для цитирования в научных исследованиях

Тарасова Н.В., Рыбакова Е.Д. Краудфандинг в системе технологического предпринимательства // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 6А. С. 586-593. DOI: 10.34670/AR.2023.83.32.070

Ключевые слова

Технологическое предпринимательство, краудфандинг, краудфандинговая платформа, финансирование, инвестиции, инвестиционные платформы, кредитный союз, кредитный фонд.

Введение

Основанием современной экономики, интегрированной в международное экономическое пространство, должно стать эффективное использование разработок и исследований в коммерческой деятельности организаций. Одна из современных мировых тенденций в области развития инновационных процессов – увеличение инвестиций в интернет-проекты и информационные технологии. Развитие ИТ-индустрии стало серьезным стимулом для развития самостоятельной экономической подсистемы – цифровой экономики.

Цифровое пространство активно эксплуатируется представителями предпринимательства. Появляются и развиваются новые инструменты привлечения финансирования бизнеса, что значительно сокращает транзакционные издержки. Таким образом, создание новых инструментов финансирования проектов цифровой экономики является приоритетным направлением ее формирования.

Краудфандинг – это совместная работа людей (часто, их называют донорами), которые добровольно объединяют свои финансовые или другие ресурсы посредством возможностей Интернет-пространства. Главная цель такого сотрудничества – удовлетворение усилий других граждан или организаций (реципиентов).

Представляется, что краудфандинг может стать одним из инструментов привлечения финансирования для бизнеса с целью реализации проектов цифровой экономики. Краудфандинг имеет богатую историю, начало его эволюции можно отметить еще в 1700-е годы, и которая продолжается до сегодняшних дней.

Основная часть

Ирландский ссудный фонд был создан писателем и ирландским националистом Джонатоном Свифтом в начале 1700-х годов, как способ предоставления ссуд бедным, но кредитоспособным людям в Дублине. Фонд имел успех и вызвал волну подражаний, а также официальное правление ссудного фонда в 1837 году [Юнус, 2010]. В 1843 году Ирландия существовало около 300 ссудных фондов, финансирование которых осуществлялось путем пожертвований от более состоятельных граждан, которые считали такой подход благотворительным для бедных слоев населения. Фонды также получали нераспределенную прибыль, беспроцентные кредиты и депозиты, приносящие проценты.

Эволюция краудфандинга продолжилась созданием кредитных союзов – некоммерческих банков, получающих средства от членов, которые в свою очередь получают долю собственности и право голоса в организации. Кредитные союзы в Германии отмечают демократическое управление, составленное из выбираемых членами совета директоров, которые действовали на добровольной основе и предоставляли каждому члену равное право голоса независимо от внесенной им суммы. Современные кредитные союзы до сих пор следуют этой первоначальной модели.

В 1976 году профессор Мухаммад Юнус запустил исследовательский проект, в рамках

которого одолжил 27 долларов 42 бедным женщинам в Джобре, Бангладеш. Этот проект привел к созданию Grameen Bank, который стал первым успешным примером современного микрофинансирования. В отличие от Ирландского кредитного фонда, деньги в микрофинансовых организациях могут поступать от членов, пожертвований, а также имеют много общего с традиционными банками, однако с меньшим объемом депозитов, кредитов и (в идеале) процентных ставок [там же].

К 1997 году случилось первое удачное применение краудфандинга, когда британские музыканты собрали деньги на воссоединение группы благодаря поддержке онлайн-благотворительных взносов своих поклонников. Таким экспериментом вдохновился ArtistShare, который стал первой специализированной платформой для краудфандинга в 2000 году. С тех пор появилось гораздо больше краудфандинговых платформ, и теперь индустрия краудфандинга постоянно развивается.

Как показывает статистика, сегодня происходит активное развитие краудфандинга во всем мире. Объемы и темпы его роста опередили соответствующее развитие объема рынка бизнес-ангелов. В связи с этим можно говорить о том, что в ближайшей перспективе краудфандинг может стать альтернативой венчурных инвестиций. В настоящее время краудфандинг по темпам роста уже начинает обгонять венчурные инвестиции. По оценкам некоторых экспертов, к 2020 г. мировые объемы рынка краудфандинга могут составить свыше 100 млрд долл. США. Один из видов краудфандинга – ICO (механизм финансирования бизнеса, предполагающий применение криптовалют и блокчейн-технологии). Основные известные нам виды краудфандинга представлены нами в таблице ниже (Табл.).

Таблица 1 - Основные виды краудфандинга [Цинделиани, 2022]

Вид	Характеристика
Одноранговое кредитование	Инвестирование с дальнейшим получением процентов от вложенных средств
Краудфандинг акций	Продажа доли в бизнесе ряду инвесторов в обмен на инвестиции
Краудфандинг на основе вознаграждений	Вложение средств с последующим получением взамен нефинансовых вознаграждений, такое как товары или услуги, на более позднем этапе
Краудфандинг на основе пожертвований	Доноры жертвуют небольшие суммы для достижения более крупной цели финансирования конкретного благотворительного проекта, не получая при этом финансовой или материальной отдачи
Распределение прибыли/распределение доходов	Возможность получать часть будущей прибыли в обмен на финансирование в настоящее время
Краудфандинг долговых ценных бумаг	Инвестирование в долговые ценные бумаги, выпущенные компанией, такие как облигации
Гибридные модели	Комбинирование элементов краудфандинга

В настоящее время существует множество платформ краудфандинга по всему миру, самые популярные и узнаваемые из зарубежных: Kickstarter и Indiegogo. Их рассмотрению необходимо уделить некоторое внимание.

Kickstarter - самая известная в мире краудфандинговая платформа для технических проектов и творческих начинаний. С привлечением более шести миллиардов долларов послужной список Kickstarter не имеет себе равных в области краудфандинга, ориентированного на бизнес [О проекте, www]. Преимуществами указанной платформы являются:

- Самый популярный бизнес/творческий краудфандинговый сайт;
- Подходит для крупного бизнеса;
- Стандартные отраслевые сборы;
- Объемный охват СМИ,
- Однако, можно выделить и минусы проекта:
- Ограниченная поддержка клиентов;
- Не все проектные предложения принимаются;
- Может запускать проект только из определенных стран;
- Финансирование по принципу «все или ничего».

Все проекты Kickstarter должны подпадать под одну из следующих широких категорий, таких как искусство, комиксы и иллюстрации, дизайн и технологии, фильм, еда и ремесла, игры, музыка, издательство. Предложение проекта на Kickstarter можно представить не из любой точки мира, есть ограничивающий перечень. Но поддержать проекты можно в любой период времени и из любого места на земном шаре. Эта платформа включает общие правила, которым должны соответствовать все предложения:

- Создание продукта (услуги), которым можно поделиться с другими;
- Честная и понятная статистика предлагаемого проекта;
- Невозможность сбора средств на благотворительность;
- Невозможность применения акций;
- Исключение запрещенных предметов.

Перед запуском проекта, его необходимо одобрить. Этот процесс может занять до трех дней. Однако, при возникновении неудач и трудностей, создатели проекта не могут быстро обратиться к платформе для разрешения проблем, так как получить разъяснения или обратную связь можно только посредством электронной почты. Несмотря на это, база знаний сайта содержит ответы на наиболее распространенные вопросы.

Для сравнения, стоит отметить еще одну значимую краудфайнинговую платформу – INDIEGOGO, к преимуществам которой можно отнести следующее:

- Подходит для предпринимателей и инвесторов;
- Операции по всему миру;
- Предоставление возможностей для технических, так и для творческих проектов;
- Наличие выбора финансирования по принципу «все или ничего» или полностью сохранить финансирование.

Из недостатков укажем взимание комиссии в размере 5% и комиссию за обработку платежей третьей стороной. Полагаем, что это обстоятельство снижает посещаемость сайта, по сравнению с Kickstarter. Тем не менее, сайт ежемесячно посещают более 10 миллионов человек, ежемесячно на нем запускается около 19 000 самых разнообразных проектов и доступна в 223 государствах [Что мы делаем, www].

Технологии использования платформ постоянно эволюционируют, их инструменты позволяют интегрироваться с другими инвестиционными площадками, включая Meta и Twitter, для продвижения новых идей. Кроме того, Indiegogo предлагает услугу InDemand, на которую можно подписаться после завершения своей первоначальной краудфандинговой кампании, независимо от того, проводилась ли кампания на Indiegogo, или другом веб-сайте. С InDemand можно продолжать собирать деньги в течение неопределенного периода – и без фиксированных целей по сбору средств.

При запуске кампании по сбору средств необходимо выбрать одну из следующих категорий:

- Технологии и инновации;
- Творческие работы;
- Общественные проекты.

В России сфера краудфандинга, несмотря на все возрастающие потребности и требования рынка, является новым и достаточно малоразвитым явлением. Однако, в 2019 году Федеральным законом от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» были установлены правовые основы для регулирования отношений, связанных с инвестированием и привлечением инвестиций через инвестиционные платформы. Этот закон определяет права и обязанности операторов инвестиционных платформ, а также регулирует создание и использование утилитарных цифровых прав.

По данным Центрального банка Российской Федерации, на сегодняшний день в реестр операторов инвестиционных платформ (ОИП) включено 59 организаций (Рис.).

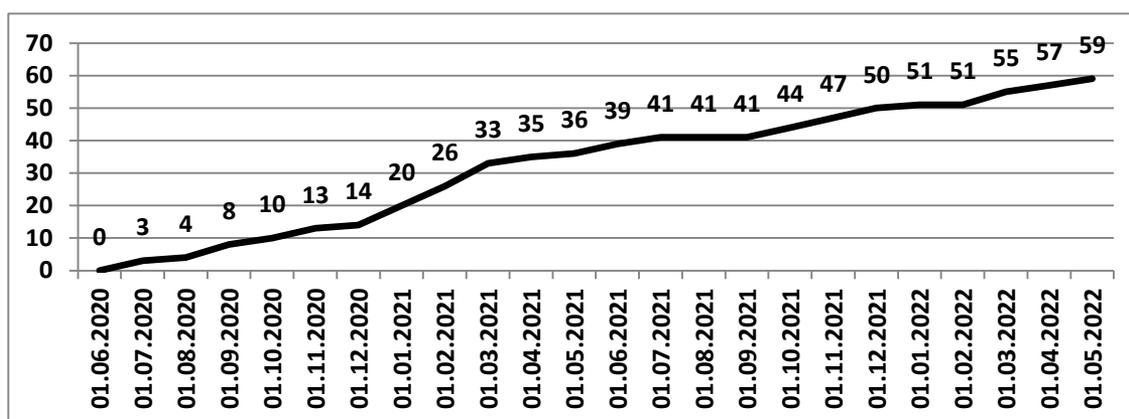


Рисунок 1 - Динамика вступления ОИП в реестр Банка России [Операторы инвестиционных платформ, www]

«Гигантами» российского рынка краудфандинга, несомненно, можно назвать платформы Planeta.ru и Boomstarter. В 2011 году «Би-2» стали первой российской музыкальной группой, которая попробовала краудфандинг и собрала миллион рублей за шесть месяцев. Басист Макс Лакмус был настолько впечатлен этим успехом, что 7 июня 2012 года основал сайт Planeta.ru [Кто мы, www].

С самого начала портал был придуман для творческих личностей, которые пытаются выжить в эпоху цифровой революции. Однако со временем создатели платформы решили расширить свои возможности, поддерживая все благотворительные и добросовестные проекты на платформе. К настоящему времени, благотворительные кампании составляют около 35% всех опубликованных проектов на сайте.

Ключевой особенностью портала является функция «Оставить все собранным», доступная с самого начала создания. Система позволяет, все собранные деньги в рамках кампании (за исключением комиссионных) направлять непосредственно на проект, вне зависимости от того, удалось ли достичь поставленной цели. Кроме краудфандинга, платформа включает в себя и дополнительные возможности: просмотр веб-трансляций, онлайн-шопинг, где представлен широкий выбор книжной продукции, компакт-диски, а также и готовые изделия, созданные в

рамках проектов. В 2014 году портал был удостоен награды Рунета в категории «Экономика, бизнес и инвестиции».

21 августа 2012 года официально запущен Boomstarter. Основная социальная миссия Boomstarter - изменить отношение российского общества к краудфандингу. Например, основатели проекта хотят, чтобы краудфандинг для музыкальных кампаний рассматривался не как «услуга для бедных», а как возможность для большего взаимодействия с обществом [Центр поддержки, www].

В октябре 2013 года Boomstarter запустил пилотный краудфандинговый проект «Хочу купить подарок», в котором приняли участие 34 российских ритейлера. Это позволило покупателям выбрать товар, который они хотели бы пожертвовать, на сайте розничной сети, а затем собрать средства на сайте Boomstarter для приобретения подарка. Однако схема оказалась неудачной, и в итоге ее пришлось отменить. На сегодняшний день платформа смогла собрать 552 769 422 рублей.

Для стабильного и эффективного развития краудфандинга в нашей стране, необходимо решение проблем и снижение рисков, связанных с функционированием, работоспособностью, а также безопасностью применения краудфандинга. Можно выделить следующие основные трудности [Юнус, 2010; Гапоненко, 2021]:

- Недостаточное нормативно-правовое регулирование. Федеральный закон содержит пробелы правового регулирования, неточности и неясности в формулировках, поэтому он нуждается в значительной доработке ряда положений;
- Риск использования мошеннических схем;
- Недоверие россиян к любым инвестициям. Причиной этого может послужить негативный опыт и воспоминания о мошенничествах с помощью «финансовых пирамид», таких как МММ;
- Уязвимость программного обеспечения мошенниками и риск слабой защиты информации. Вредоносные программы (вирусы) могут повредить важные данные;
- Неэффективное освещение проектов на крауд-площадках. Проектам реципиентов необходима реклама на популярных сервисах для распространения информации и привлечения большего количества доноров;
- Низкая финансовая прозрачность деятельности многих организаций.

Исходя из этого, можно выделить приоритеты развития сферы краудфандинга в России:

- Разработка правовой базы для облегчения регулирования краудфандинга и его различных форм, включая криптовалюты;
- Расширение возможностей краудфандинговых платформ и усиление контроля за их участниками;
- Повышение прозрачности процесса и создание механизма защиты прав инвесторов;
- Развитие культуры краудфандинга, способствующее лучшему пониманию механизмов краудфандинга.

Заключение

Таким образом, краудфандинг является эффективным инструментом развития для начинающих свое дело предпринимателей, артистов, музыкантов и обычных людей, независимо от цели, которую они преследуют: сделать что-то творческое или собрать средства на благое дело. На своем пути: от 1700-х годов и до нашего времени краудфандинг претерпевал различные

изменения, и в итоге закрепился в цифровой форме. Краудфандинг уже является частью российского инвестиционного рынка. Это новое быстроразвивающееся явление для России.

В процессе развития финансового рынка, в интересах правительства регулировать этот сектор. По мере того, как цифровая экономика получает все большее распространение, инвестиционный рынок не может не включаться в ее систему. В этой ситуации основным правилом регулирования новых технологий является, с одной стороны, не навредить, неоправданно ограничивая инновации, а с другой стороны, не допустить нарушения закона денежного обращения.

Библиография

1. Блажеев В.В. Цифровое право. М.: Проспект, 2020. 637 с.
2. Гапоненко В.Ф. Принятие финансовых решений в условиях нестабильности. М.: Прометей, 2021. 520 с.
3. Кто мы? URL: <https://planeta.ru/about>
4. О проекте. URL: <https://www.kickstarter.com/?ref=nav>
5. Операторы инвестиционных платформ. URL: <https://www.cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/oip/>
6. Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (последняя редакция).
7. Центр поддержки. URL: <https://boomstarter.ru/help>
8. Цинделиани И.А. Принципы финансового права. М.: Проспект, 2022. 560 с.
9. Что мы делаем? URL: <https://www.indiegogo.com/about/what-we-do>
10. Юнус М. Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма. М., 2010. 307 с.

Crowdfunding in technological entrepreneurship

Nataliya V. Tarasova

PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economic Expertise
and Financial Monitoring,
Russian Technological University,
119454, 78, Vernadskogo ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: tais_n@mail.ru

Ekaterina D. Rybakova

Student,
Russian Technological University,
119454, 78, Vernadskogo ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: kate.ribakova2003@gmail.com

Abstract

Technological entrepreneurship is experiencing a growing need to attract alternative sources of financing. One of the most common tools for mobilizing funds from many small “investors”, and in some cases quite large companies for the implementation of large-scale projects, is called crowdfunding. The meaning of crowdfunding is to attract the attention of individuals and legal

entities to interesting projects through Internet platforms. While in the Western countries it is already a part of everyday life, in Russia crowdfunding is just beginning to spread. This article discusses crowdfunding as a new phenomenon for the Russian economy, its types, advantages, legal framework and various official platforms. The problems and measures to neutralize them for the successful development of the crowdfunding system in the Russian market are highlighted. Crowdfunding is an effective development tool for start-up entrepreneurs, artists, musicians and ordinary people, regardless of the goal they pursue: to do something creative or to raise funds for a good cause. It's worth to note that through its development from the 1700s to the present, crowdfunding has undergone various changes, and eventually took hold in digital form. Crowdfunding is already part of the Russian investment market. This is a new fast-growing phenomenon for Russia.

For citation

Tarasova N.V., Rybakova E.D. (2023) Kraudfanding v sisteme tekhnologicheskogo predprinimatel'stva [Crowdfunding in technological entrepreneurship]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (6A), pp. 586-593. DOI: 10.34670/AR.2023.83.32.070

Keywords

Technological entrepreneurship, crowdfunding, crowdfunding platform, financing, investments, investment platforms, credit union, credit fund.

References

1. Blazheev V.V. (2020) *Tsifrovoe pravo* [Digital law]. Moscow: Prospekt Publ.
2. *Chto my delaem?* [What do we do?]. Available at: <https://www.indiegogo.com/about/what-we-do> [Accessed 05/05/2023]
3. *Federal'nyi zakon ot 02.08.2019 № 259-FZ «O privlechenii investitsii s ispol'zovaniem investitsionnykh platform i o vnesenii izmenenii v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossiiskoi Federatsii» (poslednyaya redaktsiya)* [Federal Law No. 259-FZ dated August 2, 2019 "On Attracting Investments Using Investment Platforms and on Amending Certain Legislative Acts of the Russian Federation" (last edition)].
4. Gaponenko V.F. (2021) *Prinyatie finansovykh reshenii v usloviyakh nestabil'nosti* [Making financial decisions in conditions of instability]. Moscow: Prometei Publ.
5. *Kto my?* [Who are we?]. Available at: <https://planeta.ru/about> [Accessed 05/05/2023]
6. *O proekte* [About the project]. Available at: <https://www.kickstarter.com/?ref=nav> [Accessed 05/05/2023]
7. *Operatory investitsionnykh platform* [Operators of investment platforms]. Available at: <https://www.cbr.ru/admissionfinmarket/navigator/oip/> [Accessed 05/05/2023]
8. *Tsentri podderzhki* [Support Center]. Available at: <https://boomstarter.ru/help> [Accessed 05/05/2023]
9. Tsindeliani I.A. (2022) *Printsipy finansovogo prava* [Principles of financial law]. Moscow: Prospekt Publ.
10. Yunus M. (2010) *Sozdavaya mir bez bednosti: Sotsial'nyi biznes i budushchee kapitalizma* [Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism]. Moscow.