

Развитие краудфандинга в России: виды, крауд-платформы, правовая оболочка

© 2018 Макарова Елизавета Николаевна

© 2018 Осипова Татьяна Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета
Национальный исследовательский Томский государственный университет
634050, г. Томск, пр-т Ленина, д. 36
E-mail: liza.tsu@yandex.ru, osipovaty@yandex.ru

В условиях нестабильной экономической ситуации в России вопрос об альтернативном способе привлечения финансирования является актуальным. Краудфандинг как метод финансирования малого бизнеса стремительно набирает популярность, однако вопрос сущности краудфандингового процесса и его законности остается открытым.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, крауд-платформы, регулирование краудфандинга, народное финансирование, коллективное финансирование.

Краудфандинг как метод финансирования проектов появился относительно недавно и представляет интерес как для инвесторов и основателей проектов, так и для всего бизнес-сообщества. В условиях недоступности традиционных источников краудфандинг помогает организации остаться на плаву и реализовать свои идеи.

Краудфандинг стал объектом научных исследований не так давно, однако за последние несколько лет работы краудфандинговых платформ в России данная тема нашла свое место в трудах российских экономистов. Такие компании, как Ernst & Young, Сбербанк, составляют отчеты, аналитические записки о развитии различных сегментов отрасли финансовых технологий, которые предоставляют возможность оценить уровень глобального развития краудфандинга, а также освещают деятельность новых платформ, занимающихся краудфандинговой деятельностью.

Краудфандинг также является одной из популярных тем обсуждения в сфере блокчейна и биткойн-индустрии, так как в эпоху развития криптовалют появляются краудфандинговые платформы на основе блокчейна. Наиболее обсуждаемым вопросом в таком случае является законность краудфандинговой деятельности, когда сделки предполагают получение доли в акционерном капитале поддерживаемых компаний.

Примеры совместного финансирования различных проектов, мероприятий существуют с давних лет, однако термин краудфандинга был введен относительно недавно, когда был изобретен способ коллективного финансирования через Интернет. Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowdfunding, crowd – “толпа”, funding – “финансирование”) – это коллективное

сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов)¹.

Краудфандинг можно разделить по следующим категориям:

- по целям краудфандингового проекта (бизнес-проект, креативный, политический, социальный);
- по виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения, нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение).

Краудфандинг без вознаграждения называют благотворительным краудфандингом, а краудфандинг с финансовым вознаграждением – краудинвестингом. При этом именно краудинвестинг занимает 55 % от общего количества краудфандинговых сервисов². Его основной характеристикой и отличительной особенностью является наличие финансового вознаграждения, которое получает инвестор в обмен на свою поддержку.

Рассмотрим схему работы краудфандинга бизнес-проекта в зависимости от вида вознаграждения (см. рисунок).

Краудфандинг является способом соединить новаторов и небольших инвесторов, обладающих в совокупности значительными финансовыми ресурсами. Сбор средств на краудфандинговых площадках приводит к нарастанию темпа разработок и реализации инновационных проектов³.

Модель финансирования проекта с использованием краудинвестинга предусматривает несколько вариантов схем финансирования. Так, доли в объеме финансирования проекта могут распределяться как между венчурным фондом, частным венчурным инвестором и краудинвес-

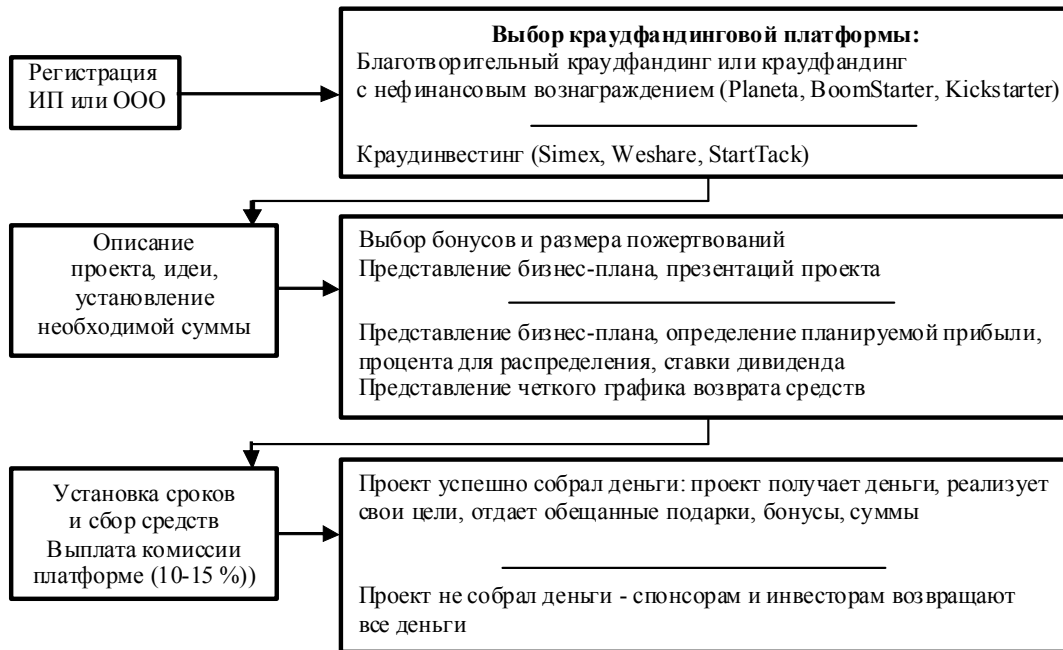


Рис. Схема работы краудфандинга

тингом, так и принадлежать большому количеству физических лиц⁴.

Краудфандинг на данный момент переживает период активного развития во многих странах, что связано со спросом на инновации, которые являются необходимым условием развития многих областей - от электроники до дизайна. Краудфандинг в России находится на ранней стадии развития. В 2012 г. появились первые российские краудфандинговые площадки Planeta и BoomStarter, а к 2016 г. через крупнейшие платформы России было собрано 2 млрд руб. (или 33,2 млн долл. по курсу 60 руб./ долл.).

Отличительной чертой российского краудфандинга стало вовлечение государства в поддержку проектов. Например, в 2014 г. Boomstarter провел конкурс грантов «Молодая Москва» среди краудфандинговых проектов. Суть заключалась в том, что проекты, собравшие заявленную сумму, могли получить грант от департамента культуры на дофинансирование в объеме собранных средств или более. Далее стоит выделить вовлечение и банков в краудфандинговую деятельность, в 2016 г. был запущен проект «Поток» от Альфа Банка. «Поток» - это краудфандинговая платформа, позволяющая физическим лицам одалживать деньги компаниям напрямую (P2B-кредитование).

В России функционирует более десятка краудфандинговых платформ по различным направлениям:

- организация кредитования физических лиц и компаний малого и среднего бизнеса (Taplend, Zaimudeneg.ru, StartTrack);

- привлечение инвестиций в компании малого и среднего бизнеса, продажа долей малого бизнеса (SIMEX, IPOBoard);

- организация финансирования креативных и оригинальных проектов в любой сфере деятельности (Planeta.ru, Boomstarter, Круги);

- др.

Самые популярные краудфандинговые платформы в России - Planeta.ru и Boomstarter. На международной арене самой популярной является Kickstarter. К 2017 г. Kickstarter собрал 3,5 млрд долл. средств и успешно профинансировал 138 тыс. проектов. Наиболее популярная категория на площадке для финансирования, творчество (музыка, фильмы, танцы и так далее), занимает более 50 %, технологии и другое занимают в целом около 20 %. В России же показатели объема собранных средств значительно ниже. Planeta.ru отражает некоторые данные статистики своей деятельности: 785,7 млн руб. (или 14 млн долл.) собрано средств; 2807 успешных проектов; 18 % - зарубежные инвестиции. Доля некоторых категорий успешных проектов - музыка, общество 18 %; кино, видео и анимация 16 %; литература и журналистика 15 %; благотворительность 14 %; бизнес-проекты и технологии 10 %.

С одной стороны, недоверие пользователей к новым интернет-технологиям и низкий уровень знаний широких слоев населения о краудфандинге и рисках, с ними связанных, не позволяют на данный момент российским крауд-платформам сравняться по объему собранных средств с зарубежными⁵. С другой стороны, мировой тренд и уникальность краудфандинга обуславливают перспективы

его развития. В силу мировых тенденций население России постепенно вовлекается в краудфандинговые отношения и использует технологии для своих проектов. Краудфандинг уникален тем, что позволяет населению участвовать в процессе создания продукта или решения социальных вопросов. Участие в краудфандинге связано с мотивацией спонсоров. Возможными мотивами являются:

- помощь социально значимому проекту;
- поддержка творческого проекта в силу желания помочь развитию той или иной индустрии в целом, или конкретного лица, компании;
- получение уникального продукта или продукта эксклюзивной серии, разработанной специально для спонсоров;
- получение пассивного дохода от минимальных инвестиций (порог вхождения на крауд-платформы может быть менее 1 тыс. руб.).

По причине недостатка знаний, недоступности статистических данных пока нет достоверных исследований о доходах, полученных от краудфандинга. Также малоизвестно о рискованности инвестиций в краудинвестиционные проекты. Развитие нормативного регулирования в сфере краудфандинга позволит изучить риски, связанные с данным видом финансирования. Поэтому на законодательном уровне необходимо закрепление регламентов, регулирующих отношения, статус лиц, участвующих в краудфандинге с целью дальнейшего развития данного явления, повышения уровня безопасности всех участников и сохранения достаточного правового пространства. На данный момент в России отсутствует проработанное законодательство в этой сфере, но все же практика создания и функционирования крауд-площадок на территории Российской Федерации вполне реальна. Основатели российских краудфандинговых площадок работают с имеющейся правовой оболочкой. Участниками краудфандинговых отношений на современном этапе используются формы договоров, закрепленные в Гражданском кодексе РФ: договор дарения, договор займа, договор простого товарищества, смешанный договор.

По вопросу разработки законодательства, регулирующего краудфандинг в России на 2018 г., стоит учесть деятельность Банка России по анкетированию краудфандинговых площадок с 2015 г. и законопроект, разработанный Российской ассоциацией криптовалют и блокчейна (РАКИБ).

Темпы роста объемов рынка краудфандинга в России обратили на себя внимание Банка России. С 2015 г. проводилось добровольное анкетирование краудфандинговых площадок с целью выявления рисков и факторов, стимулирующих рост рынка. В 2016 г. рабочей группой была разработана концепция регулирования краудфандинга по трем

основным направлениям: регулирование деятельности самих краудфандинговых площадок и установление требований к их владельцам и менеджменту; установление требований к эмитентам ценных бумаг (предложенных с использованием площадки) и заемщикам; установление требований к кредиторам и инвесторам, использующим краудфандинговую площадку.

В конце 2017 г. Российская ассоциация криптовалют и блокчейна разработала законопроект о регулировании краудфандинга, который позволяет легализовать проведение ICO (первичное размещение криптовалюты), целью которого является легализовать краудфандинг как средство привлечения инвестиций для малого и среднего бизнеса, а также стартапов. Основные положения законопроекта включают специальные требования как к самим площадкам, например, аккредитация государством и регистрация платформы в блокчейне, так и к инвесторам. Согласно законопроекту частные лица не смогут вкладывать в один проект более 20 млн руб., индивидуальные предприниматели - более 100 млн руб., также перед инвестированием инвесторов ждет тест по основам финансовой грамотности.

За последние годы краудфандинг в России набирает популярность, охватывая большой круг участников и повышая лояльность аудитории. Несмотря на раннюю стадию развития краудфандинга в России, мировые тенденции развития краудфандинга сохраняются:

- популяризация краудфандинга как финансирования бизнес-проектов;
- увеличение количества краудинвестиционных площадок;
- развитие акционерного краудфандинга.

В ближайшие годы ожидается развитие эффективных бизнес-моделей краудфандинга, а также решение вопроса регулирования краудфандинга в России.

¹ *Санин М.К.* История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Экономика и экологический менеджмент. 2015. □ 4. С. 57-63.

² *Fenwick M., McCahery E.P.M.* (2017) Fintech and the Financing of Entrepreneurs: From Crowdfunding to Marketplace Lending. *TILEC Discussion Paper*, 47 p.

³ *Седельников С.Р.* Коллективное финансирование инноваций - современное состояние и перспективы краудфандинга // КЭ. 2015. □ 4. С. 495-508.

⁴ *Киевич А.В., Койнаш Д.А.* Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта // Экономика и банки. 2016. □ 1. С. 58-65.

⁵ *Богоутдинов Б.Б., Баранников А.Л.* Инвестиционная привлекательность и стратегия развития субъектов предпринимательства // Экономическая политика. 2016. □ 6. С. 60-81.