

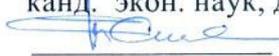
Министерство образования и науки Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Высшая школа бизнеса

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ В ГЭК

Руководитель ООП

канд. экон. наук, доцент

 Т.Ю. Осипова

«15» февраля 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА

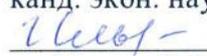
РАЗВИТИЕ КРАУДФАНДИНГА В РОССИИ

по основной образовательной программе подготовки бакалавров
направление подготовки
38.03.01 Экономика

Макарова Анастасия Александровна

Руководитель ВКР

канд. экон. наук, доцент

 Т.Г. Ильина

« 10 » февраля 2017 г.

Автор работы

студент группы 831/1

 А.А. Макарова

Томск 2017

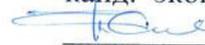
Министерство образования и науки Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Высшая школа бизнеса

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель ООП

канд. экон. наук, доцент

 Т.Ю. Осипова

« 12 » *сентября* 2017

ЗАДАНИЕ

по подготовке выпускной квалификационной работы бакалавра
студенту Макаровой Анастасии Александровне группы № 831/1
фамилия, имя, отчество

1. Тема ВКР Развитие краудфандинга в России

2. Срок сдачи студентом выполненной бакалаврской работы: в деканат 15.02.2017г.

3. Исходные данные к работе

Цель: исследовать процесс развития краудфандинга в России.

Задачи:

- изучить сущность, значение и виды краудфандинга;

- изучить явление краудфандинга: объект, участники, функции;

- изучить регулирование и правовую базу краудфандинга;

- изучить зарубежный опыт;

- оценить практику краудфандинга в РФ и факторы, влияющие на развитие данного процесса;

- оценить проблемные аспекты развития краудфандинга в РФ;

- рассмотреть перспективы развития краудфандинга в РФ.

цели и задачи исследования,

Объект: процесс развитие краудфандинга. Предмет: развитие краудфандинга в России.

объекты и методы исследования,

Контекстный анализ, сравнительный анализ, метод сопоставления

методы оценки достоверности результатов

4. Краткое содержание работы:

Введение

1 Теоретические и правовые основы краудфандинга в РФ

2 Методологические и организационные основы краудфандинга в РФ

3 Анализ и перспективы развития краудфандинга в РФ

Заключение

Литература

дать перечень основных разделов,

Сроки выполнения разделов установлены графиком написания работы, в в качестве ожидаемых результатов рассматривается вопрос раскрытия перспектив развития краудфандинга в России

сроки их выполнения и ожидаемые результаты

5. Указать предприятие, организацию по заданию которого выполняется работа

6. Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)
графический материал в работе представляется исходя из его необходимости, для более
детального раскрытия темы _____

7. Дата выдачи задания « 07 » октября 2016 г.

Руководитель ВКР

канд. экон.наук.,доцент

Должность

Ильин

подпись

Ильин Т.Т.

инициалы, фамилия

Задание принял к исполнению 07.10.2016

дата

Ильин

подпись студент

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
1 Теоретические и правовые основы краудфандинга в РФ	5
1.1 Сущность, значение и виды краудфандинга	5
1.2 Краудфандинг: объект, участники, функции	9
1.3 Регулирование и правовая база краудфандинга	15
1.4 Зарубежный опыт краудфандинга	19
2 Методологические и организационные основы краудфандинга в РФ	23
2.1 Краудфандинг в РФ и факторы влияющие на его развитие	23
2.2 Организационные основы формирования краудфандинга в РФ	32
3 Анализ и перспективы развития краудфандинга в РФ	40
3.1 Проблемные аспекты развития краудфандинга в РФ	40
3.2 Перспективы развития краудфандинга в РФ	47
Заключение	55
Литература	58
Приложение А. Краудфандинг в России	62
Приложение Б. Список краудфандинговых площадок в России	63

ВВЕДЕНИЕ

Краудфандинг может быть определен как коллективный вклад людей, которые используют свои ресурсы для поддержания проектов, инициированных другими людьми и организациями. Современный мир дает реализовать такую возможность посредством интернета. Особенность краудфандинга заключается в том, что зачастую уникальные проекты, либо какой-то проект, финансируются за счет небольших сумм, поступающих от большого числа участников. Тем самым формируется возможность реализации даже самых глобальных и дорогостоящих проектов. История краудфандинга основана на системе пожертвований, на сегодняшний день данная система принимает более глубокий и значимый аспект.

Посредством краудфандинга средства формируются как на реализацию частного проекта, так и на реализацию проекта со стороны государства. На сегодняшний день актуальность краудфандинга возрастает, приобретает масштабность, и важно отметить, что краудфандинг направлен на реализацию чаще всего социально значимых проектов.

Вопрос краудфандинга изучается группами специалистов в различных отраслях и сферах, это, к примеру - и экономисты, и психологи, и социологи. Вопрос краудфандинга затрагивает многие аспекты жизни – сбор денежных средств через групп людей – не просто формирование суммы на тот или иной вопрос, а тонкое воздействие на психологию человека, а значит, а более глубоком осмыслении – краудфандинг направлен на формирование современного общества.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что краудфандинг приобретает массовое проявление в современном мире, позволяет финансировать проекты за счет признания важности и значимости данных проектов в обществе.

Проблемным аспектом в изучении краудфандинга можно обозначить малый уровень изученности данного вопроса в условиях особенности развития России.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы раскрывается в возможности расширения границ применения краудфандинга в современном мире.

Цель написания выпускной квалификационной работы заключается в изучении становления, проблем и перспектив развития краудфандинга в России.

Для достижения поставленной цели необходимо в ходе написания работы решить ряд задач:

- изучить сущность, значение и виды краудфандинга;
- изучить явление краудфандинга: объект, участники, функции;

- изучить регулирование и правовую базу краудфандинга;
- изучить зарубежный опыт краудфандинга;
- оценить практику краудфандинга в РФ и факторы, влияющие на развитие данного процесса;
- оценить проблемные аспекты развития краудфандинга в РФ;
- рассмотреть перспективы развития краудфандинга в РФ.

Объектом исследования выступает краудфандинг в РФ.

Предметом – теоретические, методологические, правовые, организационные основы краудфандинга.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, основной части и заключения.

Введение обосновывает актуальность, цели, задачи работы, а также выявляет проблемный аспект развития объекта изучения. Основная часть для более полного раскрытия темы подразделена на составляющие части.

Первая часть выпускной квалификационной работы носит теоретический характер и позволяет сформировать комплексную картину о явлении краудфандинга.

Вторая часть носит аналитический характер и позволяет провести анализ развития процесс в современной экономике России.

Третья часть носит прогнозный и перспективный характер, то есть на основе полученных в ходе анализа данных позволяет сделать прогнозы дальнейшего развития данного явления в России.

При написании работы использовались различные источники: периодическая литература, ресурсы интернет, материалы научных статей и конференций.

1 Теоретические и правовые основы краудфандинга в РФ

1.1 Сущность, значение и виды краудфандинга

Для понимания сущности явления краудфандинга необходимо изучить мнение различных авторов в сфере вопроса – что есть краудфандинг.

Современная интернет энциклопедия дает определение, краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd - «толпа», funding - «финансирование») – коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Сбор средств может служить различным целям – помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, поддержке политических кампаний, финансированию стартап-компаний и малого предпринимательства, созданию свободного программного обеспечения¹.

По мнению Бурува В.Ю., «Краудфандинг – практика финансирования проекта путем сбора небольших объемов денежных средств с большого количества участников, как правило, через интернет»².

Оценивая мнение западных специалистов в сфере развития краудфандинга, можно отметить, что Мэри Шапиро, как руководитель Комиссии по ценным бумагам и вкладам Правительства США, трактует краудфандинг как «метод формирования капитала, в рамках которого группы людей объединяют свои деньги, как правило, очень маленькие личные суммы, в целях поддержки инициатив других людей по достижению ими конкретных целей»³.

Другое, более раннее определение краудфандинга, принадлежит Армину Швейнбаркеру и Венжамину Ларралде: «Краудфандинг – это открытое обращение, чаще всего через интернет, о сборе финансовых средств либо в форме пожертвований, либо в обмен на какое-либо вознаграждение и/или акции в целях поддержки реализации конкретных целей»⁴.

¹ Краудфандинг [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг> (дата обращения 12.01.2017).

² Бурув В.Ю. Структура экономической безопасности и проблема концептуального выбора развития экономики Российской Федерации / В.Ю. Бурув // Вестник Бурятского государственного университета. - 2014. - № 2. – 142 с.

³ Перспективы краудфандинга: в США – закон, в России – мошенничество [Электронный ресурс] // Россия и бизнес. – Электрон. дан. – URL: <http://russia-business.ru/page/show/articles/business-ideas/20131801.html>. (дата обращения 12.01.2017)

⁴ Суворов Н. С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса / Н.С. Суворов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий . – 2016.- № 3. – 34с.

В отечественной практике краудфандинг чаще всего определяется как народное финансирование или коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций⁵.

Таким образом, обобщив различные взгляды на природу формирования краудфандинга, можно выявить сводное определение.

Краудфандинг представляет собой целостную систему безвозмездного финансирования средств группы людей в определённый проект, чаще всего имеющий социальную направленность. Оповещение о необходимости сбора средств, в большей степени, происходит посредством сети Интернет, телевидения, возможны телефонные рассылки коротких сообщений.

Значение такого явления как краудфандинг в настоящее время малоизвестно в России, но приобретает популярность из года в год.

Важно отметить тот факт, что сам по себе процесс краудфандинга имеет различные целевые направления, к примеру - благотворительность (помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков), политические компании, финансирование стартап-компаний и малого бизнеса, поддержка IT-технологий и свободного программного обеспечения.

Малый бизнес тратит большую долю средств на совершенствование своих изделий и технологий. В большинстве стран малые и средние предприятия дают от половины до 3/4 национального дохода и являются важнейшим двигателем экономического роста⁶.

В то же время именно эти предприятия испытывают серьезные проблемы с привлечением инвестиций, которые отличаются высоким уровнем риска. В последние несколько лет представители малого инновационного бизнеса стали присматриваться к новой возможной форме их финансирования – краудфандингу.

Таким образом, сущность краудфандинга – финансирование какого-либо объекта чаще всего на безвозмездной основе, хотя встречаются процессы и возможного характера.

Назначение краудфандинга – поддержка и развития того или иного проекта, который нуждается в развитии и требует финансовых вложений.

Понять сущность краудфандинга без изучения его видов и подвидов достаточно сложно.

⁵ Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования [Электронный ресурс] // Экономика – Электрон. дан. – URL: <http://отрасли-права.рф/article/3296>. (дата обращения 12.01.2017)

⁶ Котляров И. Д. Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой / И.Д. Котляров // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. -2016. - № 4. - С.54-68.

Любой краудфандинг можно отнести к одному из двух его видов. Назовем их «возмездный краудфандинг» и «безвозмездный краудфандинг». Первый вид предполагает какое-либо встречное предоставление донору со стороны реципиента. Можно выделить, в частности, следующие возможные варианты такого предоставления⁷:

1) Передача донору какой-либо вещи, как правило, той, на создание которой были потрачены собранные средства;

2) Передача донору денежных средств в размере определенного процента от продаж или иного введения в оборот имущества, создание которого финансировалось;

3) Наделение донора некими правами по определению судьбы финансируемого проекта.

При безвозмездном краудфандинге доноры не получают взамен от реципиента ничего.

Можно выделить и иные критерии для классификации.

В зависимости от того, кому в итоге предназначаются собираемые средства, выделяют:

1) краудфандинг, при котором собранные средства предназначаются реципиенту (то есть он сам является конечным их получателем);

2) краудфандинг, где помимо реципиента есть третье лицо (лица) - конечный получатель (получатели) средств. Конечный получатель может иметься и при возмездном, и при безвозмездном краудфандинге. Пример первого - сбор инициативной группой денежных средств на финансирование проекта (например, создание какой-либо вещи), исполнитель которого определяется по результатам конкурса. При этом донорам обещают, например, передать экземпляр созданной вещи. Пример второго - сбор организацией средств, которые впоследствии будут переданы детскому дому (последний и будет конечным получателем).

В зависимости от того, имеется ли вероятность возврата переданного имущества донорам, можно выделить:

1) Краудфандинг, при котором собранные средства ни при каких условиях не возвращаются донорам;

2) Краудфандинг, при котором имущество возвращается донорам, если собранных средств оказалось недостаточно для реализации задуманного проекта.

Как правило, во втором случае устанавливается определенный срок, в течение которого средства должны быть собраны. Если отведенное время истекло, а результат так и не достигнут, имущество возвращается донорам. Наличие или отсутствие такого срока - еще

⁷ Гусева Д.Е., Малыхин Н., Краудфандинг: сущность и риски [Электронный ресурс] // Современная наука: проблемы теории и практики.– Электрон. дан. – URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep14-09/1278-a> (дата обращения 13.01.2017)

один критерий классификации.

Стивен Брэдфорд выделил пять базовых видов краудфандинга, основываясь на вопросе - что предлагает взамен денежных средств инициатор проекта⁸:

- 1) Благотворительная модель;
- 2) Модель нефинансового вознаграждения;
- 3) Модель предварительного заказа;
- 4) Модель привлечения долгового капитала;
- 5) Модель привлечения акционерного капитала.

Первые три модели могут быть объединены под условным названием «патронажный краудфандинг», поскольку инвесторы или их еще называют «бэкеры» (спонсоры, доноры) взамен денежных ресурсов ничего не получают, либо получают незначительные льготы/привилегии. В рамках благотворительной модели «пожертвования, как правило, являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя. Классический пример – сбор средств на лечение или на поддержку благотворительной организации.

Данная модель в чистом виде встречается не так часто. Как правило, спонсирование без вознаграждения предусмотрено во всех проектах для малых пожертвований. Нефинансовое вознаграждение, или награда (англ. – reward) – это самая распространенная на сегодняшний день модель вознаграждения. Она прекрасно зарекомендовала себя как эффективный инструмент сбора средств на любые проекты, начиная от креативных и заканчивая сложными технологическими продуктами. Главной особенностью этой модели является получение спонсорами в ответ на свою поддержку нефинансового вознаграждения – награды. Вознаграждение является своего рода стимулом, вызывающим интерес спонсоров и побуждающим их поддерживать авторские идеи. Размер награды зависит от объема перечисленных средств.

В рамках модели предварительного заказа краудфандинговые платформы в качестве вознаграждения рекомендуют предлагать продукт проекта. Например, если цель проекта – запись нового музыкального альбома, вознаграждением может стать подарочное издание альбома с подписью исполнителей. Следует отметить, что «патронажный краудфандинг» выступает в настоящее время как наиболее распространенный, поскольку не предполагает предложение каких либо встречных финансовых потоков и потому не подпадает под нормы правового регулирования рынка ценных бумаг.

Четвертая и пятая из указанных моделей, по сути, представляют собой

⁸ Гусева Д.Е., Малыхин Н., Краудфандинг: сущность и риски [Электронный ресурс] // Современная наука: проблемы теории и практики.– Электрон. дан. – URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep14-09/1278-a> (дата обращения 13.01.2017)

инвестиционный краудфандинг или краудинвестинг. Это менее популярная, но очень многообещающая и критически важная для мировой экономики модель участия бэккеров в краудфандинговых проектах. Его основной характеристикой и отличительной особенностью от других форм является наличие финансового вознаграждения.

Как отмечает Веселовский М.Я., отдельного упоминания заслуживают платформы, нацеленные на краудфандинг научных исследований⁹.

Среди них, ресурс IamScientist.com, который представляет собой социальную сеть для ученых (база пользователей - 16 миллионов). Сравнительно недавно ресурс запустил первую краудфандинговую кампанию.

Можно также упомянуть похожие ресурсы - Petridish.org, Fundageek.com, Opendgenius.org, Scifundchallenge.org и Microryza.com.

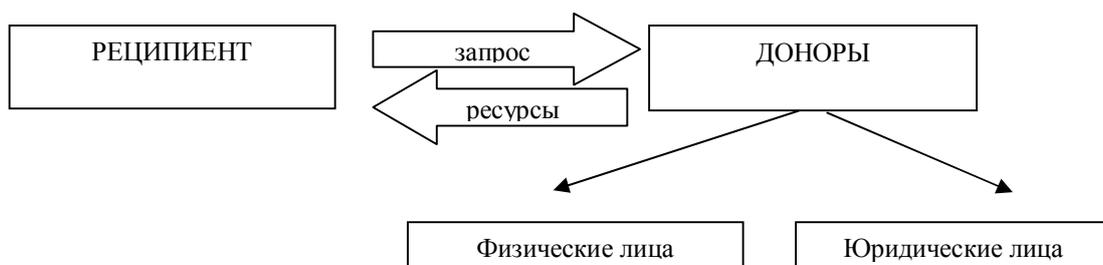
Главная особенность научного краудфандинга заключается в том, что проекты представляют ученые, не обученные искусству продажи. Но с другой стороны, для большинства из них краудфандинг является едва ли не единственным ресурсом финансирования. Так, многие зарубежные ученые, занимающиеся космическими разработками, смогли реализовать свои проекты только благодаря механизму краудфандинга.

Обобщая материал подраздела, важно отметить, что краудфандинг сравнительно новое явления для нашей страны, но это не мешает набирать ему популярность и развиваться с быстрой скоростью.

1.2 Краудфандинг: объект, участники, функции

По мнению Архипова Е. краудфандинг (от англ. crowd funding) - это финансирование какого-либо проекта заранее не определенным кругом лиц.

В краудфандинге принимают участие как минимум две стороны – рисунок 1.



⁹ Веселовский М.Я. Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов / М.Я. Веселовский // Инновационная политика. Управление инновациями. Инновационное развитие экономики. - 2016. - №2(32). - 7с

Рисунок 1 – Схема краудфандинга¹⁰

В краудфандинге принимают участие¹¹:

1) Реципиент - лицо, организующее весь процесс. Именно он является получателем указанного финансирования. При этом вполне возможна ситуация, когда реципиент передаст собранные средства третьему лицу. Однако о такой передаче должны быть заранее поставлены в известность доноры;

2) Доноры - лица, которые передают те или иные средства реципиенту и таким образом осуществляют финансирование.

Спонсор не инвестирует средство в традиционных смыслах, так же как и не осуществляет денежные пожертвования. Принимая комплекс решений о поддержании проекта, в ряде случаев человек совершают предварительные покупки продуктов, понимая при этом, что на разработку такового, производство и запуск в розничные сети может уйти месяц и года.

Основанные на вознаграждениях проекты краудфандинга приносят пользу не столько изобретателям с ограниченными начальными капиталами, снабжая необходимым средством для доработок и запуска продуктов. В настоящее время данного типа ряд кампаний проводится креативным коллективом людей, занимающимся разного рода проектами.

Человек или организация, которые проводят краудфандинговые кампании для привлечения средств с целью обеспечения финансирования своего проекта, есть создатели проектов (projects' creators), а человек, которого они ищут в надежде на оказание помощи в финансировании (а также в продвижении проекта), есть спонсор (backers) или сторонник, то есть лицо, которое оказывает поддержку (supporters).

На современном этапе развития экономики есть существенная разница между спонсором (или сторонником) и инвестором (или финансовым донором (donors)). Когда человек становится спонсором (или сторонником) основанным на вознаграждении краудфандинговой кампании, он в обмен на свое финансовое вложение получает нечто ценное (вознаграждение или льготу). В то же время он не инвестирует свои деньги во что-то, что в будущем в теории не сможет стать чем-то более ценным. Аналогичным способом он не совершает пожертвований, так как взамен поддержки все-таки получает нечто ценное¹².

¹⁰ Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/18151> (дата обращения 14.01.2017)

¹¹ Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/18151> (дата обращения 14.01.2017)

¹² Джейсон Рич Краудфандинг [Электронный ресурс] // Справочное руководство по привлечению денежных средств: М.: И-трейд, 2015. – Электрон. дан. – URL: http://fictionbook.ru/author/djeyison_rich/kraudfanding_spravocnoe_rukovodstvo_po_read_online.html (дата обращения 14.01.2017)

Объектом краудфандинга можно обозначить проект, требующий реализации и финансирования.

По мнению Тянь И.А.¹³, чтобы реализовать процесс краудфандинга, у донора должен быть мотив. Мотивация у участников процесса, в частности у частных лиц может быть абсолютно различной (рисунок 2).



Рисунок 2 – Мотивы участников краудфандинга¹⁴

В общем можно обозначить две группы мотивов:

- 1) Эгоистические;
- 2) Альтруистические.

К первой группе могут быть отнесены мотивы, позволяющие надеяться на извлечение некоторой выгоды при участии в процессе краудфандинга.

Выгоды при данном виде мотива могут быть разделены на две группы:

- 1) Личные;
- 2) Лично-общественные.

К лично-общественным относится получение в результате совместной разработки более качественного продукта, полностью отвечающего потребностям определенной группы пользователей, непрерывно адаптируемого к новым запросам и обладающего хорошей технической поддержкой. К чисто личным - надежды на профессиональный рост и повышение квалификации в результате совместной работы над проектами в обществе более квалифицированных разработчиков, включая перспективы трудоустройства.

¹³ Тянь И.А. Повышение качества высокотехнологичной продукции на основе сетевых механизмов привлечения ресурсов [Электронный ресурс] // автореферат к диссертации. – Электрон. дан. – URL.: <http://www.dissercat.com/content/povyshenie-kachestva-vysokotekhnologichnoi-produktsii-na-osnove-setetsentrich-eskikh-mekhaniz> (дата обращения 14.01.2017)

¹⁴ Там же.

Относительно альтруистических мотивов можно сказать, что данная группа мотивов основана на понимании общественной пользы того или иного проекта. Но в силу менталитета, особенностей экономического развития, уровня образованности и ряда других факторов, можно отметить, что проекты, основанные на альтруистических мотивах – не особенно популярны, хотя и имеют место быть. Некоторые из них развиваются, при этом привлекая внимание общества.

По мнению Тят И.А., активность доноров повысить можно, но через воздействие информационного характера и с помощью государственной поддержки того или иного проекта. Актуальна не только поддержка государства, но и участие в проекте значимых и известных лиц и деятелей, все это сможет привлечь доноров к той или иной проблеме и вопросу реализации проекта.

Все процессы реализации проектов краудфандинга основаны на работе того или иного рода платформы. Работающие в режиме онлайн платформы, которые используются для размещения информационного массива и ведения кампаний краудфандинга, называются краудфандинговыми платформами. Популярные примеры краудфандинговых платформ - Kickstarter и Indiegogo¹⁵.

Каждая из краудфандинговых платформ предлагает собственные уникальные наборы инструментов для формирования и ведения кампаний краудфандинга. Некоторые из платформ (к примеру, FundAnything) могут быть открыты для любого создателя проекта. Другие, как Kickstarter, могут допускать к себе только так называемый креативный или творческий проект; кроме того, есть платформы, которые работают только с определенным типом проектов, относящихся по своей природе к сферам разработки и создания ориентированных на потребителей высокотехнологичного типа продукции или к кампании по сбору средства для некоммерческой организации.

Помимо объема различий в наборах предлагаемого инструмента (каждый набор более подходит тому или иному типу кампании) платформа отличается друг от друга и суммой комиссионного вознаграждения, взимаемого с автора проекта. Сумма комиссионного вознаграждения во многом зависит от объема привлеченного источника финансирования. Существует различие и в методе сбора и распределения источника финансирования. Поэтому в зависимости от цели, которая ставится, в начале реализации кампании краудфандинга, осуществляется подбор платформ или самостоятельные хостинги с определенным набором требующихся инструментов, функциональным наполнением и гибкостью.

¹⁵ Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития / под ред. Н.А. Савинской. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. - 131 с.

В результате успешной реализации кампании краудфандинга формируется продукт, зачастую авторы проектов концентрируются исключительно на предпродаже, а не на предоставлении спонсору и стороннику некоего перечня льгот или привилегий. В таких вариантах кампания продвигает только свою идею продукта. Цель в данном случае – привлечение источника финансирования для разработки и производства конкретного вида продукта. Спонсор просто совершает предварительные покупки, часто со скидками, еще тогда, когда продукт только существует на стадии идеи, и только потом уже он желает владеть и пользоваться им впоследствии. В таких ситуациях вознаграждения или льготы, причитающиеся спонсору, – есть сам продукт, который поступает в его распоряжение после того, как окажется доступным¹⁶.

Существует много краудфандинговых платформ, которые рассчитаны именно на такие предпродажные подходы.

Важно также рассмотреть вопрос функций краудфандинга (рисунок 3).



Рисунок 3 - Функции краудфандинга¹⁷

К функциям краудфандинга можно отнести следующие элементы:

- 1) Формирование целостного общества;
- 2) Содействие развитию и финансированию проекта;
- 3) Концентрацию капитала;
- 4) Развитие электронных технологий.

Сам по себе процесс краудфандинга - современный, значимый, перспективный. Но,

¹⁶ Короткова Ш. - источник инновационных идей / Короткова Ш. // ИКС. -2014. -№ 12. – 21 с.

¹⁷ Рисунок 3 - Функции краудфандинга (составлено автором работы)

как и все процессы, краудфандинг имеет ряд отрицательных аспектов, приведенных ниже.

Мошенничество. Мошенничество, возможно, самая широкообсуждаемая тема в критике краудфандинга. Проблемой ставится то, что инвестирование финансов спонсором происходит через интернет-платформу. Нет особого личного контакта между владельцами финансов и владельцами идей. Доступно будет лишь то количество информации, которое представлено на сайте бизнес-проектов. В настоящее время существует большое число социальных сетей, которые дают возможность навести справку о представителях той или иной бизнес идей и принять решение об инвестировании финансов. Более того, большое число краудфандинговых платформ уже располагают системами идентифицирования проектов мошеннического типа. А в связи с увеличивающимся количеством таких платформ и увеличивающейся конкуренцией среди возникающих платформ, в будущем наблюдается только улучшение таковых систем.

Процесс выбора объема инвестирования. Одной из проблем развития краудфандинга есть трудности с расчетом объема инвестирования в бизнес-объекты и невозможность угадать сумму прибыли от реализации продукта. Обычной практикой подразумевается выставление идеологами сумм, необходимых для реализации проектов, еще до того, как процесс сдвинется с точки. Но данная сумма может не совпадать с практически необходимыми и бизнесу требуются дополнительная сумма инвестиции. Потенциальное решение данной проблемы, как происходит на некоторых типах платформ - есть процесс предоставления гибкой политики в отношении запрашиваемых сумм со стороны обладателей проектов. Сумма имеет возможность меняться в процессе выполнения бизнес-проектов и сбора финансов. Иное решение – самостоятельно установить сумму платежа и доли акций в активах проекта, чтобы спонсор мог манипулировать конкретным альтернативным средством.

Высокая сумма издержек управления. В случае успешного развития проектов, многие спонсоры могут быть вовлечены в бизнес на том или ином уровне. Они могут обеспечивать развитие процесса советами по продвижению продукта: его формы, процесс распространения и цена. Но, в то же время, все они ожидают некого отклика от предпринимателей, которым доверили свои средства. Принятие процесса решения о дальнейшем развитии проекта ставится как общий процесс.

Конфликт интересов. После того как в ходе реализации проекта участвуют не только предприниматели, но и инвесторы, также могут в ходе реализации проекта возникать конфликты интересов относительно путей развития бизнеса. Для решения данной проблемы определённые платформы предлагают вложить 50% от заявленной суммы, которая изначально была необходима для реализации проекта самим предпринимателям. Тогда сам

предприниматель становится обладателем контрольного числа акций того или иного проекта и не испытывает проблемных вопросов в ходе принятия решений относительно развития бизнеса.

Из-за участия спонсора в развитии проектов, краудфандинг представляет собой одновременно как источник финансирования до момента функционирования бизнеса, так и источник потребления в процессе его функционирования. То есть является таким механизмом, который может дать большую гибкость там, где другие способы бессильны.

Обобщая весь материал параграфа, отметить необходимо тот факт, что краудфандинг, как и любой другой экономический процесс, имеет объект, принцип функционирования, проблемные вопросы и перспективы развития. Но, как и иные процессы, краудфандинг имеет правовую основу, которая позволяет определить границы, нормы и правила.

1.3 Регулирование и правовая база краудфандинга

Очевидно, что общественные отношения, складывающиеся при использовании краудфандинговых схем, должны быть урегулированы нормами права. Представляется, что при появлении нового типа отношений (такого, как, например, рассматриваемые), прежде всего, следует выяснить, годятся ли уже существующие правовые нормы для их регулирования. Другими словами, возможно ли назвать эти отношения частным случаем, подвидом уже известных нам отношений.

Пока не дошло дело до отдельного правового регулирования в краудинвестинге и краудфандинге на российской территории. В настоящее время как они будут подчиняться общим правилам Гражданского кодекса, а также норм ряда специальных законов^{18, 19}.

С точки зрения обязательств Гражданского кодекса, к таким правилам, в первую очередь, относят положения соответствующих договоров, которые используются в SRI функционирующая соответствующего сайта. К ним можно отнести контракты на обслуживание, дарение, а также другие положения Гражданского кодекса, при условии соблюдения положений о свободе права договора. Кроме того, краудфандинговая платформа, будучи веб-ресурсом, подпадает под регулирование целого ряда законов, в том числе правила, касающиеся информационных посредников (ст. 1253,1 Гражданского кодекса), правила об ограничении информации о противодействии экстремизму,

¹⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: (ред. от 31 янв. 2016 г.) // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016

¹⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ; (в ред. от 12 сентября 2016 г// Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2014

самоубийства, незаконный оборот наркотиков и других запрещенных информации о техническом регулировании².

Это не полный список правил - в каждом конкретном случае необходимо проанализировать деятельность краудфандинговой платформы в индивидуальном порядке.

Попытки подтолкнуть законодателей к содействию краудфандинга в России уже сделаны: 17 декабря 2014 состоялось заседание Комиссии по инновационной поддержке инновационных ресурсов и совершенствования законодательства, направленного на привлечение инвестиций в инновационный сектор экономики. Встреча была посвящена обсуждению будущего «народного финансирования» в России. Тем не менее, все считают, что участие государства в этом процессе будет способствовать развитию этой сферы.

Страна единодушно выступает за минимальное участие законодательного органа РФ в этой среде. Тем не менее, возможность создания комплексной инициативы законотворчества со стимуляцией краудфандинга и появлением базы для краудинвестинга.

Самая большая выгода будет от стимулирующих законодательных инициатив в области краудинвестинг: это потребовало бы крупномасштабного участия государства и общества общественных организаций в создании аналога американского закона о рабочем структурировании краудинве-Стинга.

На сегодняшний день отдельной законодательной базы в сфере краудфандинга не сформировано, то есть по факту, стороны опираются на существующее законодательство, прибегая чаще всего к Гражданскому Кодексу. К примеру – вопрос о разделе прибыли: реципиент инвестиций обязуется при наступлении предусмотренных в договоре обстоятельств (например, достижении прибыли / определенного размера прибыли / наступлении иных обстоятельств, связанных с деятельностью компании) выплатить инвестору денежные средства в заранее определенном или определяемом размере – например, в виде доли от прибыли).

Данный договор прямо не поименован в части второй ГК РФ, но является допустимым в силу положений п. 2 ст. 421 ГК РФ. Подобная модель отношений содержится, например, в договоре аренды (подп. 2 п. 2 ст. 614 ГК РФ) или лицензионном договоре (абз. 3 п. 5 ст. 1235 ГК РФ).

Кроме того, с 1 июня 2015 года вступила в силу ст. 327.1 ГК РФ («Обусловленное исполнение обязательства»), которая в значительной степени снимает вопросы о допустимости договора о разделе прибыли в контексте проблематики потестативных условий.

Актуален вопрос и в сфере признания краудфандинга в качестве дарения. С дарением в данном случае сравнивается не вся процедура сбора денежных средств, а отдельные ее

элементы - передача денежных средств (или иного имущества) каждого конкретного донора реципиенту. Это позволяет сделать достаточно широкое определение дарения, даваемое Гражданским кодексом РФ. При краудфандинге налицо безвозмездная передача одним лицом вещи в собственность другому лицу, а значит, речь в данном случае идет именно о дарении.

Однако краудфандинг следует признать особым видом дарения. Его уникальность заключается в следующем. Сбор денег посредством краудфандинга - явление массовое. Порой оно объединяет несколько тысяч человек, а в результате у реципиентов концентрируются достаточно большие суммы денежных средств. Потенциально такая процедура таит определенную опасность для доноров, поскольку является очень привлекательной для разного рода мошенников. В этой связи необходимо пересмотреть законодательство в сфере определения дарения относительно краудфандинга следует особое внимание уделить защите интересов доноров. По сути, они заключаются в том, чтобы собранные средства:

- 1) Использовались в соответствии с ранее заявленной целью;
- 2) Не использовались никак иначе.

Защитить названные интересы доноров можно, закрепив обязанность реципиента с определенной периодичностью отчитываться, в частности:

- 1) О количестве уже собранных денег;
- 2) О том, на что они тратятся.

Кроме того, реципиент обязательно должен еще до передачи донором денежных средств информировать его о том, что он будет участвовать именно в краудфандинге. Это станет стимулом для дополнительной оценки донором своих рисков.

Необходимость установления такого регулирования безвозмездного краудфандинга позволяет назвать его особым видом дарения, который, по аналогии с пожертвованием, должен быть специально урегулирован в ГК РФ.

Одна из возможных правовых схем, которую используют для упрощения доступа инвесторов к стартапам, стала система изменений после вступления в силу изменений в Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», касающихся правового статуса специализированных обществ проектного финансирования, аналога Special Purpose Vehicle (SPV)²⁰.

Однако к данной форме смогут получить доступ только долгосрочные (на срок не менее 3 лет) инвестиционные проекты с осуществлением эмиссии облигаций, которые

²⁰ О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016

смогут в дальнейшем приобретать физические лица.

Анализ российского законодательства показывает, что прямых запретов на привлечение денег через краудинвестиционные платформы нет, но не существует и норм, обеспечивающих облегченные схемы дистанционного инвестирования через Интернет. Для осуществления финансирования через интернет-платформы в любом случае потребуется соблюдение всех процедур, которые сегодня предусмотрены для консервативных способов инвестирования.

Для полноценной реализации краудфандинговых проектов в рамках ООО необходимо снять действующее ограничение по количеству участников, упростить процедуру перерегистрации новых участников и принятия важных решений.

Можно рассмотреть возможность использования созданного в 2011 г. института инвестиционного товарищества (но для его применения потребуется пересмотр понятия простого товарищества, создаваемого для предпринимательских целей) и дать возможность участвовать в таком товариществе физическим лицам (для этого, в свою очередь, потребуется пересмотр положений Гражданского кодекса РФ).

Учитывая указанные ограничения, для развития полноценного инвестиционного краудфандинга в России, вероятно, потребуется подготовка специального закона, как это произошло в 2012 г. в США²¹.

Исследуя тему правового регулирования краудсорсинга и краудинвестинга, необходимо обратить внимание на ужесточение российского законодательства об онлайн-платежах. С 16 мая 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 05.05.2014 N 110-ФЗ, предусматривающий ряд изменений и дополнений в действующее российское законодательство в целях усиления защиты граждан и общества от терроризма²².

В частности, вводится процедура обязательной идентификации физического лица в случае осуществления электронного платежа в пользу другого физического лица, при этом сохраняется действующая упрощенная схема переводов денежных средств в пользу юридических лиц. Вероятно, введение указанной процедуры идентификации замедлит развитие в России P2P платежей и, соответственно, негативно повлияет на только зародившиеся краудфандинговые проекты.

В 2013 г. доходы консолидированного российского бюджета от налогов на труд - НДФЛ и социальных взносов - впервые превысили поступления от сырьевой ренты.

²¹ Краудфандинг - инновационный инструмент инвестирования [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL:<http://love-credit.ru/st/kraudfanding-innovacionnyy-instrument-investirovaniya> (дата обращения 17.01.2017)

²² О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем [Электронный ресурс]: федер. закон от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) // Консультант Плюс: справ. правовая система. -Версия Проф.- Электрон. дан.-М., 2016

Фактически сегодня более 10% доходов бюджета - это НДФЛ. В соответствии со ст. 56 Бюджетного кодекса РФ налог на доходы физических лиц подлежит зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации в размере 80%²³; ²⁴.

Перспективна модель распределения финансирования расходов местных бюджетов на основе использования краудсорсинговых технологий. Иными словами, местные администрации, ответственные за финансирование конкретных проектов, смогут размещать на местных сайтах перечень и стоимость проектов, подлежащих финансированию, а у граждан появится право «проголосовать» уплаченным ими в бюджет НДФЛ в пользу конкретного проекта, который, по их мнению, подлежит приоритетному финансированию.

Таким образом, у граждан будет реальная возможность принимать участие в решении вопросов о том, какие именно проекты необходимо поддержать.

Обобщая сказанное выше, скажем, что нормативно-правовая база формирования и становления краудфандинга является открытым вопросом, который с целью минимизации затрат требует скорейшего раскрытия.

1.4 Зарубежный опыт краудфандинга

Родина краудфандинга – США, где впервые появились платформы, самой известной из которых является Kickstarter. Краудфандинг успешно функционирует, намного опережая развитие венчурного капитала, что оказывает очевидный стимулирующий эффект на развитие инновационных идей, а следовательно, и на развитие бизнеса в целом.

Вопрос развития краудфандинга касается множества стран. Рассмотрим примеры развития краудфандинга.

Одной из первых в мире краудфандинговой платформ стала ASSOБ (The Australian Small Scale Offerings Boards) – это своего рода краудфандинг капитала. ASSOБ есть платформа краудфандинга капитала в Австралии, которая по своей сути является одной из старейших и самой успешной платформ в сфере коллективного финансирования во всем мире, платформа была запущена в 2007 году. После реализации данной платформы появилось еще ряд платформ, к примеру, такие как Crowdcube, Funding Circle, Rocket Hub и Indiegogo, в особенность последней платформы ставится возможность использовать финансы,

²³ Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ; (в ред. от 28 декабря 2016 г.) // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016

²⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ : (ред. от 03 июля 2016 г.) // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016

даже если не собралась изначально заявленная сумма.²⁵

Самая известная в мире платформа краудфандинга принадлежит США. Kickstarter – есть популярный сайт в среде краудфандинга, изначально данный сайт был создан исключительно для жителя и резидента США. У упомянутого сайта достаточно высокая посещаемость, а также очень жесткая модерация проектов до момента их публикации: есть мнение, что модераторы производят отбор потенциально успешного проекта, который был бы снабжен видеороликами, где заказчики рассказывают о том, какая награда ждет спонсора. Благодаря данному отбору неуспешный проект на Kickstarter практически отсутствует в базе. Относительно выплаты собранных финансов, можно отметить тот факт, что Kickstarter выплачивает заказчикам деньги, только если проект собрал указанную сумму денег. Если до поставленной денежной суммы проект «не дошел», все средства возвращаются спонсорам. Риснуть и опубликовать свой проект могут лишь те, кто проживает в США или Великобритании и имеет банковский счет в одной из этих стран. Кроме этого, Kickstarter забирает себе 5% от собранной суммы, а Amazon Payments, через который пользователи перечисляют средства, взимают приблизительно 3–5 % от каждого взноса. Средний взнос здесь составляет около \$ 130.²⁶

Таким образом, собранные деньги на «Kickstarter» - это весьма существенно для регионального, а в некоторых случаях, средств федерального бюджета.

Особенность собранных сумм, которые сделали лица, это целевые средства финансирования. Если отправитель просит деньги, например, снимать фильм, он получает их и для этого фильма. В отличие от 5,34 млрд рублей, запланированных «для развития национального кино», все средства, собранные на «Kickstarter», выделены конкретным лицам (инициаторов) для конкретных проектов.

Существуют все основания полагать, что такая схема финансирования целевых большой эффективности проектов, с точки зрения распределения средств: это быстрее, более прозрачно, менее бюрократично и без обвинения в коррупции. На самом деле, краудфандинговая схема является прямым голосованием для конкретного проекта, голос выделяется в сумму. Здесь видно конкурс проектов, их борьбу за финансирование. Это приводит к победе самых популярных и экономически обоснованных проектов.

Очевидным недостатком такой схемы является потенциально сильные проекты скрининг со слабой маркетинговой и рекламной составляющей, т.е. проект может быть полезным и иметь все шансы на успех, но без надлежащего освещения этого, без хорошей

²⁵ Kickstarter Basics: Kickstarter [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.kickstarter.com/help/faq/kickstarter%20basics> (дата обращения 14.01.2017)

²⁶ Kickstarter [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Kickstarter> (дата обращения 14.01.2017)

презентации, он имеет мало шансов собрать необходимые средства²⁷.

Среди «Kickstarter» других данных указывает на общее количество людей, которые участвовали в рабочей зоне - 2,241,475 человек.

Общее число стран, в которых люди участвуют в работе «Kickstarter» - 177, доля участников в странах - информация отсутствует.

Ограничения для запуска проектов:

1) «Kickstarter» не может быть использован для сбора средств на благотворительные цели и стипендий;

2) «Kickstarter» не может быть использован для продажи акций или получения кредита;

3) «Kickstarter» не могут быть использованы для финансирования электронной Коммерции, социальных сетей и приложений;

4) «Kickstarter» не могут быть использованы для покупки недвижимости;

5) Проекты, не могут оказывать финансовую или медицинскую консультацию;

6) Не допускаются проекты, предлагающие алкоголь в качестве награды;

7) Не допускаются проекты в поддержку или против политических кандидатов;

8) Не допускаются проекты оскорбительных (подстрекательство к ненависти и т.д.) и порно-графических материалов;

9) Не допускаются проекты для таких товаров, как табак, наркотики, косметика продукции, очки (солнцезащитные очки, очки для коррекции зрения и т.д.), огнестрельное оружие, ножи, средства личной гигиены, изделий медицинского назначения.

Создание проектов может в настоящее время только в США и Великобритании жители в возрасте от 18 лет и старше. Бизнес и некоммерческие организации, зарегистрированные в этих странах, также могут использовать «Kickstarter» для финансирования своих проектов²⁸.

В настоящий момент в Республике Беларусь условный краудфандинг представлен тремя краудсорсинг - краудфандинговыми (так как привлекаются не только финансовые ресурсы) платформами Talaka, Maesens и Bysmile, появившимися в 2011–2012 гг. Условность краудфандинга в Республике Беларусь, кроме отсутствия полноценных краудфандинговых платформ, проявляется еще в следующем:

1) Отсутствие законодательной базы относительно краудфандинга;

²⁷ Project Guidelines [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://www.kickstarter.com/help/guidelines> (дата обращения 15.01.2017)

²⁸ Чугреев В.Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-sotsialnaya-tehnologiya-kollektivnogo-finansirovaniya-zarubezhnyy-opyt-ispolzovaniya> (дата обращения 16.01.2017)

2) Минимальная заинтересованность в краудфандинге, настороженное отношение как к явлению ненадежному и крайне рискованному;

3) Пассивность заинтересованных, что проявляется как со стороны инициаторов, так и со стороны спонсоров в игнорировании даже потенциально-успешных проектов, опасаясь потерять вложенные средства.

Вместе с тем краудфандинг в Республике Беларусь имеет перспективы своего развития²⁹.

Можно сделать вывод о том, что краудфандинг - многообещающая социальная технология, имеющая значительный потенциал в плане стимулирования частнопредпринимательской деятельности и развития инновационных проектов. Краудфандинг представляет собой перспективный объект в сфере финансирования различного рода проектов, как было упомянуто выше, краудфандинг зародился в США, распространен в странах Европы и на сегодняшний день коснулся России. Проблемным аспектом развития данного процесса ставится нормативно-правовое регулирование. В современно России отсутствует юридическое определение и нормативное регулирование краудфандинга, что в свою очередь предполагает ряд проблемных и спорных аспектов. В качестве основных приоритетных направлений развития можно обозначить детальное изучение и применение зарубежной практики, а также разработка и внедрение отдельной системы регулирования, которая будет направлена только на процесс краудфандинга, а не на финансирование в целом.

²⁹ Краудфандинг, краудинвестинг и Peer-to-peer кредитование [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: www.cfin.ru/investor/venture/crowd_funding.shtml (дата обращения 16.01.2017)

2 Методологические и организационные основы краудфандинга в РФ

2.1 Краудфандинг в РФ и факторы, влияющие на его развитие

Информационный портал Rusbase раскрывает вопрос становления краудфандинга в России³⁰.

Важно отметить тот факт, что сегодня в России существуют два понятия, которые зачастую путают друг с другом.

Краудсорсинг (от англ. crowd - «толпа» и sourcing - «сбор, использование ресурсов») - передача некоторых производственных функций неопределённому кругу лиц, решение общественно значимых задач силами добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий. Иными словами - задействование сил добровольцев для оказания помощи и общего поиска решения какой-то проблемы³¹.

Краудфандинг (от англ. crowd funding, crowd - «толпа», funding - «финансирование») – частный случай краудсорсинга, а точнее - сотрудничество людей, которые добровольно оказывают именно финансовую поддержку какому-либо проекту или организации. Это действительно работающая модель, успех которой многократно продемонстрирован иностранными примерами³².

Стоит сразу разделить разовые проекты и краудфандинговые интернет-платформы для сбора пожертвований. И если примеры вполне успешно реализованных разовых проектов, чаще всего социальных, можно сразу вспомнить (сбор средств на публикацию журнала «Милый друг», «РосПил», сбор средств для пострадавших в Крымске), то с интернет-платформами всё обстоит иначе.

Стадия развития платформы не всегда зависит от того, насколько давно она была запущена. Planeta.ru была запущена только в прошлом году, а уже успешно функционирует и привлекает средства в проекты. И в тоже время есть проекты 2009-2011 гг., которые всё ещё находятся на стадии закрытого тестирования либо на стадии разработки, например Startapp.

По статистическим данным, приведенным в электронном ресурсе, можно выделить несколько групп платформ:

- 1) Работает;
- 2) Ранняя версия;

³⁰Краудфандинг в России [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://rb.ru/news/kraudfanding-v-rossii/> (дата обращения 18.01.2017)

³¹Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html> (дата обращения 16.01.2017)

³²Краудфандинг в России [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://rb.ru/news/kraudfanding-v-rossii/> (дата обращения 18.01.2017)

- 3) Мертвый ресурс;
- 4) На стадии разработки;
- 5) Недавно запущился;
- 6) Закрытое тестирование.

Далее на рисунке 4 приведем структуру данных платформ.

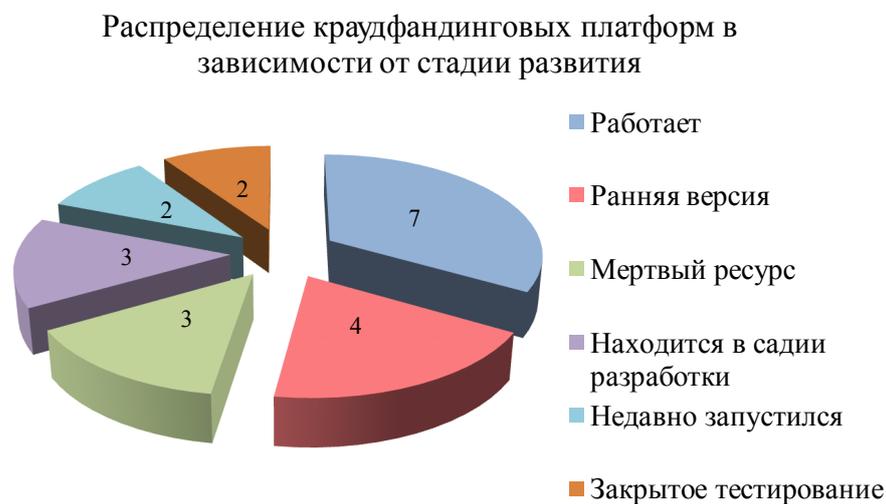


Рисунок 4 – Структура платформ в зависимости от уровня функционирования³³

Таким образом, выявлено, что из существующих в России платформ работает полноценно 7, на ранней версии тестирования находится 4 платформы, мертвым грузом считаются платформы, которые не востребованы, не работают, но и не утилизированы, таких в России на 2016 год насчитывалось 3 единицы. В стадии разработки находится 3 платформы, недавно запущилось, но уже функционируют и могут стать полноценными, – таких насчитывается 2 единицы, и 2 платформы находятся на ранней версии тестирования.

Далее, на рисунке 5 приведена структура платформ в разрезе сферы функционирования. Из факторов, влияющих на успех платформы, помимо грамотного продвижения и PRa, стоит назвать сферы деятельности размещаемых проектов.

Очевидно, исходя из представленного рисунка, 6 платформ относятся к творческим проектам на 2016 год, 4 платформы носят социальную направленность, 1 платформа рассматривает вопрос программного обеспечения и 10 существующих платформ нельзя отнести к какой-то отдельной сфере функционирования, а значит, реализуют проекты различного направления.

³³ Краудфандинг, краудинвестинг и Peer-to-peer кредитование [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: www.cfin.ru/investor/venture/crowd_funding.shtml (дата обращения 16.01.2017)

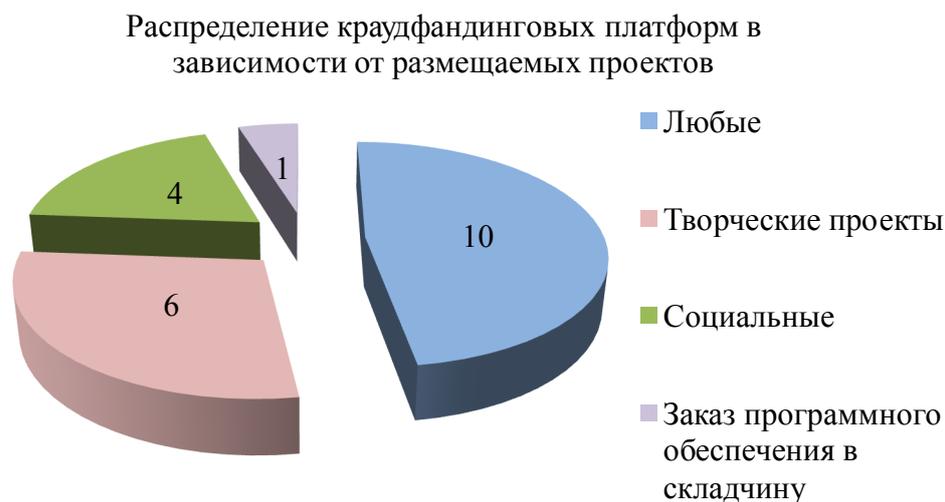


Рисунок 5 – Структур платформ в разрезе сферы функционирования³⁴

Платформы, повторившей хотя бы часть успеха Kickstarter, в России отсутствуют. Какие-то проекты появляются, какие-то умирают. Важно проанализировать все.

Одним из крупнейших проектов был и остается Boomstarter - российский аналог Kickstarter, действующий по такому же принципу. Недавно отпраздновав свой день рождения, проект поделился статистикой о проделанной работе. Самой главной цифрой, естественно, является количество привлеченных инвестиций - 23456232 рубля. Это, конечно, во много раз меньше, чем у американских платформ, но все же, довольно неплохо для сравнительно молодого проекта в условиях нашего рынка и пользователей, которые еще не привыкли делиться деньгами.

Так же активно работают и площадки для творческих проектов. Planeta.ru и Kroogi (один из старейших подобных проектов в Рунете, открытый в 2008 году) продолжают привлекать музыкантов, художников и фотографов. На Planeta.ru, к примеру, фанаты группы «Король и Шут» собрали около миллиона рублей на фильм-концерт о группе - притом, что запустился проект совсем недавно (4 сентября) и его целью было собрать половину от уже набранной суммы - 510 тыс. Энтузиазм фанатов не утихает и на миллионном рубеже - люди активно ищут страницу фильма в соцсетях и пишут благодарные комментарий проекту. Кому-то из акционеров этот сбор даже помог поверить в краудфандинг³⁵.

Кстати, согласно все той же статистике Kickstarter за 2012 год, больше всего денег люди вкладывают именно в творческие проекты - музыка, кино/клипы, книги и игры. Самое большое количество зарегистрированных проектов посвящено музыкальной теме, но больше всего средств привлекают именно игры - видимо, за них люди готовы платить побольше, чем

³⁴ Краудфандинг, краудинвестинг и Peer-to-peer кредитование [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: www.cfin.ru/investor/venture/crowd_funding.shtml (дата обращения 16.01.2017)

³⁵ Там же.

за песни и альбомы.

Однако не у всех краудфандинг-сервисов все так безоблачно. Творческая площадка Naraqart в прошлом году значилась как ранняя версия, но дальше не продвинулась и на сегодняшний день считается мертвым проектом. Русини, CrowdPress и Гдемоиденги, объединенные Фондом Открытых Проектов, пока не показывают впечатляющих результатов. На сайте Русини в графе «Уже собрано» значится всего 23 800 рублей, а CrowdPress и Гдемоиденги как находились, так и находятся в стадии разработки, но о каких-либо сдвигах ничего не известно, так что, скорее всего, это уже мертвые ресурсы. Такая же участь «невыхода» из стадии разработки постигла несколько проектов, например, Tap to Start.

Не может не радовать тот факт, что особую стойкость показывают социальные проекты - добрые дела продолжают делать Тугеза, Мой учитель, Помоги.org и Электронный благотворительный ящик.

Краудинвестинг - это инвестирование в проект, совершаемое большим количеством людей - микроинвесторов.

Это вовсе не означает, что в проекте участвуют только микроинвесторы. Схемы бывают разные. Например, 51%-й пакет акций принадлежит фундерам, 20% - бизнес-ангелу или венчурному фонду, а оставшаяся доля продается микроинвесторам, готовым вложить по несколько тысяч рублей. Микроинвесторы могут получить акции компании или долю активов стартапа. Возможно кредитование – фаундер должен будет вернуть занятые у краудинвесторов деньги с процентами.

У краудинвестинга есть то же преимущество, что и у краудфандинга – массовая оценка перспективности и нужности проекта. А главный фактор привлекательности – возможность поиграть с удачей, попытаться угадать, какой стартап «пойдет в гору». Суммы могут быть совсем небольшими - суть не в привлечении «условно бесплатного» стартового капитала, а в том, чтобы привлечь в процесс инвестирования и стартап-деятельность больше участников.

Не все стартапы будут успешными: прорывными станут единицы. Остальные инвестиции либо провалятся, либо принесут небольшую прибыль. Так что краудинвестирование подойдет только тем, кто четко осознает:

- 1) Всю рискованность микроинвестиций, психологически готовы потерять вложения;
- 2) Что краудинвестинг – это долгосрочная история;
- 3) Что фактически они обеспечивают стартапу раунд посевных инвестиций;
- 4) Это не «ставка всей жизни», нужно отдавать действительно свободную сумму;
- 5) Во многом это имиджевая история.

Если за рубежом краудфандинговые компании растут, их довольно много и они

распространяют свое влияние все дальше, то в России новые проекты, либо где-то «прячутся», либо их просто нет. Можно, конечно, взять во внимание какие-то одиночные проекты, вроде «Весь Толстой в один клик» (открылся в июне 2013 года), целью которого является оцифровка 90-томного собрания сочинений Льва Николаевича.

Краудфандинг в России явление абсолютно новое, и пока достаточно мало развитое, как по количеству платформ, так и по количеству и масштабам реализованных проектов.

Из факторов, влияющих на успех платформы, помимо грамотного продвижения и PRA, стоит назвать сферы деятельности размещаемых проектов.

Краудфандинг еще только набирает обороты и далеко не так популярен, как на Западе. Тем не менее, российский Краудфандинг перешагнул порог по сборам в 175 млн. руб. Отставание на 3-4 года очень четко прослеживается и в данной отрасли. По сути, год 2012 становится полноценной точкой отсчета для коммерческого Краудфандинга в России. При этом мы не умаляем достижения пионеров народного финансирования, таких проектов как, например, «С миру по нитке», который существует уже больше двух лет.

Пожалуй, самыми заметными игроками на данный момент являются Краудфандинговые площадки Boomstarter и Planeta, вышедшие в середине 2012 года, стремительно набирающие популярность (75-80% оборота), а также площадка Kroogi, предназначенная для музыкантов. Обе площадки работают по модели предоставления спонсору «нефинансового вознаграждения» и копируют западные проекты Kickstarter и Indiegogo соответственно³⁶.

Несмотря на полное сходство с американскими оригиналами российские площадки постепенно обретают свое собственное лицо. Так, например, Boomstarter не так давно ввел раздел с мероприятиями и продажей на них билетов. Теперь любой желающий может создать событие (например, приезд в Россию известного киноактера) и собрать на это деньги. А в рамках ежегодной Недели Российского Интернета Генеральный директор Boomstarter Евгений Гаврилин презентовал еще более новый и прорывной сервис - Подарки (КраудГифтинг).

Он позволит собирать средства на подарки к значимым событиям из любой точки мира. На данный момент этот проект приостановлен, но Boomstarter постоянно восполняет любые пробелы новыми инициативами. Например, «Молодая Москва» – специальный проект Департамента культуры города Москвы и Краудфандинговой платформы Boomstarter, направленный на создание благоприятных условий для реализации общественных проектов совместно с жителями города.

³⁶ Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html> (дата обращения 16.01.2017)

Социальный Краудфандинг также набирает обороты и с появлением таких игроков как Dobro.mail.ru начнет агрегировать все больше средств для помощи нуждающимся.

Пионером Краудинвестинга в России стала платформа SmartMarket.net. Сервис не был ориентирован на мелких инвесторов (минимальная сумма вложения составляла 30 тыс. руб.) и на старте позволяла претендовать только на часть прибыли компании. Об участии в структуре владения самой компании речь не шла, поэтому сервис можно отнести к модели Роялти, чем акционерного Краудфандинга. Через несколько месяцев после своего старта платформа была заморожена на неопределенное время.

Следующим заметным игроком Краудинвестинга была платформа JumpStartupper, которая предлагает инвесторам покупку долей в стартапах. В течение какого-то времени сервис работал в закрытом режиме и готовился к анонсу первых результатов своей деятельности. На данный момент платформа перезапущена под названием VCStart.

Примерно с марта 2013 года наблюдается взрывной рост интереса к Краудфандингу со стороны интернет-пользователей России. Проводится все больше мероприятий, направленных на популяризацию данного способа привлечения финансирования и портал Crowdsourcing.ru и компания «КраудКонсалтинг» наряду со своими партнерами и участниками играет в данном процессе очень активную роль.

На рисунке 6 представим вновь образованные платформы в России.

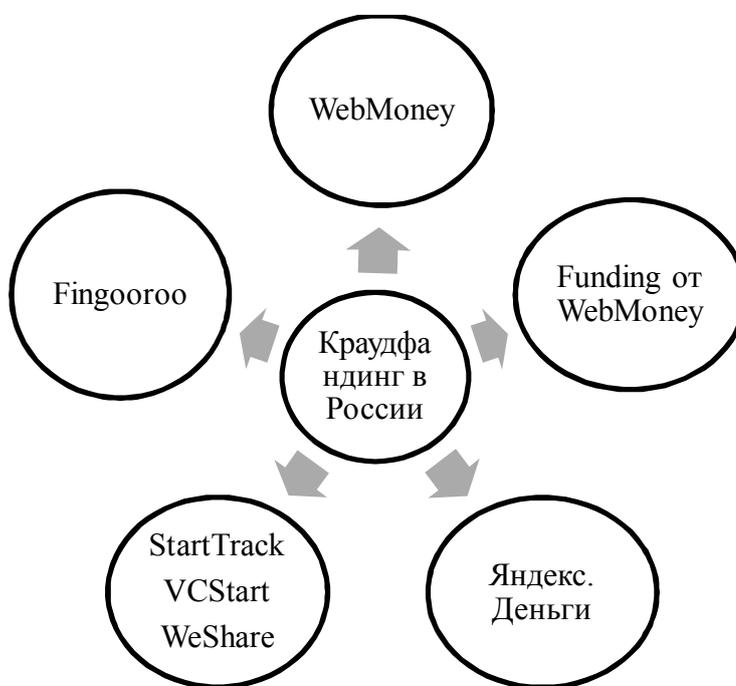


Рисунок 6 – Площадки краудфандинга в России³⁷

³⁷ Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html> (дата обращения 16.01.2017)

2015 год принес на российский Краудфандинг следующие нововведения:

- 1) Запуск краудлендинговой площадки Fingoogo;
- 2) Старт краудинвестиционных площадок StartTrack (привлекла 50 млн. руб. за 2015 год), VCStart и WeShare;
- 3) «Яндекс.Деньги» объявил о запуске платформы «Вместе: для добрых дел», которая призвана упростить сбор денежных средств через Интернет на различные проекты или благотворительные нужды;
- 4) Платежная система WebMoney запустила услугу «Коллективные покупки», позволяющую пользователям объединяться в группы для сбора денег с целью приобретения товаров у поставщиков по оптовым ценам или для крупных заказов в зарубежных магазинах;
- 5) Новый сервис Funding от WebMoney Transfer реализует сразу четыре направления по сбору средств. Кроме классического краудфандинга, в котором пользователи жертвуют деньги на интересный проект, присутствует возможность совершать коллективные закупки и организовывать мероприятия. Кроме этого, в сервисе присутствует функция сбора средств на благотворительные проекты³⁸.

Кроме того, ресурс Crowdsourcing.ru создал в 2015 году 2 очень полезных сервиса, позволяющих наглядно отслеживать ситуацию Краудфандинга и Краудсорсинга в России - это сервис по отслеживанию статистики Краудфандинговых проектов Краудтрек и Карта Краудсорсинга.

В целом, ранок платформ краудфандинга в России можно можно разделить по следующим категориям:

- 1) По цели Краудфандингового проекта (бизнес проект, креативный, политический, социальный);
- 2) По виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения (пожертвование), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (Краудинвестинг)).

Рассмотрим более подробно 2-ую категорию, а именно возможные виды вознаграждения для спонсоров. Ниже приведена общая классификация и расшифровка по каждому пункту.

Отсутствие вознаграждения (пожертвования).

Пожертвования обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя. Чаще всего эта модель применяется в социальных, политических и медицинских проектах (сбор средств на помощь в лечении заболевания или на деятельность благотворительной организации).

³⁸ Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html> (дата обращения 16.01.2017)

В качестве обратного действия может выступать банальное «спасибо», упоминание донора на сайте и т.д. В качестве примеров таких платформ можно привести <http://www.betterplace.org/de> в Германии, <http://respekt.net/> в Австрии, Русини и dobro.mail.ru в России. Стоит отметить, что до 2012 года это направление было доминирующим в рамках всего Краудфандинга.

Нефинансовое вознаграждение (модель Кикстартера).

На текущий момент - это самая распространенная по количеству платформ модель Краудфандинга. Она себя прекрасно зарекомендовала как эффективный инструмент сбора средств на любые проекты, начиная от креативных и заканчивая сложными технологическими продуктами. Главной особенностью этой модели является получение спонсоров в ответ на свою поддержку нефинансового вознаграждения.

Оно может выражаться в виде записанного альбома, приглашения на концерт, упоминания в титрах, первом образце произведенного продукта, автографа и всего того, на что хватит воображения автору проекта. А вот чего делать нельзя, так это предлагать в качестве вознаграждения финансовые средства, доли в бизнесе и тому подобные денежные поощрения.

Частным случаем схемы нефинансового вознаграждения является модель Предзаказов. В данной концепции вознаграждением может быть сам финансируемый продукт. Например, книга, фильм, музыкальный альбом, программное обеспечение, новый гаджет. Авторы таких проектов обещают доставить продукт сразу после его производства. Таким образом, спонсоры по данной модели Краудфандинга становятся первыми обладателями результата коллективного финансирования.

По сути, этот подход является предзаказом продукции, но при этом отлично соотносится с принципами Краудфандинга в целом. Более того, спонсоры зачастую воспринимают Краудфандинговые платформы, помогающие финансировать технологические продукты, в качестве обычного интернет-магазина, но с отсрочкой доставки товара.

Самой успешной платформой, работающей по принципу нефинансового вознаграждения и, в частности, предлагающей модель предзаказов, является площадка Kickstarter (Кикстартер), которая только за 2012 год собрала \$320 млн., а на сегодняшний день уже преодолела отметку в \$1,5 млрд.

Финансовое вознаграждение (Краудинвестинг).

Краудинвестинг - это составная часть Краудфандинга. Его основной характеристикой и отличительной особенностью от других форм является наличие Финансового вознаграждения, которое получает спонсор (в данном случае уже инвестор) в обмен на свою

поддержку. Ведь, что есть Инвестирование как не вложение капитала с расчетом на финансовую выгоду.

Существует три формы Краудинвестинга (рисунок 7).



Рисунок 7 - Формы Краудинвестинга ³⁹

Таким образом, исходя из рисунка, выделяют три формы Краудинвестинга:

- 1) Роялти;
- 2) Народное кредитование;
- 3) Акционерный краудфандинг.

Рассмотрим кратко каждую из них.

Модель Роялти. Является логическим продолжением схемы нефинансового вознаграждения. Только кроме нефинансовых бонусов и различных поощрений спонсор (инвестор) получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта. Этот подход активно практикуется в сфере финансирования музыки (SonicAngel), разработки игр (LookAtMyGame), фильмов (Slated) и т.д. Подход Роялти очень перспективен, так как позволяет с одной стороны сохранить элемент сопричастности и вовлеченности человека, а с другой финансово его замотивировать.

Народное кредитование (Краудлендинг).

Чемпион по количеству привлеченных средств и предмет пристального внимания специалистов. В качестве основного преимущества для кредиторов выделяют более высокие ставки и саму возможность предоставления займа в очень широком спектре отраслей. Заемщик выигрывает в более низких тарифах и удобстве получения кредита. Ключевой характеристикой данной формы Краудинвестинга является наличие четкого плана-графика возврата заемного капитала инвесторам. То есть инвестор заранее имеет всю информацию о том, когда он получит обратно свои вложения вместе с оговоренным процентом. Источником

³⁹ Формы Краудинвестинга (составлено автором работы)

финансирования выступают исключительно физические лица (crowd).

Народное кредитование делится на два блока: Финансирование юридических лиц и Финансирование физических лиц. Платформ, работающих в сегменте кредитования юридических лиц меньше, однако объем аккумулируемых средств также внушает уважение.

Кредитование физических лиц может существовать как в виде народного кредитования, так и в виде P2P кредитования, когда заемщик общается не с обезличенной массой людей, а с непосредственным кредитором. Краудфандинговая площадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Первой Краудфандинговой платформой (еще, по сути, до появления самого термина), работающей по принципу кредитования, стала британская Zora⁴⁰.

Частным случаем кредитования физических лиц является модель социального кредитования. Она характеризуется номинальными процентами по кредиту или их полным отсутствием. Основное назначение подобных кредитов это оказание помощи бедным и нуждающимся слоям населения, в первую очередь в развивающихся странах мира. Крупнейшим представителем этой модели является платформа KIVA, через которую прошло более \$500 млн. кредитов. Необходимо подчеркнуть, что речь идет именно о кредитах, а не о благотворительности. Полученные займы необходимо возвращать.

Обобщая материал, приведенный выше, важно отметить тот факт, что краудфандинг в России еще находится только на стадии становления и развития, требуется разрешить многие спорные вопросы, а также сформировать доверие общества к подобным проектам, чтобы процесс сбора средств на определенные нужды был оптимизирован и действовал.

2.2 Организационные основы формирования краудфандинга в РФ

Платформы, повторившей хотя бы часть успеха Kickstarter - нет на сегодня в России. Какие-то проекты появляются, какие-то умирают. Рассмотрим каждую из таковых.

Одним из крупнейших проектов является Boomstarter - российский аналог Kickstarter, действующий по такому же принципу. Недавно отпраздновав свой день рождения, проект поделился статистикой о проделанной работе. Самым главным критерием оценки проекта является количество привлеченных инвестиций - 23 456 232 рубля. Это, конечно, во много раз меньше, чем у американских платформ, но все же, довольно неплохо для сравнительно молодого проекта в сравнительно новых условиях данного направления развития, а именно краудфандинга.

⁴⁰ Джефф Хау Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Хау Джефф. - М.: Альпина Паблишер, 2015. – 326с.

Сегодня в России можно выделить несколько форм краудфандинга:

1) Все или ничего – сумма переводятся создателям проекта, только если достигнута заранее определённая денежная цель. Если цель не достигнута - деньги возвращаются бекерам

2) Оставить всё собранное – все собранные средства (за исключением комиссии) отправляются создателям проектов, несмотря на то, была достигнута цель или нет. Если фаундерам не хватает средств на запуск, то они сами ответственны за возвращение средств бекерам;

3) Награда – собранная сумма становится наградой для команды, готовой взяться за проект;

4) Сделка со свободной ценой – бекеры сами определяют цену уже созданного продукта (аудиозаписи или книги);

5) Благотворительность.

Отметить необходимо тот факт, что в России популярна платформа «Яндекс.Деньги», которая давно используются для сбора денег для краудфандинга. Стоит отметить, что в последнее время и крупные компании обращают внимание на общемировой тренд и повышенный интерес к краудфандингу, например, в Facebook появилось приложение «Яндекс.Денег», с помощью которого пользователи могут организовать сбор средств на различные нужды - от научных и благотворительных проектов до поездки за город с друзьями.

«Яндекс.Деньги» давно используются для сбора денег для краудфандинга. Но если раньше люди собирали деньги на своих сайтах, то сейчас они перемещаются в соцсети. Приложение поможет им быстро распространить информацию о любой акции в социальной сети, а информер будет в режиме реального времени показывать, сколько денег уже удалось собрать⁴¹.

Стоит отметить, что в последнее время и крупные компании обращают внимание на общемировой тренд и повышенный интерес к краудфандингу, например, в Facebook появилось приложение «Яндекс.Денег», с помощью которого пользователи могут организовать сбор средств на различные нужды - от научных и благотворительных проектов до поездки за город с друзьями. Приложение получило название «Собирайте деньги». Также команда сервиса «Яндекс.Музыка» объявила о старте возможности отправить средства популярному исполнителю. На данный момент пользователи могут отправить деньги через систему Яндекс.Деньги.

⁴¹Лучшие краудфандинговые сайты в России [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL.: / <http://web-profy.com/chto-takoe-kraudfanding.html> (дата обращения 19.01.2017)

Процесс организации краудфандинга в России имеет ряд определённых последовательных этапов. В качестве примера рассмотрим этапы формирования проекта на платформе Планета⁴².

Важно отметить и то, что не каждый может открыть проект на данной площадке, существует ряд критериев к лицу, открываемому проект.

Этап первый: открытие проекта.

Проект на площадке «Планете» может быть открыт:

- 1) Гражданином любой страны старше 18 лет, имеющий действующий счет в банке;
- 2) Компанией, если она соответствует требованиям, установленным в Правилах сервиса.

Проекты не принимаются к рассмотрению на «Планете», если это:

- 1) Проекты, преследующие личную цель и не имеющие прямой связи с творческой или общественно-полезной деятельностью;
- 2) Проект противоречит морально-этическим нормам общества;
- 3) Проекты, связанные с политической деятельностью;
- 4) Проекты, связанные с религиозной деятельностью;
- 5) Проекты, противоречащие законодательству Российской Федерации;
- 6) Проекты, размещенные на аналогичном ресурсе;
- 7) Проекты, не соответствующие целям и задачам сервиса, определенным в правилах.

«Планета» занимается проектами в самых разных сферах: музыке, литературе, театре, кино, фотографии, благотворительности, игровой индустрии, а также ведет общественные проекты и многое другое. Поддерживает любую идею - от съемки фильма до создания мобильного приложения.

Этап второй: запуск проекта.

Для запуска проекта в категории «Социальное предпринимательство» необходима целевая направленность на решение/смягчение существующих социальных проблем, устойчивые позитивные измеримые социальные результаты; способность социального предприятия решать социальные проблемы до тех пор, пока это необходимо, и за счет доходов, получаемых от собственной деятельности; наличие системного подхода; вся деятельность должна носить преимущественно циклический, нежели разовый, характер; наличие оформленного юридического лица или статуса ИП.

В категории «Бизнес» необходимо обоснование цели открываемого проекта, связанной с развитием (тестированием, расширением) новых направлений вашего бизнеса;

⁴²Основы заведения проекта [Электронный ресурс] // Электрон. дан. –URL:<https://planeta.ru/faq/article/11> (дата обращения 19.01.2017)

проект подразумевает коммерческую деятельность, получение прибыли и/или производство; наличие юр. лица или статуса ИП.

Этап третий: сохранение проекта.

Администрация Портала имеет право отказать в допуске к сбору средств без объяснения причин отказа. Данное право может быть использовано на любой стадии подготовки проекта. Сотрудничество с «Планетой» не стоит нисколько, если речь идет именно о создании проекта, а не о пользовании другими сервисами «Планеты» (онлайн-трансляции, интернет-магазин и т.д.).

Этап четвертый: завершение проекта.

В случае успешного завершения проекта «Планета» взимает только сервисную комиссию⁴³.

Комиссия «Планеты» и платежных агрегаторов составляет 10% от средств, собранных успешным проектом. В случае, если проект собрал от 50 до 99% от заявленной суммы, общая комиссия составит 15%. Платформа не взимает комиссию с благотворительных проектов.

Если автором проекта выступает физическое лицо, являющееся налоговым резидентом Российской Федерации, то из общей суммы денежных средств удерживается и перечисляется в бюджет РФ сумма налога на доходы физических лиц по ставке 13%, так как организатор сервиса является налоговым агентом автора проекта.

Если автором проекта выступает физическое лицо, не являющееся налоговым резидентом Российской Федерации, то из общей суммы денежных средств удерживается и перечисляется в бюджет РФ сумма налога на доходы физических лиц по ставке 30%, так как организатор сервиса является налоговым агентом автора проекта (для следующих стран: Абхазия, Бахрейн, Беларусь, Непал, Сейшеллы, Украина, Эстония).

Если автором проекта выступает физическое лицо, не являющееся налоговым резидентом Российской Федерации, то налог на доходы физических лиц исчисляется и удерживается из общей суммы собранных денежных средств и перечисляется в бюджет РФ согласно действующему законодательству в момент выплаты дохода (для всех остальных стран).

Успешным считается проект, собравший полную сумму или большую в установленные сроки. Также признаются успешными проекты, которые собирают от 50% заявленной суммы, если автору достаточно этих средств, чтобы выполнить обязательства перед спонсорами.

Если сумма сборов в проекте не достигает и 50% от заявленной, «Планета»

⁴³Основы заведения проекта [Электронный ресурс] // Электрон. дан. –URL:<https://planeta.ru/faq/article/11> (дата обращения 19.01.2017)

аннулирует покупки, возвращая спонсорам все деньги в их личные кошельки на портале. С автора проекта при этом не взимается никакой комиссии.

Чтобы завести проект на портале, прежде всего, нужно зарегистрироваться. Далее будут предложены правила и советы по созданию проекта, а также условия «Пользовательского соглашения». После этого необходимо перейти к шаблону создания проекта, где нужно заполнить как можно больше полей. Проект может быть размещен на срок от 1 до 3 месяцев (максимально 100 дней). После этого будет предложено создать, сохранить и отправить проект на модерацию.

Созданный проект отправляется на модерацию. Рассмотрение проекта осуществляется в течение 3 рабочих дней (срок модерации проектов в категории «Благотворительность» - от 3 до 14 рабочих дней). Если же остались вопросы или нужна консультация менеджеров по работе с авторами, можно написать на почту authors@planeta.ru. Если есть факт с техническими проблемами при заведении черновика, можно написать на почту support@planeta.ru.

Название важнее всего. Название – это та самая цель краудфандингового проекта, которая должна быть четкой, всем понятной, адекватной, по возможности, привлекающей внимание – то есть, с броской формулировкой.

Начать важно описание проекта с представления себя и своей команды. Далее сформулировать общий смысл/цель проекта. Написать небольшую предысторию, если она есть, развитие сюжета, кульминацию. Обязательно расписать, что необходимо для достижения цели и реализации идеи. В частности, расписать финансовую цель проекта: на что пойдут собранные средства.

Если в проекте есть какие-то эксклюзивные вознаграждения или в них задействованы известные люди, важно вставить эту информацию с картинками ближе к концу описания проекта. Добавляйте фотографии команды и проекта, инфографику, новостные сюжеты о вас и вашей идее. В идеале после каждых двух абзацев должна следовать картинка.

Не стоит забывать, что описание проекта динамично, его можно обновлять, если в этом есть необходимость (к примеру, собрана необходимая сумма или появилось новое видеообращение). Обновление информации на странице проекта происходит через куратора со стороны «Планеты» и через службу поддержки.

Определяясь с типом вознаграждений, отталкиваться стоит от того, что было бы приятно получить лично автору проекта. Конечно, есть определенная аудитория, которая поддержит вас исключительно «за идею», но большинство участвует именно из желания получить интересные бонусы. Также важно определиться с числом поощрений, поскольку количество высылаемых вознаграждений не может быть безграничным. И не забывать, что

вознаграждения не обязательно должны быть связаны с проектом: это могут быть просто приятные бонусы для спонсоров. Вознаграждения «инвесторам» могут быть материальными и нематериальными.

Нематериальные вознаграждения:

- 1) Благодарность на официальном сайте и/или в сообществах социальных сетей;
- 2) Личная встреча, разговор по телефону или Skype;
- 3) Присутствие на саундчеке (бэкстейдж);
- 4) Видеоблагодарность от автора;
- 5) Консультация от автора, упоминание имени спонсора в титрах видео, на обложке диска, в книге, в приложении;
- 6) Благодарность на «Доске почета» сайта или иного ресурса автора;
- 7) Присутствие спонсора в студии на записи альбома, на съемочной площадке, посещение концерта, фестиваля;
- 8) Экскурсия;
- 9) Тематическая встреча;
- 10) Автограф или рисунок на стене в социальных сетях;
- 11) Участие в проекте (съемке фильма, клипа, видеоурока);
- 12) Посвящение песни, стиха, рассказа, видео;
- 13) Присутствие на сцене во время выступления.

Материальные вознаграждения:⁴⁴

- 1) CD, DVD, книги и, в принципе, то, на что собираются средства;
- 2) Эти же вознаграждения с автографом и/или с личной благодарностью;
- 3) Мерчендайзинг (плакаты с автографами, майки, футболки, кружки и т.д.);
- 4) «проектные наборы», состоящие из нескольких вознаграждений проекта или уникальных предложений («набор истинного поклонника», «кулинарная корзина», «вечный билет» и т.д.);
- 5) Личные предметы или вещи, сделанные руками артиста;
- 6) Фотосессия;
- 7) Автор проекта может принять участие в реализации идеи спонсора (записать вокал для песни музыкального коллектива спонсора, написать рецензию на книгу спонсора, предоставить рекомендации (отзыв) о творчестве спонсора и т.п.).

В качестве бонусов для спонсоров нельзя предлагать алкогольную и табачную продукцию, скоропортящиеся продукты питания и напитки, которые требуют специальных

⁴⁴ Основы заведения проекта [Электронный ресурс] // Электрон. дан. URL:<https://planeta.ru/faq/article/11> (дата обращения 19.01.2017)

условий хранения, билеты на мероприятия (однако вместо них можно предлагать приглашения или подготавливать списки гостей для прохода), а также денежное вознаграждение.

Сортировка всех вознаграждений проекта для определения количества требуемых бонусов и формирования нескольких групп заказов в зависимости от типа доставки, а именно: доставка по России, международная, доставка, отправка первым классом, бандеролью, письмом или посылкой.

Подготовка и корректировка адресной базы. При покупке вознаграждения и заполнении информации о доставке, пользователи часто либо игнорируют данный пункт, либо совершают ошибки (неверный индекс, номер дома и т.п.). Таких спонсоров дополнительно опрашивают, уточняя и корректируя адреса.

Подготовка и упаковка вознаграждений для отправки. Для упаковки используются специальные материалы и собственные «планетные» методики для пересылки практически любых предметов, включая, например, бумажные плакаты.

Остается также за автором выбор, снимать видеообращение или нет, но крайне рекомендуется сделать это. Видео, как правило, повышает интерес к проекту и уровень доверия к автору, к тому же, оно может стать визитной карточкой вашего проекта и «инструментом» для его продвижения. При подготовке видеообращения важно определить свою аудиторию, на которую рассчитан ролик и отталкивайтесь от нее при продумывании сценария. Хронометраж видео - 2,5-3 минуты.

О чём можно сказать в видеообращении:

- 1) Представиться и рассказать, как долго существует творческий коллектив, откуда он, чем известен; обязательно покажите всех участников команды;
- 2) Если необходимо, можно кратко описать текущую ситуацию. Это поможет объяснить аудитории, почему автор собирает деньги с помощью краудфандинга;
- 3) Далее расскажите, почему вы решили воплотить свою идею в жизнь, какая проблема стала причиной ее появления;
- 4) Объясните понятными широкой аудитории словами, в чем заключается ваша задумка, опишите свои планы, расскажите, каким образом вы хотите реализовать идею;
- 5) Уточнить финансовую цель проекта и рассказать, какие именно вещи вам нужно купить/оплатить;
- 6) Рассказать, как будут поощрять тех, кто поддержит идею;
- 7) Поблагодарить будущих спонсоров за поддержку.
- 8) Побуждать к действию: попросите поддержать вас финансово и/или информационно (расшар, публикация, и т.д.).

Перед запуском важно подписать с нами соглашение о порядке использования сервиса «Краудфандинг», в котором нужно будет указать реквизиты для перечисления денег, название проекта и сумму, которую нужно собрать. Также, в зависимости от того, кем подписывается соглашение, организатор проекта должен предоставить:

1) Для юридического лица: заверенные руководителем или уполномоченным лицом копии свидетельств ОГРН и ИНН;

2) Для индивидуального предпринимателя: заверенные им копии свидетельств ОГРН ИП и ИНН;

3) Для физического лица: копия паспорта (копии страниц, содержащих основные сведения с фотографией, а также страницы с действующей регистрацией по месту жительства), свидетельство ИНН (если имеется);

4) Для физического лица, не являющегося налоговым резидентом Российской Федерации: копии страниц общегражданского паспорта (страниц, содержащих основные сведения с фотографией, а также страницы с действующей регистрацией по месту жительства), переведенные на русский язык и заверенные нотариусом⁴⁵.

После того, как создан проект, а также заполнены дополнительные документы, необходимо подтвердить это, нажав на кнопку «Сохранить» далее «Отправить на модерацию». В течение 3 рабочих дней менеджер (срок модерации проектов в категории «Благотворительность» - от 3 до 14 рабочих дней) «Планеты» свяжется. Если проект не требует доработки, он будет запущен сразу после подписания соглашения.

Подводя итог раздела, отметить необходимо тот факт, что процесс развития краудфандинга продвигается сравнительно медленными темпами, но все же, развивается и вписывается в экономику России. Перспективы развития данного явления – очевидны, но существует ряд факторов, часть которых способствует развитию краудфандинга, а часть – наоборот, сдерживает процесс развития. Решение данной проблемы очевидно – необходимо стимулировать факторы, позволяющие развивать данный процесс, и минимизировать факторы, сдерживающие данное направление. Основным и главным фактором развития данного вопроса ставится процесс государственного регулирования, и как в результате - формирование государственного контроля.

⁴⁵ Что такое Краудфандинг? [Электронный ресурс] // Консалтинговое агентство.– Электрон. дан. – URL: <http://www.crowdconsulting.ru/crowdfunding> (дата обращения 18.01.2017)

3 Анализ и перспективы развития краудфандинга в РФ

3.1 Проблемные аспекты развития краудфандинга в РФ

Существует несколько недостатков такого процесса как краудфандинг, которые должны быть приняты во внимание и нуждаются в устранении. Выделим некоторые из них – рисунок 8.

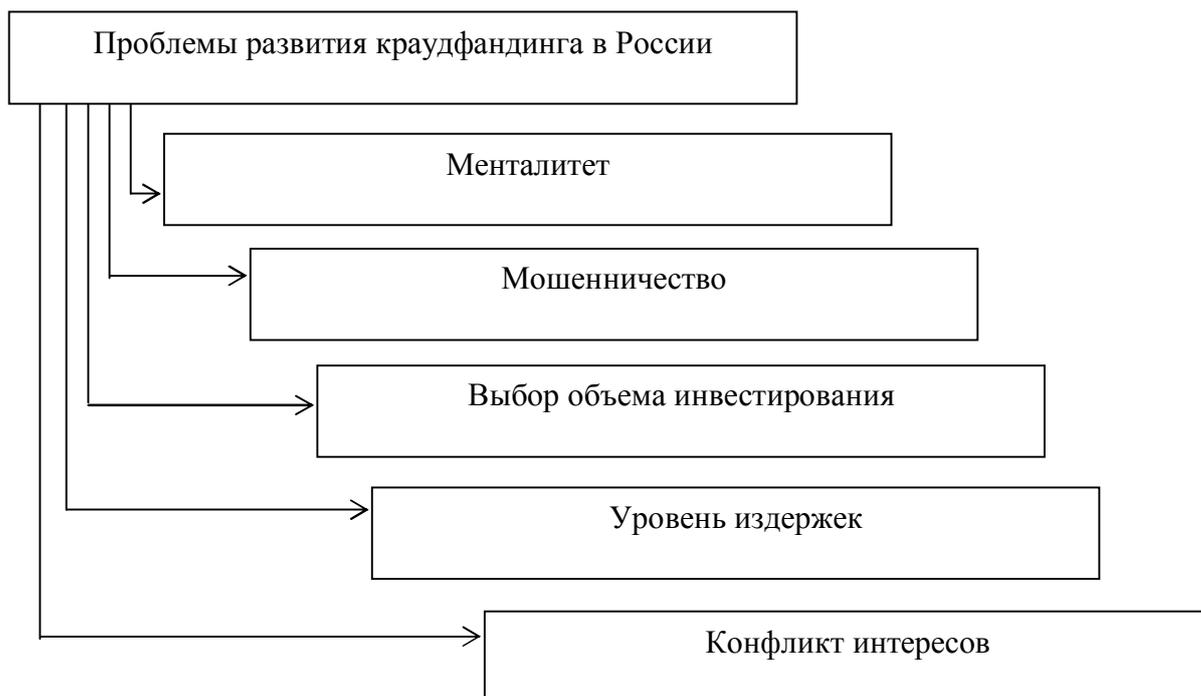


Рисунок 8 – Проблемы развития краудфандинга в России⁴⁶

Рассмотрим более подробно каждую из проблем.

Менталитет. В России особый менталитет у общественности, который зачастую играет негативную роль в формировании процесс развития краудфандинга. Общество не доверяется позициям в интернете, что затрудняет развитие платформ.

Мошенничество. Мошенничество, наверное, самая широкообсуждаемая тема в критике краудфандинга. Проблема в том, что инвестирование средств спонсорами происходит через интернет-платформы. Не существует личного контакта между владельцем средств и владельцем идеи. Доступна лишь та информация, которая представлена на сайте бизнес-проекта.

⁴⁶ Котляров И. Д. Перспективы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой / И.Д. Котляров / Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. - 2016. - № 7. - С. 51-53.

В настоящее время наличие социальных сетей позволяет навести справки о представителе той или иной бизнес идеи и принять решение об инвестировании денег. Более того, большинство краудфандинговых платформ уже обладают системами идентификации мошеннических проектов. А в связи с растущим количеством таких платформ и увеличивающейся конкуренцией, в будущем ожидается только улучшение таких систем⁴⁷.

Выбор объема инвестирования. Другой проблемой являются трудности с расчетом объемов инвестирования в бизнес проект и невозможность предугадать прибыль от реализации продукта. Обычная практика подразумевает выставление идеологом суммы, необходимой для реализации проекта, еще до того, как процесс сдвинется с точки. Но эта сумма может не совпасть с практически необходимой и бизнесу потребуются дополнительные инвестиции.

Потенциальным решением этой проблемы, как происходит на некоторых платформах, является предоставление гибкой политики относительно запрашиваемой суммы со стороны обладателя проекта. Сумма может меняться в ходе выполнения бизнес плана и сбора средств. Другое решение – самостоятельно устанавливать размер платежей и доли акций в активе компании, чтобы спонсоры могли манипулировать конкретными альтернативами.

Высокие издержки управления. В случаях успешного развития проектов, многие спонсоры будут вовлечены в бизнес на том или ином уровне. Они могут обеспечить идеолога советами по продвижению продукта: его формы, рынках для распространения и цене. Но в то же самое время они ожидают некий отклик от предпринимателя, которому доверили свои средства. Принятие решений о дальнейшем развитии проекта является общим процессом. Многие из владельцев акций могут быть вне географической досягаемости, что делает невозможным проведение собраний.

Конфликт интересов. После того как в управлении проектом участвует не только предприниматель, но и инвесторы, могут возникнуть конфликты интересов относительно путей развития бизнеса. Для решения этой проблемы некоторые платформы предлагают проинвестировать 50% суммы, необходимой для реализации проекта самим предпринимателем. Он становится обладателем контрольного пакета акций компании и не испытывает большого стеснения при принятии решений относительно развития бизнеса⁴⁸.

Краудфандинг изменяет саму природу географической зависимости проекта от

⁴⁷ Гусева Д.Е. Краудфандинг: сущность, преимущества [Электронный ресурс] // еменная наука, актуальные проблемы теории и практики.– Электрон. дан. – URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a> (дата обращения 19.01.2017).

⁴⁸ Котляров И. Д. Перспективы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой / И.Д. Котляров / Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. - 2016. - № 7. - С. 51-53.

инвестиций. По меньшей мере, краудфандинг уменьшает важность географического расположения предпринимателя. А социальные сети и сообщества в онлайн режиме влияют на успех тех или иных проектов. Инновационные способности сетей растут с каждым днем, через них рождаются новые проекты, к которым может быть применен краудфандинг.

Для предпринимателей, которые собираются использовать краудфандинг в качестве источника финансирования, есть несколько простых выводов.

Во-первых, важно качество подачи проекта на конкурс, он должен быть качественно продуман во всех направлениях. Социальные сети играют важную роль в формировании успеха бизнеса.

Во-вторых, к расчету объемов средств, необходимых для проекта и времени его реализации необходимо подходить с должным почтением. Планирование должно быть подробным и безошибочным.

Для политиков рекомендации заключаются в том, что экономике необходимо претерпеть изменение ментальности относительно видения финансирования и распределения рисков. В то время как традиционные финансовые структуры испытывают неудачи, малый и средний бизнес страдает от недостатка капитала, однако он же и является носителем подавляющего большинства рабочих мест в стране. Краудфандинг способен компенсировать эти недостатки.

Государству следовало бы рассмотреть возможность создания общественных структур для софинансирования проектов, открытых на платформах для краудфандинга, с целью поддержать индустрию краудфандинга, находящуюся на первых шагах развития.

Если говорить о привлечении денежных средств в стартапы от инвесторов, получающих взамен право на услуги, работы, товары от этого стартапа либо долю в нем - закон нужен⁴⁹.

Законодательное регулирование особо необходимо для защиты малограмотных (неквалифицированных) инвесторов.

Инвестор подвергается трем рискам (рисунок 9).

Инвестор подвергается трем рискам:

- 1) непонимание финансовых последствий своих инвестиций;
- 2) непонимание состава участников отношений краудинвестирования, их прав и обязанностей;
- 3) риск столкновения с мошенничеством со стороны получателя инвестиций введения в заблуждение от платформы-посредника.

⁴⁹ Зельдин М. Краудинвестинг в России: быть или не быть? [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://rb.ru/opinion/zac/> (дата обращения 19.01.2017)

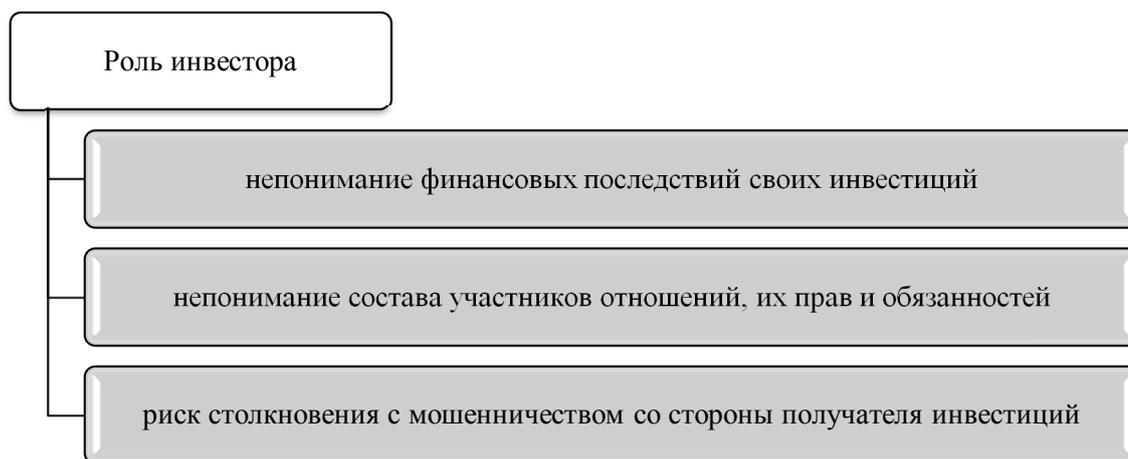


Рисунок 9 – Риски инвестора в краудфандинге⁵⁰

На платформы, которые привлекают деньги инвесторов, возлагают ряд обязанностей. Так, платформы обязаны разъяснить инвестору, что он рискует потерять 100% своих инвестиций или - что при получении доли в компании его право на отчуждение доли (продажу, дарение) запрещено и/или ограничено.

Платформа также проверяет, не является ли стартап мошенником. Россия знает весьма печальный пример народного «инвестирования». Вспомним МММ. Эта пирамида привлекала деньги от огромного числа финансово неграмотных граждан, соблазняя обещаниями выплат огромных дивидендов. Никто не пояснял инвесторам, что они рискуют потерять 100% своих денег, что их инвестиции в компанию не застрахованы государством.

Стоит отметить, что важная проблема нынешних миноритарных акционеров в акционерных обществах заключается в том, что основные акционеры могут «размыть» пакет акций миноритария за счет дополнительного выпуска акций. Дополнительным выпуском можно свести ваш пакет акций с 1% до 0,00001%, это совершенно легально. Важно учесть, что выплата дивидендов по акциям, во-первых, право, а не обязанность в АО. Во-вторых, зависит от воли основных акционеров.

Основой для краудфандинга являются идеи простых людей, которым не хватает материальной помощи для осуществления планов из-за своего положения, потому что финансы не позволяют им взять кредит под высокие проценты, а краудфандинг осуществляется на безвозмездной основе. Есть, конечно, различные виды краудфандинга, но об этом немного позже. Итак, такое новое для экономического общества явление осуществляется на, так называемых, крауд-платформах. Краудфандинговые платформы

⁵⁰ Плюсы и минусы применения Краудфандинга [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: crowdsourcing.ru/article/plyusy_i_minusy_primeneniya_kraudfandinga_v_medicine (дата обращения 19.01.2017).

представляют собой интернет-сервисы по сбору средств на коммерческие и благотворительные цели.

Во всем мире, а особенно в развивающихся странах, краудфандинг является очень популярным, и в некоторых странах даже принимают новые законы в области инвестиций, что в некотором роде защищает инвесторов от мошенничества⁵¹.

На данный момент, в России краудфандинг не преуспевает так, как это происходит во всех остальных частях света. Например, многие жители нашей страны даже не предполагают, что это означает. Но это не самая главная проблема краудфандинга в современной России. Изучая различные мнения экспертов в этой области, преобразования западного краудфандинга в нынешние формы произошли перед кризисом 2008 года, а в России лишь в 2013-ом году. Это может говорить лишь о том, что краудфандинг в России не так популярен, как это происходит, допустим, в США или в Китае.

От чего может зависеть развитие такого странного явления как краудфандинг? Во многом можно это объяснить менталитетом России. Это является одной из важных проблем медленного развития краудфандинга в России по отношению к другим странам. Когда русскому гражданину, физическому или юридическому лицу предлагают на безвозмездной основе вложить свои деньги в какое-либо дело, о котором они слышат в первый раз, это не вызывает положительного мнения и конечно люди думают о мошенничестве. Возможно, потому что данный вид финансирования новый для России, и многие не знают о таком явлении.

Для дальнейшего развития краудфандинга людям, которые предлагают свои идеи, нужно заинтересовать аудиторию, подтолкнуть их к действиям. В этом случае так же срабатывает психологический фактор, который и не дает возможности реализовать тот или иной проект. Многие люди подразумевают, что любой проект – это мошенничество, потерянные финансы и т.д.⁵².

Еще одной проблемой краудфандинга является неправильная подача своего материала на крауд-платформах. В Интернет-ресурсах, социальных сетях мы можем увидеть достаточно рекламы о том, что людям необходима ваша материальная помощь. Но, суть заключается в том, что человека нужно заинтересовать, а русского человека заинтересовать очень и очень сложно. Об этом пишут многие, кто добился больших успехов на Bloomstarted. Например, человек решил начать свое дело, сформулировали генеральную цель, которая ведет к реализации проекта и «инвесторы» должны начать вкладывать средства.

⁵¹ Плюсы и минусы применения Краудфандинга [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: crowdsourcing.ru/article/plyusy_i_minusy_primeneniya_kraudfandinga_v_medicine (дата обращения 19.01.2017).

⁵² Краудфандинг, краудинвестинг и Peer-to-peer кредитование [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: www.cfin.ru/investor/venture/crowd_funding.shtml (дата обращения 16.01.2017).

Но тут оказывается все не так просто, для того чтобы в проект были вложены инвестиции, нужно постоянно «напоминать о себе»: записывать рекламные ролики, видеообращения, аудиозаписи, выкладывать из в различного рода общественные порталы.

То есть не нужно забывать о своем деле, ведь чем больше человек а нем узнает, тем перспективнее собрать сумму. Но в России оказывается все совсем по-другому, большинство проектов просто оказываются «забытыми», то есть автор не прилагает больших усилий для продвижения проекта.

Для развития краудфандинга авторам необходимо прилагать больше усилий, не давать потенциальным спонсорам забывать о данном проекте, рекламировать в различных социальных сетях и на видеопорталах.

Главные проблемы краудфандинга в России все-таки из-за населения нашей страны. В настоящее время проявляется недоверие людей к различного роду инвестициям. К сожалению, в нашей стране любой сбор средств у людей ассоциируется с мошенничеством.

Но также преобладают проблемы в данной области, что тоже неразрывно связано с незнанием людей о новом виде инвестиций. В зарубежных странах краудфандинг развивался в течение длительного времени. Нынешние платформы, которые занимают лидирующие позиции, пришли на уже существующий процесс коллективного финансирования, они предложили наиболее удачные инструменты, что подтолкнуло к развитию. В России же основ как таковых не было, и появление краудфандинга привело к возникновению эффекта западноевропейского болота.

Главное преимущество краудинвестинга в том, что инвестор может приобретать не только пакеты акций компании, становясь акционером, а неимущественное и/или имущественное право требования на получение части прибыли/товаров/услуг. Реализация такого права не зависит от воли остальных акционеров, что исключает риск корпоративных конфликтов на данной почве.

Для принятия закона необходимо понять⁵³:

- 1) Круг участников отношений краудинвестинга;
- 2) Кого этот закон должен защитить;
- 3) От каких рисков;
- 4) На кого и какие мы возлагаем права и обязанности;
- 5) Какие издержки (временные, административные, финансовые) понесут участники, на которых возлагаются обязанности;

К сожалению, можно предположить, что краудинвестинг, хоть и прекрасный способ

⁵³ Зельдин М. Краудинвестинг в России: быть или не быть? [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://rb.ru/opinion/zac/> (дата обращения 19.01.2017).

снизу-вверх поднять экономическую активность, он не станет повсеместным. Хотя бы по причине российских экономических показателей и объема денег у граждан. Так, нынешние российские краудфандинговые платформы только теоретически могут получать прибыль из расчета привлеченных средств и их комиссии 5%. Однако невероятную важность их социальной функции никто не может оспаривать.

Минусы краудфандинга:

1) Высокий риск того, что автор не выполнит или не сможет выполнить свои обязательства и планы. Для этого необходимо обязывать платформы оповещать о рисках, а также сами проекты указывать те риски, которые они предсказывают

2) Потенциально высокий риск мошенничества. На практике краудфандинга, мошенничество отсеивается тем, что необходимо совершать грандиозную работу на протяжении от инициации, до сбора средств. Кроме того, в мировой практике прецедентов единичные случаи мошенничества карались строгими решениями суда

3) Отсутствие профессиональной экспертизы;

4) Низкая ликвидность - ограниченные возможности выхода из малых предприятий;

5) Общественная реакция на неуспешные кейсы, невозврат средств;

6) Утечка идей, открытость;

7) Потеря средств существования гражданами р ешается ограничением сумм, которые могут вложить люди.

Плюсы краудфандинга:

1) Быстрый и простой метод привлечения средств;

2) Мобилизация свободного капитала граждан внутри страны;

3) Способ обойти IPO и корпоративную волокиту для стартаперов;

4) Маркетинг компании и продукта;

5) Проверка востребованности;

6) Модель «клиенты - лояльные сооснователи»;

7) Диверсификация схем финансирования для стартапов и использования средств для народа;

8) Демократизация и ускорение финансовых отношений;

9) Упрощение и увеличение прозрачности договорных отношений;

10) Контроль (помимо СМИ и соцсетей, страница проекта может быть открытым инструментом отчетности и планов компании, а аккаунт инвестора - его портфолио. Также, государство может требовать определенную отчетность).

11) Независимость авторов, основателей от инвесторов.

Учитывая процесс становления краудфандинга, необходимо отметить тот факт, что

еще совсем молодое направление переживает этап внедрения на территории России, а также как и все новые проекты имеет проблемные аспекты и риски, которые при грамотном управлении можно избежать или минимизировать.

Обобщая материал раздела, отметить необходимо тот факт, что процесс развития краудфандинга является перспективным для России и выгодным, но в то же время несет в себе множество проблемных и скрытых аспектов, которые необходимо урегулировать законодательно, усилить меры ответственности, сформировать комплекс отчетности, и только в данном случае возможно перспективное развитие такого направления как краудфандинг.

3.2 Перспективы развития краудфандинга в РФ

Краудфандинг в России из нового «технологического чуда» постепенно превращается в повседневное и повсеместное явление. Все большее число интернет пользователей принимают участие в финансировании проектов на краудфандинговых площадках. Согласно исследованию, проведенному краудфандинговым агентством Crowduniverse, 71% опрошенных пользователей знают о краудфандинге; 21% имеет представление о краудфандинге и лишь 8% не знают, что такое краудфандинг.

Количество регулярных спонсоров составляет всего 4%; 21% пользователей хотя бы пару раз поддерживали проекты; 17% опрошенных пользователей поддерживали краудфандинговый проект хотя бы один раз.

Исследование, проведенное агентством Crowduniverse также выявило тенденцию к повышению лояльности интернет-пользователей к сборам средств через интернет и с помощью краудфандинга в частности. Так, 51% опрошенных относятся к такому способу финансирования положительно, 41% -нейтрально и лишь 4% до сих пор относятся к этому отрицательно.

Согласно тому же исследованию агентства Crowduniverse - в первом квартале 2016 года самыми популярными проектами стали сборы средств в категориях: социальные проекты, музыка, литература, технологии, кино. Как и предсказывали эксперты, краудфандинг станет удобным инструментом для решения социальных проблем обществом. Стоит отметить, что это никак не связано с российской спецификой - такая тенденция является общемировой. Во многом это заслуга участников - с каждым годом в России активно развивается образовательное направление, таким образом, охватывая все большую аудиторию и расширяя свою географию, практически. Исследование агентства Crowduniverse все игроки обеспечивают активный рост объемов в стране, на который не

может повлиять даже экономический кризис и санкции.

Одновременно с ростом заинтересованности интернет-аудитории в краудфандинге и росте его объемов, также повышается интерес государства. Краудфандинг в России уже преодолел порог становления и на данный момент наблюдается активный темп роста, который не останавливается даже в связи с кризисом. В связи с этим, государство больше не может его игнорировать и именно поэтому все более активно пытается встроить себя в этот процесс не только в качестве наблюдателя, но и главного регулировщика в краудфандинговых отношениях⁵⁴.

В 2014 году впервые представители крауд-технологий встретились с депутатами Государственной Думы. Представители площадки рассказали депутатам о том, как развивается краудфандинг и о том, как площадки могут взаимодействовать с государством. Такие встречи на разном уровне проводились и проводятся довольно часто, однако, явных тенденций на сближение государства и представителей народного финансирования не наблюдалось. Впрочем, за это время краудфандинговой площадке Boomstarter удалось запустить совместно с государственными организациями два спецпроекта. Первый был образовательным - совместно с Общественной Палатой Государственной думы, второй – «Молодая Москва» совместно с Департаментом культуры Москвы.

Со временем краудфандинг попадет под влияние государства, а возможно так же будет использоваться и в политических целях. Но в первую очередь государство должно будет взяться за урегулирование. Уже сейчас начинают обсуждать возможность создания законопроектов, которые будут призваны защитить спонсоров от возможных рисков и приравнять их к микроинвесторам.

По некоторым данным, законопроекты будут включать такие пункты как: ужесточение идентификации спонсоров, введение договоров между спонсором и автором, возможность отзыва платежа со стороны спонсора.

По мнению экономических экспертов, такое внимание к народному способу финансирования связано не только с необходимостью регулирования, но больше как способ контролирования предвыборного краудфандинга, с помощью которого могло бы появиться огромное количество независимых кандидатов.

Краудфандинг так же является удобным инструментом для решения локальных задач - будь то создание велодорожек, или облагораживание парка. Сейчас появляются и будут появляться локальные площадки народного финансирования абсолютно разных размеров - каждая из них будут создаваться городскими и муниципальными инициативными группами.

⁵⁴ Грубенкова Д.О. Перспективы развития краудфандинга в российской экономике [Электронный ресурс] // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 2.– Электрон. дан. – URL: //; <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=15411> (дата обращения 19.01.2017).

Например, уже сейчас в Омске запущена социальная сеть для городских активистов, одной из главных функций которой является краудфандинг. Но площадки будут использоваться не только для улучшения жизни в городе, модель крупных краудфандинговых площадок может быть так жеотлично переработана и использована в рамках одного города, района, области. Такие площадки могут позволить привлечь финансирование локальных спонсоров на абсолютно любые проекты - будь то стартап или же благотворительность.

Активно продолжают развиваться и тематические площадки, посвящённые не только социальным и благотворительным проектам, но так же музыкальным, игровым и многим-многим другим. Уже сейчас многие популярные блогеры используют краудфандинг в качестве способа монетизации своей аудитории. Например, за определённые взносы предлагают своим спонсорам какой-либо эксклюзивный контент.

Использование краудфандинга в целях PR уже сейчас становится для брендов стандартным инструментом. Опыт взаимодействия крупных компаний и краудфандинговых площадок отлично зарекомендовал себя на заре появления краудфандинга в России, как со стороны брендов, так и со стороны пользователей. На данный момент список брендов, которые так или иначе использовали краудфандинг, очень велик: «МТС», «Мегафон», «Lipton», «Nokia», «Rexona» и этот список можно продолжать.

Для брендов использование краудфандинга в качестве PR-кампании может решить сразу несколько важных вопросов.

Повышение лояльности к бренду. Одна из самых важных целей для любой PR-кампании - она позволяет сделать ваш бренд дружелюбным и сблизить его с покупателем, таким образом, поддерживая повторные покупки продукта и стимулируя новые продажи.

Привлечение новых покупателей. Краудфандинговые площадки имеют внушительную базу молодой, активной и платежеспособной аудитории, которая в потенциале может стать новой аудиторией бренда. Таким образом, запуская спецпроекты на краудфандинговых площадках, компании гарантированно получают новых, а главное лояльных клиентов.

Экономия рекламного бюджета. В условиях экономического кризиса в 2016 году, многие крупные бренды сокращают свои рекламные бюджеты, а некоторые из них и вовсе закрывают свои департаменты и передают свое продвижение на аутсорсинг. Но существует ряд брендов, которые активно тестируют и ищут новые способы продвижения своих торговых марок в условиях маленьких бюджетов – одни из таких способов может стать PR-кампания, связанная с краудфандингом.

Поиск новых технологических решений для бизнеса. Зачастую случается так, что

бренды, участвующие в спецпроектах находят технологические разработки, которые способны не только улучшить их продукт, но так же стать инновационным решением в той или иной области. Таким образом, при правильном использовании, бренд может стать ещё ближе к пользователю.

Краудфандинг, как способ протестировать новый продукт. Краудфандинг также отлично подходит в качестве инструмента для тестирования новой продукции бренда. По своей сути, аудитория краудфандинговой площадки может стать отличной фокус-группой, единственное ее отличие будет в том, что голосовать «за» или «против» нового продукта она будет рублем.

Таким образом, краудфандинг является еще и отличным инструментом для тестирования новой продукции⁵⁵.

Отдельно стоит отметить, что некоторые из краудфандинговых спецпроектов, крауд-площадок и крупных брендов получают призы в различных рекламных номинациях. Так совместная благотворительная программа оператора «МегаФон» и краудфандинговой площадки Planeta.ru получила признание на церемонии Digital Communication Awards 2015, как лучшая в номинации «Digital-проект и стратегии». Из этого можно заметить, что краудфандинговые PR - кампании уже получили признание в профессиональной среде digital-промоутеров.

Исходя из вышесказанного, в обозримом будущем использование краудфандинга в таком ключе может стать обычным делом для крупных брендов. Более того, за рубежом крупные корпорации создают свои внутренние краудфандинговые площадки. Так, корпорация Sony создала тематическую краудфандинговую платформу для своих сотрудников, на которой размещаются различные технологические проекты. Некоторые из них Sony планирует внедрять в свою продукцию.

Сами площадки будут расширять свой функционал, постепенно добавляя новые модели привлечения средств. Тенденции в развитии функционала площадок на данном этапе подразумевают несколько вариантов:

1) Возможность создавать бессрочные краудфандинговые кампании. Данный инструмент будет удобен не только в качестве обеспечения постоянного финансирования производства, но может стать удобным инструментом предпродажи;

2) Создание страниц для краудфандинговых сборов под заказ. Такая функция даст авторам проекта больше возможностей, как для описательной, так и для финансовой части. Каждый проект сможет включить те блоки, которые ему будут нужны для запуска проекта в

⁵⁵ Соловьев А. Что если не деньги: Неклассические модели финансирования стартапов [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://siliconrus.com/2014/12/unclassic-venture/> (дата обращения 21.01.2017)

том виде, в котором ему это необходимо. Площадки, следовательно, станут более дружелюбными к авторам и как следствие, им будет проще привлекать новых;

3) Решения для корпоративных клиентов. Не только физическим и частным лицам необходимо проводить какие-либо сборы. Краудфандинговые площадки могут стать удобным инструментом и для внутрикорпоративных решений. В первую очередь это будет полезно для HR - специалистов. Данная функция может быть использована для запуска сбора средств на подарок коллеги, коллективному тренингу и т.д.;

4) Запуск краудинвестиционных кампаний. Краудфандинговые площадки станут первыми, кто будет тестировать краудинвестинг в России в том виде, в котором он уже существует на Западе⁵⁶.

В зависимости от успеха таких проектов уже станет ясно, будут ли появляться краудфинвестиционные площадки, или нет. В целом уже сейчас площадки начинают наращивать свой функционал и тестировать новые модели краудфандинговых сборов. В дальнейшем такие тенденции к расширению будут расти вместе с ростом потребностей аудитории. Вместе с краудфандингом активно начнут развиваться и его ответвления такие как: краудинвестинг и краудлендинг.

Краудинвестинг может стать отличным решением для предприятий и стартапов, которые не имеют необходимой кредитной истории, либо убедительного бизнес-плана для финансирования банком или венчурными инвесторами. Тем более, это становится актуальным решением в период активного развития малого бизнеса. Но для полноценного функционирования краудинвестинга в России отсутствует необходимая законодательная база, которая, например, позволила не ограничивать предельное количество учредителей для непубличных компаний.

Однако, уже сейчас существуют обходные пути, среди которых: инвестиционный договор, договор товарищества, прямая передача акций, создание дочерней компании.

Второе направление, которое может получить развитие это - краудлендинг или народное кредитование, который в скором будущем может стать наиболее развитой ветвью краудфандинга.

Суть данного направления состоит в передаче денежных средств одних физических лиц другим или же организациям. Будущие кредиторы объединяются на независимых онлайн-площадках и предлагают на них деньги под определенный процент. Краудфандинг становится интересен не только представителям государственного аппарата разного уровня, но так же он вызывает огромный интерес у представителей брендов.

В дальнейшем такие тенденции будут только набирать обороты и масштабироваться.

⁵⁶ Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / С.Бланк. - М.: Альпина Паблишер, - 2014. - 616 с.

Однако есть шансы, что чрезмерное вмешательство государства может очень плачевно сказаться на развитии данного направления.

Самыми заметными в России являются краудфандинговые площадки Boomstarter и Planeta, вышедшие в середине 2012 года. Обе площадки работают по модели предоставления спонсору «нефинансового вознаграждения» и копируют западные проекты Kickstarter и Indiegogo. Платформа Boomstarter - аналог зарубежного проекта Kickstarter, была создана 21 августа 2012 года. Сборы осуществлялись по принципу «Все или ничего».

С 2016 года на «Бумстартере» можно собирать деньги на проект до полного успеха, без срока. К каждому сбору прикрепляется менеджер, который помогает избежать наиболее тривиальных ошибок.

На Boomstarter раздела «Благотворительность» нет, и комиссия взимается со всех успешно завершившихся сборов. Сбор boomstarter.ru с каждого успешного проекта составляет 5 % - на эти деньги существует сама площадка.

В 2015 году лучшие проекты ведущих Краудфандинговых платформ ожидаемо побили предыдущие рекорды. Успеху Indiegogo немало способствовал запущенный платформой в январе 2015 года сервис InDemand, который позволяет авторам проектов продолжать сбор средств даже после официального окончания кампании. Существует ощутимая разница в развитости зарубежных и отечественных платформ. Медленное развитие краудфандинга в России связано с финансовой неграмотностью граждан и печальным опытом финансовых пирамид, оставивший осадок недоверия к нововведениям.

Тем не менее, краудфандинг постепенно превращается в повседневное и повсеместное явление⁵⁷.

Среди российских благотворительных платформ - Благо.ру, Добро Mail.Ru. В России при поддержке правительства запущены централизованные платформы для работы с общественным мнением (CrowdMos, Добродел, Открытый регион). По статистике, объем операций краудфандинга в России в 2015 году составил 100 миллионов рублей, 228 проектов получили нужное финансирование (таблица 1)⁵⁸.

⁵⁷ Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: http://crowdsourcing.ru/article/kraudfanding_2015_vpered_k_novym_rekordam (дата обращения 23.01.2017)

⁵⁸ Строкова А. А. Краудфандинг в России: сущность и перспективы развития / А.А. Строкова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. СПб.: Свое издательство, 2016. - С. 58-61.

Таблица 1

Сравнительная статистика по платформам за 2014-2015г.

Платформа	Сборы топ, млн. долл. США		Рекордсмен, млн. долл. США		Категория	
	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.	2014г.	2015г.
Kickstarter	43,8	71,5	13,3	20,3	технологии 50 % дизайн 20 % игры 20 % фильмы/видео 10 %	игры 50 % дизайн 40 % ТВ/видео 10 %
Indiegogo	25,4	38,4	5	12,5	технологии 50 % фильмы/видео 30 % образование 10 % общество 10 %	технологии 70 % фильмы/видео 20 % игры 10 %
Planeta	30,1	33,2	5,8	7,3	фильмы/видео 30 % благотворительность 20% музыка 20 % общество 20 % фотография 10 %	музыка 20 % кино 20 % благотворительность 10 % фотография 10 % литература 10 % анимация 10 % образование 10 % театр 10 %
Boomstarter	10,4	15,2	2,1	3,1	фильмы/видео 20 % технологии 20 % искусство 20 % игры 20 % издания 20 %	литература 20 % бизнес 20 % общество 10 % игры 10 % технологии 10 % музыка 10 % дизайн 10 % кино 10 %

Все большее число интернет пользователей принимают участие в финансировании проектов на краудфандинговых площадках.

По прогнозам к 2020 году краудфандинг будет генерировать 3,2 триллиона в экономике в год и поможет создать 2 миллиона рабочих мест. Эти цифры могут еще более возрасти вследствие имплементации принятого Конгрессом США Закона о стартап-компаниях (JOBS Act), согласно которому гражданам старше 18 лет разрешается участие в основанных на отчуждении доли капитала краудфандинговых проектах. Молодое активное поколение лучше понимает, что накопления можно и нужно инвестировать, а в мире существуют не только банковские депозиты.

Несмотря на то, что Банк России признал, что сегмент краудфандинга в России находится в зачаточном состоянии, ЦБ уже думает над вариантами его регулирования.

Очень важно, чтобы надзор за краудфандинговыми площадками учитывал существующие на этом объекте риски, но не мешал развитию эффективных бизнес-моделей

краудфандинга.

Обобщая весь материал раздела и работы в целом, важно отметить тот факт, что краудфандинг - явление новое для России и для многих является сомнительным объектом. Данное направление в силу различных аспектов, к примеру- уровень доверия общественности, уровень мошенничества, уровень невозврата средств, слабо развивается, несмотря на достаточно большой потенциал и перспективные направления развития. В качестве основного фактора решения проблемных аспектов выступает ужесточении государственного контроля, разработка четкой системы отчётности, строго нормативного регулирования, а также необходимо рассмотреть вопрос об ограничении сфер деятельности, в которых может быть краудфандинг, как процесс инвестирования. Только, установив рамки, можно развить данную сферу в приоритетном направлении.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что краудфандинг приобретает массовое проявление в современном мире, позволяет финансировать проекты за счет признания важности и значимости данных проектов в обществе. Проблемным аспектом в изучении краудфандинга был обозначен малый уровень изученности данного вопроса в условиях особенности развития России.

Цель написания выпускной квалификационной работы ставилась в изучении процесса развития краудфандинга в России.

Для понимания сущности явления краудфандинга в работе изучено мнение различных авторов в сфере вопроса – что есть краудфандинг. В ходе написания выпускной квалификационной работы, было определено, что в отечественной практике краудфандинг чаще всего определяется как народное финансирование или коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

В краудфандинге принимают участие:

1) Реципиент - лицо, организующее весь процесс. Именно он является получателем указанного финансирования. При этом вполне возможна ситуация, когда реципиент передаст собранные средства третьему лицу. Однако о такой передаче должны быть заранее поставлены в известность доноры;

2) Доноры - лица, которые передают те или иные средства реципиенту и таким образом осуществляют финансирование.

В качестве мотивов были выявлены: эгоистические и альтруистические. К первой группе могут быть отнесены мотивы, позволяющие надеяться на извлечение некоторой выгоды при участии в процессе краудфандинга.

Также в ходе написания первой главы выпускной квалификационной работы были определены функции краудфандинга: формирование целостного общества; содействие развитию и финансированию проекта; концентрация капитала; развитие электронных технологий.

До отдельного законодательного регулирования краудфандинга и краудинвестинга в России еще далеко. Пока на них будут распространяться общие нормы ГК РФ, а также нормы ряда специальных законов. В этой связи необходимо пересмотреть законодательство в сфере определения дарения относительно краудфандинга следует особое внимание уделить защите интересов доноров.

Родина краудфандинга – США, где впервые появились платформы, самой известной

из которых является Kickstarter. Краудфандинг успешно функционирует, намного опережая развитие венчурного капитала, что оказывает очевидный стимулирующий эффект на развитие инновационных идей, а следовательно, и на развитие бизнеса в целом.

В ходе написания второго раздела выпускной квалификационной работы выявлено, что из существующих в России платформ работает полноценно 7, на ранней версии тестирования находится 4 платформы, мертвым грузом считаются платформы, которые не востребованы, не работают, но и не утилизированы, таковых в России на 2016 год насчитывалось 3 единицы. В стадии разработки находится 3 платформы, недавно запустилась, но уже функционирует и может стать полноценной – таковых насчитывается 2 единицы и 2 платформы находятся на ранней версии тестирования.

Определено, что 6 платформ относятся к творческим проектам на 2016 год, 4 платформы носят социальную направленность, 1 платформа рассматривает вопрос программного обеспечения и 10 существующих платформ нельзя отнести к какой-то отдельной сфере функционирования, а значит, реализуют проекты различного направления.

Одним из крупнейших проектов был и остается Boomstarter - российский аналог Kickstarter, действующий по такому же принципу. Недавно отпраздновав свой день рождения, проект поделился статистикой о проделанной работе. Самой главной цифрой, естественно, является количество привлеченных инвестиций - 23 456 232 рубля. Это, конечно, во много раз меньше, чем у американских платформ, но все же, довольно неплохо для сравнительно молодого проекта в условиях современного развития и пользователей, которые еще не привыкли делиться деньгами.

«Планета» занимается проектами в самых разных сферах: музыке, литературе, театре, кино, фотографии, благотворительности, игровой индустрии, а также ведет общественные проекты и многое другое. Поддерживает любую идею - от съемки фильма до создания мобильного приложения. Администрация Портала имеет право отказать в допуске к сбору средств без объяснения причин отказа. Данное право может быть использовано на любой стадии подготовки проекта. Сотрудничество с «Планетой» не стоит нисколько, если речь идет именно о создании проекта, а не о пользовании другими сервисами «Планеты» (онлайн-трансляции, интернет-магазин и т.д.). В случае успешного завершения проекта «Планета» взимает только сервисную комиссию.

Комиссия «Планеты» и платежных агрегаторов составляет 10% от средств, собранных успешным проектом. В случае, если проект собрал от 50 до 99% от заявленной суммы, общая комиссия составит 15%. Платформа не взимает комиссию с благотворительных проектов.

Успешным считается проект, собравший полную сумму или большую в установленные сроки. Также признаются успешными проекты, которые собирают от 50%

заявленной суммы, если автору достаточно этих средств, чтобы выполнить обязательства перед спонсорами. Если сумма сборов в проекте не достигает и 50% от заявленной, «Планета» аннулирует покупки, возвращая спонсорам все деньги в их личные кошельки на портале. С автора проекта при этом не взимается никакой комиссии.

Несмотря на привлекательность развития платформ краудфандинга, существует ряд проблемных аспектов, которые мешают развитию данного направления: менталитет общественности, мошенники, конфликт интересов, проблемные аспекты выбора объёма инвестиции. В выпускной квалификационной работе данные проблемные аспекты рассмотрены в более подробном варианте. Краудинвестинг может стать отличным решением для предприятий и стартапов, которые не имеют необходимой кредитной истории, либо убедительного бизнес-плана для финансирования банком или венчурными инвесторами. Тем более, это становится актуальным решением в период активного развития малого бизнеса. Но для полноценного функционирования краудинвестинга в России отсутствует необходимая законодательная база, которая, например, позволила не ограничивать предельное количество учредителей для непубличных компаний. Однако, уже сейчас существуют обходные пути, среди которых: инвестиционный договор, договор товарищества, прямая передача акций, создание дочерней компании.

Обобщая материал всей работы, можно сделать вывод, что процесс развития краудфандинга – новое и малоизвестное явление для России, хотя в мировой практике инвестирования различного рода проектов данное явление актуально и известно. В то же время Россия продолжает внедрять в различные сферы деятельности данное явление, так как именно краудфандинг является инвестиционной площадкой различных проектов – от личного желание человека до социального глобального проекта. Но, как и любой процесс в сфере инвестирования и финансирования, краудфандинг должен быть регулируемым процессом, в данном случае необходимо разработать комплексную систему правового регулирования, что позволит избежать проблемных моментов, которые встречаются на современном развитии экономики России: уровень доверия, уровень ответственность, мошенничество, целевое использование средств и т.д. Таким образом, краудфандинг – новое и значимое явление в России, требующее четкого и точного регулирования в сфере законодательства во избежание проблемных аспектов и быстрее внедрения данного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ; (в ред. от 28 декабря 2016 г.) // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: (ред. от 31 янв. 2016 г.) // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) [Электронный ресурс]: федер. закон от от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ; (в ред. от 12 сентября 2016 г// Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2014
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ : (ред. от 03 июля 2016 г.) // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016
5. Об информации, информационных технологиях и о защите информации [Электронный ресурс]: федер. закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016
6. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем [Электронный ресурс]: федер. закон от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) // Консультант Плюс: справ. правовая система. -Версия Проф.- Электрон. дан.- М., 2016
7. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016
8. О техническом регулировании [Электронный ресурс]: федер. Закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ // Консультант Плюс: справ. правовая система. – Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2016
9. Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://xn----7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/18151> (дата обращения 14.01.2017)
10. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / С.Бланк. - М.: Альпина Паблишер, - 2014. - 616 с.
11. Буров В.Ю. Структура экономической безопасности и проблема концептуального выбора развития экономики Российской Федерации / В.Ю. Буров // Вестник Бурятского государственного университета. - 2014. -№ 2. – 142 с.

12. Веселовский М.Я. Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов / М.Я. Веселовский // Инновационная политика. Управление инновациями. Инновационное развитие экономики. - 2016. - №2(32). - 7с
13. Грубенкова Д.О. Перспективы развития краудфандинга в российской экономике [Электронный ресурс] // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 2.– Электрон. дан. – URL: <https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=15411> (дата обращения 19.01.2017)
14. Гусева Д.Е. Краудфандинг: сущность, преимущества [Электронный ресурс] // современная наука, актуальные проблемы теории и практики.– Электрон. дан. – URL: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a> (дата обращения 19.01.2017)
15. Гусева Д.Е., Малыхин Н., Краудфандинг: сущность и риски [Электронный ресурс] // Современная наука: проблемы теории и практики.– Электрон. дан. – URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/ru/---ep14-09/1278-a> (дата обращения 13.01.2017)
16. Джейсон Рич Краудфандинг [Электронный ресурс] // Справочное руководство по привлечению денежных средств: М.: И-трейд, 2015. – Электрон. дан. – URL: http://fictionbook.ru/author/djeyson_rich/kraudfanding_spravochnoe_rukovodstvo_po_read_online.html (дата обращения 14.01.2017)
17. Джефф Хау Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Хау Джефф. - М.: Альпина Паблишер, 2015. – 326 с.
18. Дашкевич Т. В. Краудфандинг как способ инвестирования. Зарубежный опыт и перспективы развития в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/114794/1/dashkevich_sbornik14.pdf (дата обращения 18.01.2017)
19. Зельдин М. Краудинвестинг в России: быть или не быть? [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://rb.ru/opinion/zac/> (дата обращения 19.01.2017)
20. Короткова Ш. - источник инновационных идей / Короткова Ш. // ИКС. -2014. -№12. – 21С.
21. Котляров И. Д. Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой / И.Д. Котляров // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. -2016. - № 4. - С.54-68.
22. Котляров И. Д. Перспективы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой / И.Д. Котляров / Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. - 2016. - № 7. - С. 51-53.
23. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования [Электронный ресурс] // Экономика – Электрон. дан. – URL: <http://отрасли-права.пф/article/3296>. (дата

обращения 12.01.2017)

24. Краудфандинг [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. –URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг> (дата обращения 12.01.2017)

25. Краудфандинг - инновационный инструмент инвестирования [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL:<http://love-credit.ru/st/kraudfanding-innovacionnyu-instrument-investirovaniya> (дата обращения 17.01.2017)

26. Краудфандинг в России [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://rb.ru/news/kraudfanding-v-rossii/> (дата обращения 18.01.2017)

27. Краудфандинг, краудинвестинг и Peer-to-peer кредитование [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL:www.cfin.ru/investor/venture/crowd_funding.shtml (дата обращения 16.01.2017)

28. Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html> (дата обращения 16.01.2017)

29. Лучшие краудфандинговые сайты в России [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://web-profy.com/chto-takoe-kraudfanding.html> (дата обращения 19.01.2017)

30. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития / под ред. Н.А. Савинской. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. - 131 с.

31. Основы заведения проекта [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL:<https://planeta.ru/faq/article/11> (дата обращения 19.01.2017)

32. Перспективы краудфандинга: в США – закон, в России – мошенничество [Электронный ресурс] // Россия и бизнес. – Электрон. дан. – URL: <http://russia-business.ru/page/show/articles/business-ideas/20131801.html>. (дата обращения 12.01.2017)

33. Плюсы и минусы применения Краудфандинга [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: crowdsourcing.ru/article/plyusy_i_minusy_primeneniya_kraudfandinga_v_medicine (дата обращения 19.01.2017)

34. Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: http://crowdsourcing.ru/article/kraudfanding_2015_vpered_k_novym_rekordam(дата обращения 23.01.2017)

35. Соловьев А. Что если не деньги: Неклассические модели финансирования стартапов [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. –URL: <http://siliconrus.com/2014/12/unclassic-venture/> (дата обращения 21.01.2017)

36. Строкова А. А. Краудфандинг в России: сущность и перспективы развития / А.А. Строкова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. СПб.: Свое издательство, 2016. - С. 58-61.

37. Суворов Н. С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса / Н.С. Суворов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий . – 2016.- № 3. – 34с.

38. Тян И.А. Повышение качества высокотехнологичной продукции на основе сетцентрических механизмов привлечения ресурсов [Электронный ресурс] // автореферат к диссертации. – Электрон. дан. – URL.: <http://www.dissercat.com/content/povyshenie-kachestva-vysokotekhnologichnoi-produktsii-na-osnove-setetsentrich-eskikh-mekhaniz> (дата обращения 14.01.2017)

39. Что такое Краудфандинг? [Электронный ресурс] // Консалтинговое агентство.– Электрон. дан. – URL: <http://www.crowdconsulting.ru/crowdfunding> (дата обращения 18.01.2017)

40. Чугреев В.Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-sotsialnaya-tehnologiya-kollektivnogo-finansirovaniya-zarubezhnyy-opyt-ispolzovaniya> (дата обращения 16.01.2017)

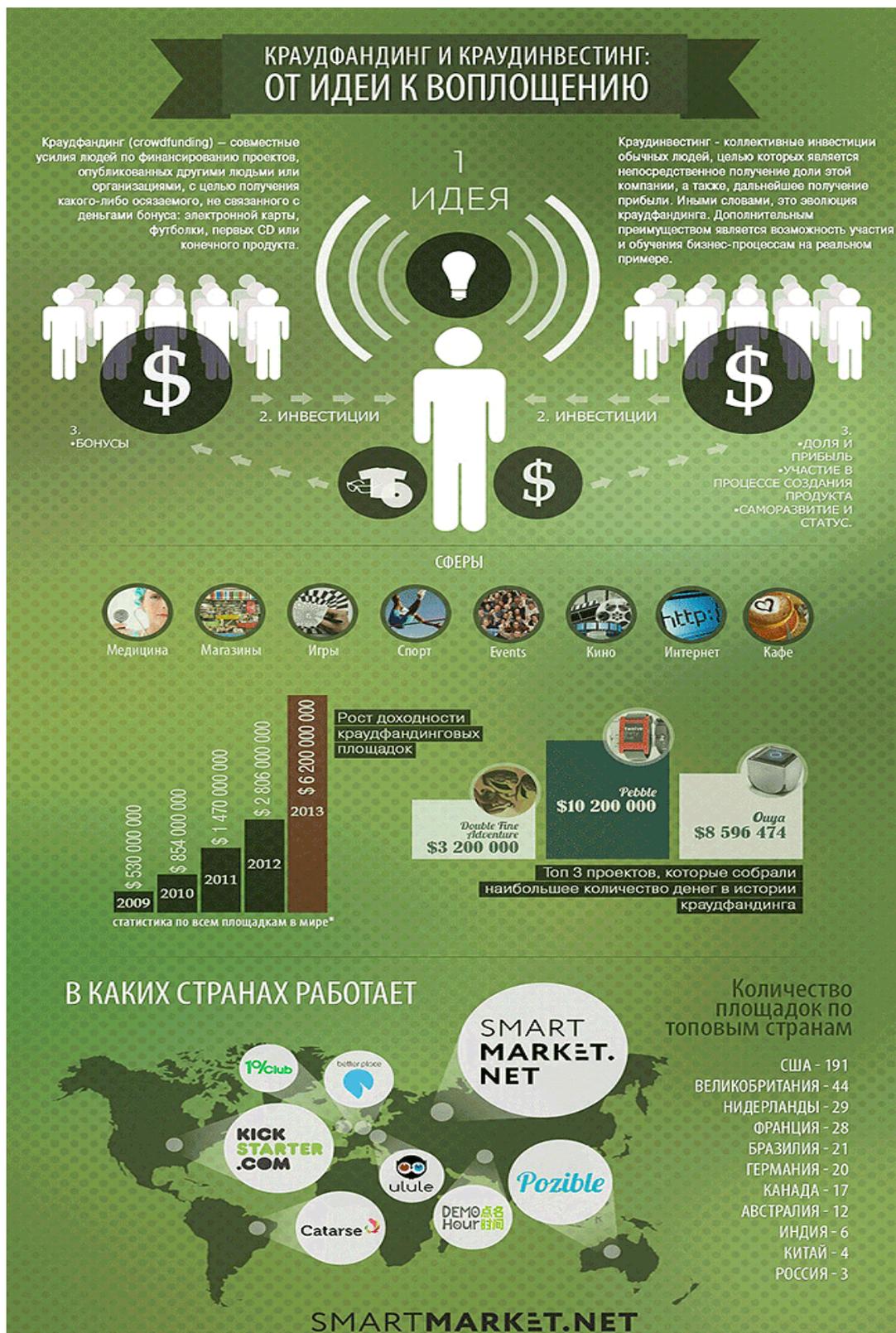
41. Kickstarter [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. – URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/Kickstarter> (дата обращения 14.01.2017)

42. Kickstarter Basics: Kickstarter [Электронный ресурс] // Электрон. дан. – URL: <http://www.kickstarter.com/help/faq/kickstarter%20basics> (дата обращения 14.01.2017)

43. Project Guidelines [Электронный ресурс] // Википедия – Электрон. дан. –URL: <http://www.kickstarter.com/help/guidelines> (дата обращения 15.01.2017)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Краудфандинг в России



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Список краудфандинговых площадок в России

Название	Дата создания	Стадия развития	Какие проекты финансирует
Kroogi	2008	Работает	Творческие проекты
Электронный благотворительный ящик	2009	Работает	Социальные
Startapp	2009	Мертвый ресурс	Любые
ThankYou.ru	2010	Работает	Творческие проекты
Мой учитель	2010	Работает	Социальные
С миру по нитке	2010	Работает	Любые
Naragarpet	2011	Мертвый ресурс	Творческие проекты
Start with me	2011	Мертвый ресурс (сайт так и не открылся)	Любые
Тугеза	2011	Работает	Социальные
Time-to-start	2011	Мертвый ресурс	Любые
Спонсор Здесь	2011	Мертвый ресурс	Любые
Первый капитал	2011	Мертвый ресурс	Творческие проекты
Tap to Start	2011	Мертвый ресурс	Любые
ITRockOut	2012	Мертвый ресурс (твиттер не обновлялся с 1.08.12)	Сервис заказа программного обеспечения в складчину
Planeta.ru	2012	Работает	Творческие проекты (но планируется раздел для стартапов)
Русини(мертвый ресурс)	2012	Работает	Социальные
Boomstarter.ru	2012	Работает	Любые
CrowdPress	2012	Мертвый ресурс	Творческие проекты
Гдемоиденги.рф	2012	Мертвый ресурс	Любые
ClickStart	2012	Мертвый ресурс	Любые



Поиск заимствований в научных текстах^β

[\(index.php/ru/\)](#) [\(index.php/en/\)](#)

Введите текст:

...или загрузите файл:

Файл не выбран...

Выбрать файл...

Укажите год публикации: 2017 ▼

Выберите коллекции

- Все
- Рефераты
- Авторефераты
- Иностранные конференции
- PubMed
- Википедия
- Российские конференции
- Иностранные журналы
- Российские журналы
- Энциклопедии
- Англоязычная википедия

Анализировать

Проверить по расширенному списку коллекций системы Руконтекст (<http://text.rucont.ru/like>)

Обработан файл:
1439 - VKR_Kraudfanding_ot_7_02_17_ves_diplom.docx.

Год публикации: 2017.

Оценка оригинальности документа - 92.84%
 Процент условно корректных заимствований - 0.0%
 Процент некорректных заимствований - 7.16%



Просмотр заимствований в документе

Время выполнения: 29 с.

Документы из базы

Источники заимствования

Источники
 В списке литературы
 Заимствования

1. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования
 (<http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-sotsialnaya-tehnologiya-kollektivnogo-finansirovaniya-zarubezhnyy-opyt-ispolzovaniya>)

Авторы: Чугреев Валерий Леонидович.
 Год публикации: 2013. Тип публикации: статья научного журнала.
<http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-sotsialnaya-tehnologiya-kollektivnogo-finansirovaniya-zarubezhnyy-opyt-ispolzovaniya> (<http://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-sotsialnaya-tehnologiya-kollektivnogo-finansirovaniya-zarubezhnyy-opyt-ispolzovaniya>)
 Показать заимствования (13)

2.68%

ОТЗЫВ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

БАКАЛАВРА ПО ТЕМЕ:

«РАЗВИТИЕ КРАУДФАНДИНГА В РОССИИ»,

выполненную студенткой ВШБ НИ ТГУ Макаровой Анастасией

Александровной

Тема исследования очень актуальна на современном этапе развития финансово-инвестиционных отношений во всем мире. В России только начинается становление рынка краудфандинга, что несомненно объясняет все возрастающий интерес к изучению данного вопроса. Именно развитию краудфандинга и посвящена работа.

При написании работы Макарова А.А. проявила такие качества как ответственность и пунктуальность в выполнении устранении замечаний научного руководителя, также она продемонстрировала умение самостоятельно осуществлять сбор, обобщение и анализ различных источников литературы и данных статистики, благодаря чему в работе систематизирован, обобщен и выстроен логически материал по теоретическим, правовым, методологическим и организационным основам краудфандинга. Кроме того, автор работы показала умение выделять главное, делать выводы и обосновывать полученные результаты, что нашло для нее возможность сформулировать элементы новизны и практической значимости, которые отражают основные проблемы и перспективы развития краудфандинга в России.

В целом, работа оставляет хорошее впечатление, тема раскрыта полно и последовательно, выводы и результаты обоснованы и соответствуют поставленным цели и задачам исследования, оформление работы корректно. Таким образом, работа соответствует стандартным квалификационным требованиям, может быть допущена в ГЭК, и заслуживает оценки отлично при условии успешной защиты, а Макарова А.А. достойна присвоения квалификации бакалавр по направлению «Экономика».

Научный руководитель, к.э.н., доцент



/Ильина Т.Г./