

Национальный исследовательский Томский политехнический университет  
Национальный исследовательский Томский государственный университет  
Томский государственный архитектурно-строительный университет  
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники  
Томский национальный исследовательский медицинский центр РАН

# **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ НАУК**

**Том 5. Экономика и управление**

Сборник научных трудов  
XV Международной конференции студентов, аспирантов  
и молодых ученых

24–27 апреля 2018 г.

# **PROSPECTS OF FUNDAMENTAL SCIENCES DEVELOPMENT**

**Volume 5. Economics and Management**

XV International Conference of students, graduate students  
and young scientists

April 24–27, 2018

Томск 2018

## КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ

Т.Б. Замбалаева

Научный руководитель: доцент, кандидат экономических наук. М.В. Чиков

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Россия, г. Томск, пр. Ленина, 36, 634050

E-mail: [zambalayeveva@mail.ru](mailto:zambalayeveva@mail.ru)

## KRAUDFANDING AS A TOOL FOR FINANCING START-UP

T.B. Zambalaeveva

Scientific Supervisor: Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, M.V. Chikov

National research Tomsk State University, Russia, Tomsk, Lenin st., 36, 634050

E-mail: [zambalayeveva@mail.ru](mailto:zambalayeveva@mail.ru)

**Abstract.** *The article is devoted to the technology of collective financing - crowdfunding. The process of financing startups on crowdfunding platforms is considered. Based on the analysis, advantages and disadvantages are presented.*

**Введение.** Краудфандинг дает возможность проектам, нуждающимся в финансовой поддержке, получать небольшие денежные средства от любого человека и является достаточно новым явлением в сфере финансирования. Цель данной работы рассмотреть краудфандинг как инструмент привлечения средств на финансирование стартапов.

**Материалы и методы исследования.** Материалами исследования стали исследования экспертов J'son & Partners Consulting и официальные сайты краудфандинговых платформ. Основным методом работы является сравнительный анализ.

**Результаты исследования.** Краудфандинг (от англ. «crowd – толпа», «funding – финансирование») - это финансовый инструмент, работающий посредством коллективного сотрудничества людей, добровольно объединяющих свои ресурсы на краудфандинг-площадке в целях поддержания проектов других людей или организаций [1].

Краудфандинг платформы представляют собой специализированные интернет-сайты, выступающие посредниками между людьми или организациями, запускающими какой-либо проект (создатели проектов), и людьми, которые данный проект желают профинансировать (краудбекеры).

Краудфандинг можно разделить по следующим категориям:

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

Исследование экспертов J'son & Partners Consulting дали оценку оборота рынка краудфандинга в России в 2017 году - 160-180 млн. рублей, из которых 80% приходится на площадки Planeta.ru и Boomstarter.ru. В 2016 году объем рынка краудфандинга в России составлял 100 млн. рублей [2].

Рассмотрим несколько иностранных платформ-лидеров.

1. Kickstarter — самый популярный сайт краудфандинга, первоначально созданный исключительно для жителей и резидентов США в 2009 году. У сайта высокая посещаемость.

2. Indiegogo — это международная платформа краудфандинга, созданная ещё в 2008 году. Платформа создана для проектов из сферы музыки и кино, благотворительности.

*Таблица 1*

*Российские краудфандинговые платформы*

| № | Название        | Дата создания | Какие продукты финансирует | Монетаризация                                             |
|---|-----------------|---------------|----------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 1 | Boomstarter     | 2012          | любые                      | комиссия КП <sup>1</sup> 7 5% + сбор ПС <sup>2</sup> 8 5% |
| 2 | Planeta.ru      | 2012          | любые                      | комиссия КП 5% (10%) + сбор ПС 5%                         |
| 3 | С миру по нитке | 2010          | творческие, экология       | комиссия КП 5% + сбор ПС 5%                               |
| 4 | ThankYou.ru     | 2010          | творческие                 | комиссия КП и сбор ПС 15%                                 |
| 5 | Тугеза          | 2011          | социальные                 | -                                                         |
| 6 | Руфандер        | 2015          | любые                      | сбор ПС 3,5 – 5 %                                         |

Boomstarter – лидирующая краудфандинговая платформа для финансирования технических, творческих и других проектов. Объемы сборов в 2012 году - 1,6 млн. руб. и в 2016 году - 15 млн. рублей. На 2017 привлечено около 308 миллионов рублей, успешных проектов 1448. Наиболее финансируемые проекты: литература, бизнес, технологии [3].

Planeta.ru - лидер краудфандинга в Рунете с 2012 года. В год создания объем сборов был 4,5 млн руб.; к апрелю 2017 г. объем сборов достиг 400 млн руб. Наиболее финансируемые проекты: музыка, кино, благотворительность [4].

Какие шаги должен предпринимать Стартапер для получения финансирования от краудфандинговой площадки:

1. Автору (или авторам) проекта необходимо наиболее полно описать его концепцию, достоинства и причины, по которым его необходимо профинансировать.
2. Важно продумать систему вознаграждения, т.е. того, что донор получит за вложение той или иной суммы средств.
3. Автор может разместить видеоматериалы с обращением к клиентам.
4. Необходимо точно просчитать, сколько средств потребуется для осуществления проекта. Помимо основных средств, необходимо учитывать процент, взимаемый самой краудфандинговой платформой, налог на доход с физических лиц, комиссию платёжных систем за совершение транзакционных операций.

Как и любая технология, краудфандинг имеет преимущества и недостатки. В таблице 2 представлены результаты сравнительного анализа краудфандинга с традиционным финансированием.

<sup>1</sup> КП-сок. краудфандинговая платформа.

<sup>2</sup> ПС (платежная система Интернета) – система счетов между финансовыми организациями при покупке-продаже товаров и услуг через Интернет.



Таблица 2

## Преимущества и недостатки краудфандинга

| Преимущества                                    | Недостатки                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Отсутствия залога и первоначальной суммы        | Финансовые риски для доноров в случае, если проект окажется неуспешным: не соберёт указанную сумму для реализации.                                                                   |
| Привлечение широкой аудитории                   | Отсутствие правового поля в РФ для регулирования отношений, возникающих в рамках краудфандинга. (в декабре 2017 года разработан законопроект о регулирование краудфандинга в России. |
| Решение вопроса о рекламе и продвижения проекта | Низкий уровень доверия российских интернет-пользователей к новым технологиям и электронным системам расчёта                                                                          |
| Простота и доступность использования            |                                                                                                                                                                                      |

Приведем примеры стартапов финансируемые краудфандингом в 2017 году.

КИБИ - протезы для маленьких героев. Стартап занимается разработкой функциональных протезов кисти для детей и взрослых. Цель проекта 150 000 р., а собрано 592 295 р.

Проект ON – Молодежное будущее. Приложение для молодежи с новостями и квестами среди всех ВУЗ'ов Томска. 1 203 650 собрано из 1 200 000. Завершен 21 декабря 2017.

**Заключение.** Приведённые результаты показывают, что краудфандинговая платформа предоставляет широкие возможности стартапам. Помимо основной цели – сбора средств, параллельно осуществляется реклама проекта. А также с помощью краудфандинга можно проверить самостоятельность идеи, протестировать продукт, оценить профиль клиента.

Большинство недостатков связано с внешними факторами – правовым и социально-психологическим. Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что технология краудфандинга является перспективным альтернативным источником финансирования проектов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузнецов В.А. Краудфандинг: Актуальные вопросы регулирования // Деньги и Кредит. 2017.-№1. С. 65-73.
2. Исследование J'son & Partners Consulting - Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг [Электронный ресурс]. - режим доступа: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) – 20.02.2018.
3. Boomstarter [Электронный ресурс] - режим доступа: <https://boomstarter.ru> – 21.02.2018.
4. Planeta.ru [Электронный ресурс] - режим доступа: <https://planeta.ru> – 21.02.2018.