

Разумова Анна Игоревна

Студент

2 курс, направление «Правовое сопровождение бизнеса»

Волго-Вятский институт (филиал) университета им.

О.Е. Кутафина (МГЮА)

КРАУДФАНДИНГ

***Аннотация:** В статье рассмотрены ключевые вопросы, связанные с развитием краудфандинга в России. Краудфандинг является движущей силой стартапов и развития малого и среднего бизнеса. Кроме того, он способствует реализации социально значимых и благотворительных проектов, позволяет творческим коллективам публиковать свои материалы. При этом в статье затронута проблема отсутствия законодательного регулирования данного вида инвестиций.*

***Ключевые слова:** краудфандинг, краудфандинговая платформа, инвестиции, фаундер, бэкер.*

***Annotation:** The article discusses the key issues related to the development of crowdfunding in Russia. Crowdfunding is the driving force behind startups and the development of small and medium-sized businesses. In addition, it promotes the implementation of socially significant and charitable projects, allows creative teams to publish their materials. At the same time, the article touches upon the problem of the lack of legislative regulation of this type of investment.*

***Key words:** crowdfunding, crowdfunding platform, investments, founder, backer.*

В настоящее время реализуется большое количество различных стартапов и инвестиционных проектов. Основной задачей, как правило,

является сбор средств на реализацию данных проектов. В случае если классическое проектное финансирование недоступно, можно использовать краудфандинг.

Краудфандинг – это относительно новое понятие для российского инвестиционного рынка. Его суть заключается в коллективном финансировании проекта с публичной публикацией прогресса сбора средств. Объявления о сборе средств публикуются на специальных краудфандинговых площадках. Чаще всего краудфандинг применяется при финансировании творческих и социально значимых проектов [3].

Так как краудфандинг только начинает активно развиваться в России, то наиболее известными платформами являются международные. Так одной из первых подобных платформ является Kickstarter. Среди плюсов – гарантии для спонсоров и безопасность (деньги не уходят со счетов доноров до окончания срока проекта). За 10 лет существования площадка помогла 150 тысячам предпринимателям и собрала больше \$4 млрд. Проекты создаются бесплатно, комиссия составляет 5%.

Также популярными, но менее масштабными являются платформы RocketHub и Fundable. Среди современных площадок следует выделить сайт CrowdFunder, на ней сосредоточены наиболее долгосрочные проекты. Аккредитованные доноры CrowdFunder – это целая сеть из 12 тысяч венчурных инвесторов, вложивших уже \$150 млн.

Boomstarter – это одна из самых известных российских краудфандинговых площадок. На ней чаще всего размещаются развлекательные проекты. Главным минусом сотрудничества на данной платформе является ограничение по минимальной сумме пожертвования.

Планета – наиболее популярный российский сервис, на котором размещаются, преимущественно, творческие, образовательные и социальные проекты. Помимо комиссии сервиса в 5% уплачивается налог государству 13% [2].

Инвестирование в форме краудфандинга имеет четко определенную сумму сбора и срок, к которому средства должны быть собраны. В проекте имеется две стороны: фаундеры и бэкеры. Фаундеры – это основатели проекта, на который организуется сбор средств. Бэкеры – это инвесторы. Вознаграждением за инвестиции является реклама в виде упоминания в титрах, книге, бесплатный продукт и т.п.

Несмотря на кажущуюся простоту данной схемы финансирования, в краудфандинге выделяются отдельные виды и модели. Подробнее разберем их ниже. Разделение осуществляется по виду вознаграждения для бэкером.

Reward crowdfunding. При данном виде финансирования бэкеры получают бонусы в виде публичного упоминания имени бэкера, а также предоставления рекламы в СМИ с возможностью получения будущей продукции бесплатно.

Debt crowdfunding. При инвестировании в проект бэкеры получают долю прибыли, либо процент от продаж. Чаще всего к такому виду краудфандинга прибегают при реализации проекта производства востребованной продукции [1].

Equity crowdfunding. Данный вид финансирования предусматривает, что бэкеры получают долю в проекте, либо акции компании за инвестиции. Подобный вид краудфандинга в настоящее время используют даже крупные бренды с целью реализации новых проектов.

Российское законодательство не регулирует краудфандинг. В настоящее время в разработке находится законопроект «Об альтернативных способах привлечения инвестиций». Исходя из этого, возникает риск мошенничества при организации сбора средств.

Помимо представленной классификации Банк России выделяет иные виды краудфандинга. Разделение производится в зависимости от статуса участников.

– р2р-кредитование подразумевает, что обе стороны – физические лица;

– р2b-кредитование организуется юридическим лицом, но бэкерами выступают физические лица;

– b2b-кредитование возникает в случае, если и фаундер и бэкер – юридические лица;

– rewards-краудфандинг – отдельный вид инвестирования, при котором средства привлекаются за нефинансовое вознаграждение [2].

Помимо видов краудфандинга выделяют отдельные модели. Выбор модели обусловлен суммой сбора, суммой взносов и порядком распоряжения денежными средствами. Исходя из этого, выделяется пять моделей.

«Все или ничего». В случае, если фаундер не успевает собрать средства на реализацию проекта в установленные им сроки, то он не получает ничего. Если денежные средства собраны в срок, то краудфандинговая платформа перечисляет ему всю сумму, собранную бэкерами.

«Оставить все». В данном случае после окончания срока фаундер получает всю собранную сумму (за вычетом комиссии платформы), независимо от того, сколько было вложено бэкерами.

«Вознаграждение». При использовании такой модели краудфандинга денежные средства получает не фаундер, а исполнители проекта. Фаундер является посредником, собирающим деньги на проект, а потом передает их тем, кто занимается реализацией проекта.

«Сделка со свободной ценой». При финансировании проекта по данной модели фаундер выводит на рынок готовый продукт, а бэкеры самостоятельно устанавливают цену покупки.

«Благотворительность». Это наиболее известная и распространенная в России модель краудфандинга. С ее помощью реализуются социальные проекты, осуществляются сборы на лечение детей и для приютов для животных [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что краудфандинг в России только начинает свое активное развитие. Преимущественно он встречается в

творческих сферах, а также при реализации социально значимых и благотворительных проектах. Краудфандинг является важным фактором развития малого и среднего бизнеса.

Библиографический список:

1. Краудфандинг — что это такое простыми словами. Примеры площадок: сайт План факт. Блог для владельца бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://planfact.io/blog/posts/kraudfanding-hto-hto-takoe-prostyimi-slovami-primery-ploshchadok?ysclid=171yea4p8y562646011> (дата обращения 04.09.2022)
2. Как краудфандинг-платформы помогают привлекать инвестиции на бизнес и личные нужды: сайт InvestLab [Электронный ресурс]. URL: <https://invlab.ru/investicii/kraudfanding/?ysclid=171yd5jxsh399926669> (дата обращения 04.09.2022)
3. Токарев, Владимир Краудфандинг /В. Токарев // Журнал «Русский менеджмент» – №6.. Специальный выпуск 2(6) - 2019. - 846 с.