

В. Л. Чан

Студент,

Jenek_chan@mail.ru

*Факультет финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель

Е. И. Куликова

Кандидат экономических наук, доцент,

kulikova@yandex.ru

*Департамент финансовых рынков и банков,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация*

Международный опыт применения краудфандинга, как цифрового метода привлечения финансирования предприятий

Аннотация: В статье исследуются новые формы альтернативного финансирования, изучается опыт зарубежных стран в сфере привлечения финансов. Анализируются динамика рынков краудфандинга, краудинвестинга, краудлендинга в различных странах и в мире. Приводится статистика основных краудплощадок за рубежом. Определяются основные тенденции развития индустрии и возможности, которые предоставляют краудфинансы и площадки.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, альтернативные финансы, краудфандинговые площадки.

V. L. Chan

Student,

Jenek_chan@mail.ru

*Department of financial markets and banks,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

Scientific adviser

E. I. Kulikova

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
kulikovae@yandex.ru*

*Department of financial markets and banks,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russian Federation*

International experience of using crowdfunding as a digital method of attracting financing for enterprises

Annotation: *The article explores new forms of alternative financing, analyzes the experience of foreign countries in the field of attracting Finance. The dynamics of the markets of crowdfunding, crowdinvesting, crowdending in different countries and in the world are analyzed. The statistics major crowd venues abroad. The main trends in the development of the industry and the opportunities provided by crowdfunding and platforms are identified.*

Keywords: *crowdfunding, crowdinvesting, crowdending, alternative finance, crowdfunding platforms.*

Эффективность деятельности предприятия любого сектора экономики во многом зависит от механизмов формирования и использования капитала, поэтому сравнительный анализ возможных источников финансирования представляется актуальной задачей как для действующих, так и для вновь создаваемых компаний.

Поиск источников финансирования является одной из первостепенных задач, как для создаваемой компании, так и для действующей. В связи с развитием информационных технологий, способствующих возникновению новых, альтернативных способов аккумуляции денежных средств для финансирования проектов, формируется новый тренд, связанный с решением различных задач по мобилизации средств многочисленной группой инвесторов.

Впервые краудфандинг (в бизнес-среде для поиска финансирования различных стартапов чаще применяется термин фандрайзинг, англ. fundraising – «привлечение средств» [3, с. 68]) появился в США, что является закономерным. Краудфандинг быстро превратился из социального эксперимента в Силиконовой долине в индустрию с многомиллиардным оборотом с 1 млрд. долларов США в 2011 году до 34,4 млрд. долларов США в 2015 году. Он также расширился от финансирования благотворительных организаций до финансирования предприятий и быстро обогнал ангельские инвестиции, став одним из крупнейших источников финансирования для малого и среднего предпринимательства

(МСП), уступающие только венчурному капиталу. Основываясь на отчет ООН, ожидается, что отрасль достигнет годового объема в 100 миллиардов долларов США к 2025 году и станет ведущим каналом финансирования для МСП. В 2015 году краудфандинг в развивающихся странах привлек 430 млн. долларов США, в первую тройку вошли Индия, Филиппины и Непал [6].

Мировая индустрия краудфандинга достигла 16,2 млрд. долларов в 2014 году. В 2015 году она выросла более чем вдвое и достигла 34,4 млрд. долларов, охватывая такие модели финансирования как пожертвования, вознаграждение, кредитование и акционерный капитал [5]. В 2016 году рынок краудфандинга составил 51,9 млрд. \$. По прогнозам и примерным подсчетам Центра стратегических разработок в 2019 году рынок достигнет 97,192 млрд. \$ [4]. Несмотря на то, что темпы роста снижаются с 212% в 2015 году, против 116% в 2019, рынок увеличится почти в 3 раза, что отражено на рис. 1.

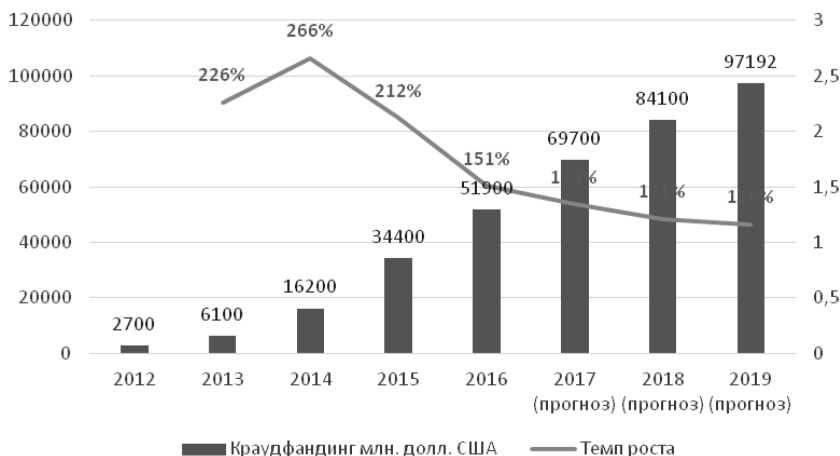


Рис. 1. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний [4]

Полученные результаты подтверждают тот факт, что краудфандинг, расширяет доступ к финансированию инноваций, преодолевает географические барьеры и в целом способствует появлению на свет большого количества и широкого спектра идей и проектов по сравнению с традиционными источниками финансирования, такими как венчурный капитал.

Появился широкий список возможных способов финансирования, через онлайн площадки, ориентированных именно на бизнес. В ЕС

преобладают следующие модели онлайн-альтернативного финансирования бизнеса.

Таблица 1

Разнообразие европейских моделей альтернативных финансов [12]

Модель	Описание	Объем (млн.€)	Доля рынка
P2P потребительское кредитование	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит потребителю заемщик.	696,81	33,8%
P2P бизнес кредитование	Физические лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит бизнесу заемщик.	349,96	17,0%
Торговля счетами	Частные лица или институциональные спонсоры покупают счета или дебиторские задолженности от бизнеса со скидкой.	251,87	12,2%
Краудфандинг на основе акционерного капитала	Частные лица или институциональные спонсоры покупают акции, выпущенные компаниями.	218,64	10,6%
Краудфандинг на основе вознаграждения	Доноры финансируют частных лиц, проекты или компании в обмен на неденежные вознаграждения или продукты.	190,76	9,2%
Краудфандинг в сфере недвижимости	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют капитал или субординированное долговое финансирование объектов недвижимости.	109,45	5,3%
P2P кредитование имущества	Частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит частным лицам или бизнесу под залог имущества	95,15	4,6%
Кредитование бизнеса по балансу	Платформы предоставляют кредит напрямую бизнесу заемщика.	59,13	2,9%
Благотворительный краудфандинг	Доноры предоставляют финансирование частным лицам, проектам или компаниям основываясь на филантропических или гражданских мотивациях без ожидания денежного или материального возврата.	32,4	1,6%
Краудфандинг на основе долговых ценных бумаг	Частные лица или институциональные спонсоры покупают долговые ценные бумаги	22,85	1,1%
Иные формы		36,26	1,75%

Бурный рост краудфандинга можно наблюдать во всем мире, особенно эту тенденцию легко проследить в развитых странах признанных, финансовых центрах мира.

В Швейцарии первые краудфандинговые платформы появились в 2008 году. В конце 2016 года в Швейцарии уже работало более 40 платформ, а к апрелю 2017 года их количество уже было около 50. В период 2015–2016 индустрия краудфандинга показала невероятный рост.

С 2015 г. до 2016 г. разные виды краудфандинга показали следующие результаты:

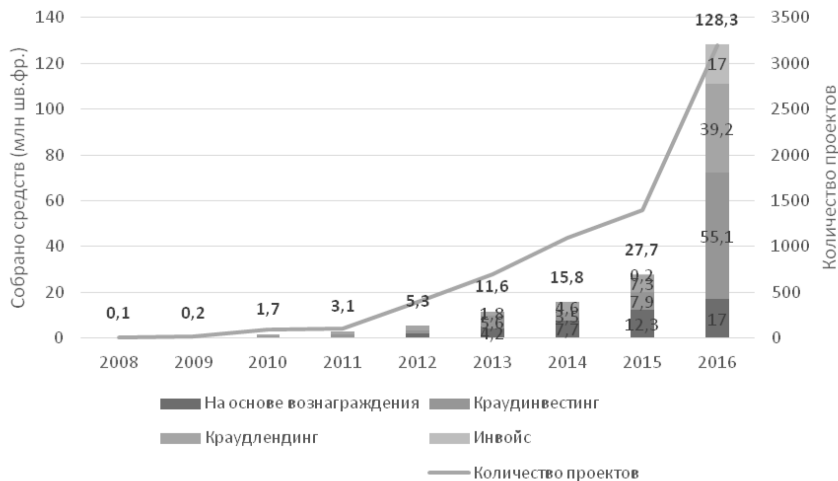


Рис. 2. Мониторинг краудфандинга в Швейцарии [7]

Динамика краудлендинга составила (+597% до 55,1 млн. швейцарских франков), с 7,9 млн. швейцарских франков до 55,1 млн. швейцарских франков.

Краудинвестинг также показал сильный рост, в 2015 году предприятия разных уровней получили финансирование на сумму 7,1 млн. швейцарских франков. Этот показатель вырос в 2016 году до 39,2 млн. швейцарских франков (+453%).

Безвозмездный и reward-based краудфандинг вырос на 37% до 17 млн. швейцарских франков.

Всего за 7 лет в швейцарскими краудфандинговыми платформами было собрано 193,8 млн. швейцарских франков. В 2016 г. более 100 000 человек стали донорами или инвесторами проектов. Только в 2016 году в сегменте reward-based было профинансированы 1338 кампаний из запущенных 2042, что значит 65,5% компаний стали успешными.

Нельзя обойти вниманием краудфандинговую индустрию в Великобритании. На декабрь 2017 г. там функционировало 65 платформ, 40% платформ комбинированные и предоставляют разные виды краудфандинга. На 31% доступен краудлендинг. Около 60% сфокусировано на финансирование бизнеса и МСП, немного меньше (37%) площадок общественно направлены и решают ряд проблем, от финансирования

политических программ до реставрации сооружений. Поддержкой искусства и творчества является профилем 22% площадок [8], ещё 15% площадок занимают более узкий профиль – финансирование ипотечных кредитов, и недвижимости в целом. Рынок Великобритании отличается относительно большими суммами сборов, примером может стать успех цифрового банка Monzo, собравший 2,4 млн. фунтов стерлингов от 6500 инвесторов на площадке Crowdcube [9].

Двумя крупнейшими в мире площадками краудфандинга можно назвать «Kickstarter» и «IndieGoGo». В сумме, через «Kickstarter» прошло 4,1 триллионов долларов США, профинансировав 157 679 проектов. 15 755 395 человек стали донорами и инвесторами, совершив 50 926 848 взносов. Площадка так же ведет статистику проектов, ниже, в таблице 2 представлены 5 самых популярных направлений инвестирования на платформе Kickstarter.

Таблица 2

Основные сферы инвестирования на платформе Kickstarter [10]

Сферы инвестирования	Запущено проектов	Всего долларов	Собрано средств (успешных проектов)	Собрано средств (неуспешных проектов)	Средства проектов, спонсируемых на данный момент	Проекты, собирающие средства на данный момент
Всего	433 538	4,11 млрд. \$	3,66 млрд. \$	423 млн. \$	24 млн. \$	3416
Игры	43 035	961,25 млн. \$	880,64 млн. \$	77,85 млн. \$	4,72 млн. \$	521
Дизайн	35 730	900,88 млн. \$	818,3 млн. \$	77,85 млн. \$	4,72 млн. \$	345
Технологии	37 504	769,67 млн. \$	696,04 млн. \$	96,02 млн. \$	4,91 млн. \$	272
Фильмы & видео	70,012	426,88 млн. \$	361,13 млн. \$	65,03 млн. \$	719,12 тыс. \$	314
Музыка	58,504	227,89 млн. \$	208,03 млн. \$	19,06 млн. \$	800,51 тыс. \$	302

Платформа «IndieGoGo» была основана в 2008 году, за время существования она привлекла 1,3 млрд. долларов, было запущено более 800 тыс. проектов, сделано более 11 миллионов взносов. «IndieGoGo» доступна для инвесторов и проектов из 235 стран [11].

Две эти платформы являются универсальными, но в индустрии краудфандинга наблюдается появление узкоспециализированных площадок по сегментам и видам краудфиндинга, например «AngelList» (краудинвестинг), «Lendingclub» (краудлендинг), «CrowdCube», «SeedInvest»

(финансирование стартапов), «RealtyMogul» (недвижимость), «Medstart» (медицина), «Experiment» (наука).

Необходимо отметить, что возможность принять участие в финансировании проекта через краудинвестиционную площадку не всегда приводит к положительному результату, даже если инвестор предоставил минимальную сумму денежных средств, установленную правилами конкретной площадки. Ряд площадок функционируют в рамках подхода «все или ничего»: финансовые ресурсы, предоставленные инвесторами заемщику, могут быть возвращены им обратно, если необходимый размер денежных средств для финансирования проекта не был аккумулирован в полном объеме в регламентированный срок [1].

Таким образом, можно сказать, что отличительными чертами краудинвестинга является отсутствие географических ограничений, которые накладываются на инвесторов при использовании традиционных методов инвестирования. При этом организатором выступает краудфандинговая площадка, что позволяет говорить о том, что сбор средств является организованным процессом.

Отметим, что краудфандинг открывает огромные возможности не только финансовые, но и для организации бизнеса. Краудфандинговые площадки, отличный инструмент взаимодействия бизнеса и потребителя, поскольку это достаточно перспективное направление, активно развивающееся в тех странах, где созданы благоприятные условия развития и устранены регуляторные барьеры.

Список литературы

1. Демидов, М. Как работает краудинвестинг? // Rusbase — независимое издание о техно-логиях и бизнесе [Электронный ресурс]. — 2015. — URL: <http://rusbase.com/opinion/crowdinvesting/>. — Дата доступа : 19.02.2019.
2. Куликова Е.И. Предпосылки активизации инвестиций в FINTECH в России [Текст] / Е.И. Куликова // Наука и бизнес: пути развития. 2017. № 3. С. 55–58.
3. Куликова Е.И. Цифровизация как основной тренд развития финансовых услуг [Текст] // Финансовая жизнь. 2018. № 4. С. 67–70.
4. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний. — URL: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/06/201806_Report-Money.pdf.
5. 2015 Massolution Global Industry Report/ URL: http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=52.
6. Crowdfunding _ UNDP/ URL: <http://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/Crowdfunding%20-%20UNDP.pdf>.
7. Crowdfunding-Monitoring-Schweiz-2017/ URL: https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2017/05/Crowdfunding-Monitoring-2017_E_final.pdf.

8. <https://rb.ru/news/tinkoff-crowdfunding/> – официальный сайт «Тинькофф банка».
9. Объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза: информация ЦБ РФ. – URL: <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=1902>.
10. Monzo Overview / Crowdcube/ – URL: <https://www.crowdcube.com/companies/monzo/pitches/qDm4El#providers>.
11. UK crowdfunding platform / Nesta/ – URL: <https://www.nesta.org.uk/blog/the-current-shape-of-crowdfunding-platforms-in-the-uk-1/>.
12. THE 3rd EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE INDUSTRY REPORT – URL: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf.

References

1. Demidov, M. Kak rabotaet kraudinvesting? // Rusbase – nezavisimoe izdanie o tekhnologiyakh i biznese [Elektronnyi resurs]. – 2015. – URL: <http://rusbase.com/opinion/crowdinvesting/>. – Data dostupa : 19.02.2019.
2. Kulikova E.I. Predposylki aktivizatsii investitsii v FINTECH v Rossii [Tekst] / E.I. Kulikova // Nauka i biznes: puti razvitiya. 2017. № 3. S. 55–58.
3. Kulikova E.I. Tsifrovizatsiya kak osnovnoi trend razvitiya finansovykh uslug [Tekst] // Finansovaya zhizn'. 2018. № 4. S. 67–70.
4. Noye instrumenty privlecheniya finansirovaniya dlya razvitiya tekhnologicheskikh kompanii. – URL: https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/06/201806_Report-Money.pdf.
5. 2015 Massolution Global Industry Report / URL: http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=52.
6. Crowdfunding _ UNDP/ URL: http://www.undp.org/content/dam/sdfinance/doc/Crowdfunding%20_%20UNDP.pdf.
7. Crowdfunding-Monitoring-Schweiz-2017 / URL: https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2017/05/Crowdfunding-Monitoring-2017_E_final.pdf.
8. <https://rb.ru/news/tinkoff-crowdfunding/> – ofitsial'nyi sait «Tin»-koff banka».
9. Ob»em rynka kraudfandinga v 2017 godu uvelichilsya v dva raza: informatsiya TsB RF. – URL: <https://www.cbr.ru/Press/event/?id=1902>.
10. Monzo Overview / Crowdcube/ – URL: <https://www.crowdcube.com/companies/monzo/pitches/qDm4El#providers>.
11. UK crowdfunding platform / Nesta/ – URL: <https://www.nesta.org.uk/blog/the-current-shape-of-crowdfunding-platforms-in-the-uk-1/>.
12. THE 3rd EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE INDUSTRY REPORT – URL: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-exp-horizons.pdf.