

Овчарова Н.В., аспирант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

РИСКИ ПРИМЕНЕНИЯ КРАУДФАНДИНГА КАК СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ И ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Kochetckov.volodya@yandex.ru

Статья посвящена одному из новых способов привлечения средств в проекты, которым является краудфандинг. Рассмотрена его сущность и приведен анализ преимуществ и недостатков данного способа привлечения средств, описаны риски применения краудфандинга как способа финансирования, а также распространения инноваций.

Ключевые слова: инвестиции, финансирование, привлечение средств, инновации, краудфандинг, информационные технологии.

Введение. На сегодняшний день самым актуальным вопросом, который стоит перед начинающими разработчиками является вопрос привлечения финансирования для реализации проекта. Традиционные формы привлечения капитала, такие как кредит, могут решить данные проблемы, однако начинающим компаниям и индивидуальным предпринимателям может быть проблематично взять кредит на хороших условиях. Проблема поиска капитала послужила толчком для развития новых моделей финансирования проектов, одной из которых является краудфандинг.

Методология. Методологическую основу статьи определило рассмотрение рисков применения краудфандинга, позволившее раскрыть сущность краудфандинга, как объекта продвижения и финансирования инноваций, определить формы проявления потребительского поведения на рынке инноваций, а также выделить и охарактеризовать участников коммерциализации рыночных инноваций, от которых в конечном счете зависит инновационный успех продукта

Основная часть. В XXI веке термин «инновация» прочно вошел в жизнь современного человека, а само явление инновации, описываемое этим термином, встречается все чаще в современном мире в целом и в экономике в частности. Инновационная деятельность осуществляется в рамках тенденции мировой экономики к модернизации и переходу в новое состояние, называемое в современной литературе инновационной экономикой, которую можно определить как основанную на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью и самих технологий [1].

Во всем мире продвигать идеи на рынок изобретателям помогают специальные

компании, в США их больше 5 тысяч, в России – 15-20. По статистике, из 100 изобретений внедряется только одно. Инновационная деятельность, как и любая другая деятельность по реализации проектов, предполагает необходимость финансирования. Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, частные лица и так далее. Экстремально высокая неопределенность инновационных проектов является их отличительной характеристикой. Они имеют более высокий риск, чем другие инвестиции, например, в акции или облигации, вместе с тем принося более высокую доходность. Инвестиции в инновационные компании обещают высокий доход, однако риск потери вложений также высок [2]. Эти обстоятельства определяют повышенный риск для потенциальных инвесторов, что становится барьером для инновационных проектов к получению финансирования. В этой ситуации выходом для таких проектов становятся такие специфические виды инвестирования, как венчурные инвесторы, бизнес-ангелы и набирающий популярность краудфандинг. Краудфандинг - это механизм привлечения финансирования от широких масс с целью реализации продукта, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки бизнеса и т.д. К плюсам данной формы привлечения средств можно отнести следующие:

- отсутствие отрицательных моментов, связанных со сбором средств от большого количества инвесторов (сбор множества документов, хождение по инстанциям, большие затраты времени и т.д.);
- отсутствие одного инвестора, который может фактически единолично управлять автором идеи/проекта с помощью финансовых рычагов;

- наличие большого количества инвесторов, которые совершают взносы в проект и будут поддерживать автора, рассказывая о его идее своим друзьям и близким, что дает еще и медийную поддержку.

К минусам краудфандинга отнесем следующие:

- автор проекта может не торопиться с реализацией идеи или совсем исчезнуть с собранными деньгами;
- идею могут украсть недобросовестные люди;

- существует список запрещенных проектов, т.е. не все идеи допускаются на краудфандинговую платформу (зависит от платформы).

Выделяют 3 модели Краудфандинга по виду вознаграждения для спонсора:

Без вознаграждения (пожертвования),
 Нефинансовое вознаграждение (модель Кикстартера),
 Финансовое вознаграждение (Краудинвестинг) [3].

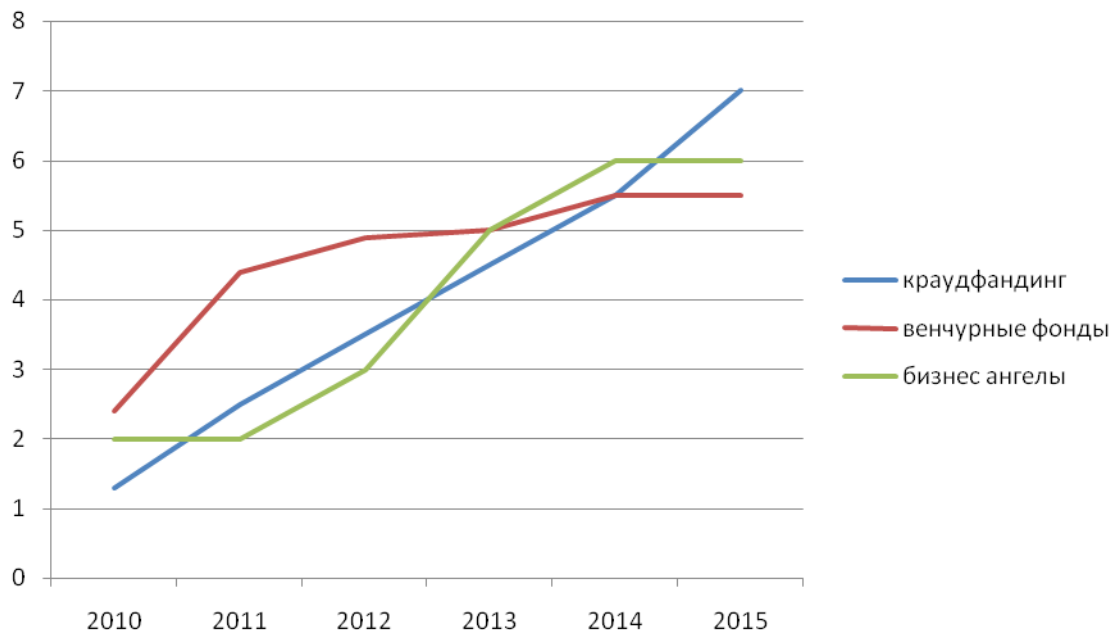


Рис. 1. Ежегодное финансирование: венчурные фонды, краудфандинг и бизнес-ангелы

На рисунке 1 видно, что в последнее время способ продажи инноваций за счет краудфандинга растет. Всего 5 лет назад, в 2010 году, оборот относительно небольшого Краудфандингового рынка, «населенного» ранними последователями, составлял всего \$880 млн. В 2014 году мы услышали цифру в \$16 млрд, а 2015 год, по оценкам экспертов, принесет уже \$34 млрд. Для сравнения, венчурная индустрия обрабатывает примерно по \$30 млрд в год. Одной из самых известных и крупных краудфандинговых платформ в мире является Kickstarter которая возникла в США в 2009 году. В России сейчас существует порядка 20 площадок (Рис.2.), самые крупные из которых – Planeta.ru и Boomstarter. Суммарные сборы обоих проектов на данный момент составляют 340 342 227 рублей.

Стоит отметить, что краудфандинг, как способ финансирования имеет высокую степень риска как в России, так и за рубежом.

Выделим риски краудфандинга в России:

1. Недостаточно развитое законодательство в данной области.

Решением данной проблемы может послужить разделение отечественного краудфандинга на категории, тем самым обеспечив четкое понимание прав и обязанностей сторон, участвующих в каждом конкретном виде краудфандинга. Следует дать законодательное определение для каждой из сторон-участников. Возможно, стоит внести изменения и в налоговое законодательство, а именно, ввести налоговые льготы для проектов в области здравоохранения, социального обеспечения, в духовной сфере, т.к. они, безусловно, имеют большое значение для граждан нашего государства.

2. Отсутствие ответственности площадки перед инвесторами. Без аудита риски инвесторов серьезно возрастают. Отметим, что на данный момент существует Российская консалтинговая компания, предоставляющая решения для бизнеса в сфере Краудсорсинга, Краудфандинга и Краудинвестинга. В идеале, к

предварительному аудиту проектов должен быть подключен целый консорциум фабрикопроизводителей, которые будут оценивать их жизнеспособность.

Большинство стартапов прогорает из-за отсутствия знаний ведения реального бизнеса. Нужно так или иначе фильтровать проекты и меть для этого современные методики. На данный момент на платформе «Kickstarter» незначительные правила регистрации: до запуска кампании достаточно показать руководству площадки действующий прототип своего изобретения. При этом никто не оценивает сложность производства этого прототипа. Более того, большинство стартаперов сосредоточены не на самом продукте, а конкретно на бизнесе. Определенно, стоит исследовать динамику развития краудфандинга за рубежом для использования их опыта и недопущения подобных ошибок [5].

О дальнейшем развитии краудфандинга в России говорить пока трудно. У нас традиционно играет большую роль фактор доверия. Многие считают, что в России краудфандинг не будет работать как финансовый инструмент, однако необходимость и преимущества данной площадки существенны. К тому же в России, краудфандинг без должного законодательства можно представить как очередное мошенничество, отклик на большинство краудфандинговых проектов пока невысок, однако в данное время этот вопрос

актуален и из-за острой необходимости развития инновационных технологий в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бакланов А.О., Диденко Н.И. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. С.89.
2. Балаш В.А., Фирсова А.А., Чистопольская Е.В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Известия Саратовского университета. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12. № 2. С. 73.
3. Что такое краудфандинг?, 2013 Электронный ресурс [URL]: www.crowdsourcing.ru/article (дата обращения: 10.10.2015)
4. Гришутина С.Н., Гулевский М.П. Развитие предприятий и их взаимодействие с рынками сбыта в условиях финансово-экономического кризиса // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2010. №2. С. 164–169.
5. Старикова М.С. Развитие инновационного сектора Российской экономики // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2014. №6 С. 122.

Ovcharova N. In.

RISKS OF USING CROWDFUNDING AS A METHOD OF FINANCING AND INNOVATION

The article is devoted to one of new ways of attracting funds to the project, which is crowdfunding. Considered its essence and provides an analysis of the advantages and disadvantages of this method of raising funds, describes the risks of using crowdfunding as a method of financing, and diffusion of innovation.

Key words: *investments, financing, fundraising, innovation, crowdfunding, information technology.*

Овчарова Наталья Владимировна, аспирант.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.

Адрес: Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

E-mail: Kochetkov.volodya@yandex.ru