

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

П. Мюллер

*Государственный университет им. Стефан Баторий,
г. Скерневице, Польша;
науч. рук. – Д. Бужиньска, профессор*

Краудфандинг объединяет коллективные усилия многих людей для поддержки инициатив, которые имеют общественную поддержку, важны для местного развития, способствуют его продвижению или являются достаточно инновационными, чтобы риск их финансирования можно было взять на себя только с помощью альтернативного финансирования, включая краудфандинг. В статье представлены модели финансирования и перспективы развития данной формы.

Ключевые слова: краудфандинг; формы финансирования; предпринимательство.

Динамичное развитие краудфандинга за последнее десятилетие сделало его одним из самых многообещающих инструментов финансовой поддержки предпринимательства. Первые два десятилетия 21 века можно охарактеризовать как время невероятного технологического развития человечества. Одно из направлений, которое подверглось и продолжает интенсивно развиваться, — это финансы. Постоянное внедрение новых решений и инноваций в этой области позволяет открывать для себя все новые и новые техники, методы или способы использования финансов в экономике и предпринимательской деятельности. Простейшим примером этого может быть использование Интернета и онлайн-платформ для предложения финансовых услуг в широком смысле слова. Поддержка компаний из сектора МСП имеет ключевое значение для развития предпринимательства в Европе. Доступ к финансам для молодых инновационных компаний - распространенная проблема даже в странах, где доступ к банковскому финансированию остается высоким. Для обеспечения источников финансирования инновационных бизнес-проектов созданы альтернативные методы финансирования, одним из которых является краудфандинг.

Существование краудфандинга (crowdfunding).

Краудфандинг представляет собой уникальную категорию сбора средств, поддерживаемую развитием онлайн-платформ, которые обеспечивают более тесное взаимодействие между предпринимателем и потенциальным клиентом [4].

Краудфандинг определяется как коллективные усилия многих людей, которые объединяют свои ресурсы и поддерживают деятельность, предпринимаемую другими людьми или организациями. Обычно это делается через Интернет. Отдельные проекты финансируются за счет небольших

взносов большинства людей [1], что позволяет новаторам, предпринимателям и владельцам бизнеса вывести идею на рынок и, таким образом, преодолеть опасную ловушку нехватки капитала. Другие авторы расширяют определение краудфандинга, заявляя, что это «открытое приглашение, в первую очередь через Интернет, предоставить средства путем пожертвований или в обмен на ту или иную форму вознаграждения и / или права голоса для поддержки инициатив для конкретных целей» [3].

Из перечисленных выше элементов, определяющих феномен краудфандинга, можно выделить несколько ключевых элементов:

1. Направление рекламы неопределенной группе людей («толпе»).
2. Сбор происходит на интернет-платформе.
3. Четко определено: цель, объем и продолжительность кампании.
4. Определение возможных призов в обмен на выплаты (в зависимости от модели краудфандинга этот элемент не обязателен)
5. Помощь носит финансовый характер.

Это элементы, благодаря которым можно относительно легко отличить эту форму альтернативного финансирования от других методов, как альтернативных, так и по сравнению с традиционными методами финансирования. По сравнению с другими формами финансирования, такими как кредит, ссуда или ценные бумаги, онлайн-краудфандинг используется всего два десятилетия, что делает его очень молодой формой финансирования.

Несмотря на столь короткий период развития краудфандинга, уже можно выделить множество различных видов и типов этой формы финансирования.

Модели краудфандинга.

В научных публикациях существует множество различных разделов моделей краудфандинга, однако для целей данной работы и обзора была сделана классификация, приведенная в таблице 1.

В приведенном выше разделе перечислены модели с особыми принципами работы:

- модель акций из инвестиционной модели - из-за конкретного типа инвестирования в акции или участия предприятий;
- модель гражданского краудфандинга - из-за ориентации на финансирование общественных благ, общественной и местной инфраструктуры, предназначенной для использования местным сообществом;
- модель блокчейна — это самая молодая форма краудфандинга, существующая на рынке всего несколько лет, основанная на использовании криптовалют и блокчейна.

Таблица 1

Классификация моделей краудфандинга

Модель	Указанный тип	Характерная черта
Пожертвование (donations model)	С оплатой (reward-based)	Денежные потоки, в обмен на которые предлагаются материальные или нематериальные чаевые
	Бесплатно (donation-based)	Денежные потоки односторонних пожертвований
Инвестиции	Коллективное софинансирование	Денежные потоки по инвестициям, доход от которых может проявляться в форме участия в прибыли или выплаты роялти.
	Инвестиционный фонд	Социальное инвестирование
доля (equity-based model)	Акции	Краудинвесторы покупают акции или акции с помощью краудфандинговых платформ, при этом модель регулируется законом.
	Доля	
Кредит (социальные займы)	P2P кредиты (peer-to-peer)	Подбор кредиторов и заемщиков с помощью краудфандинговой платформы
	Crowdlending	
Civic crowdfunding		Финансирование социально полезных проектов в местном или городском масштабе; удовлетворение социальных потребностей
Гибридный		Модель, сочетающая в себе черты нескольких других моделей.
Blockchain		Покупка криптовалют (например, с использованием ICO - Первоначальное предложение монет) в обмен на платежи

3. Примечание: Дзюба Д. (2012). Развитие систем краудфандинга - модели, ожидания и условия. Проблемы управления, 10 (3 (38))., Ziobrowska, J. (2016). Краудфандинг как современная форма поддержки социальных, культурных и деловых предприятий. Финансы, финансовые рынки, страхование (3/2016 (81)).

Краудфандинг присутствует в сфере альтернативного финансирования чуть более 20 лет и значительно вырос за последние два десятилетия. Сейчас он включает в себя множество различных моделей, но его развитие продолжается. На практике очевидно преобладание модели пожертвований среди всех представленных моделей, и это одна из самых узнаваемых моделей краудфандинга. Однако стоит обратить внимание на возможности других моделей, которые вызвали довольно большой интерес. Особого внимания заслуживает гражданский краудфандинг - модель, ориентированная на финансирование проектов, которые являются социально полезными для определенной категории населения. Это может сигнализировать о том, что некоторые люди хотят иметь большее влияние в своем окружении. В реальном мире в последние годы наблюдается рост интереса к таким решениям, которые позволяют жителям формировать свой район - примером такой деятельности могут быть, например, гражданские

бюджеты. Также следует отметить значительную роль социальных сетей в процессе продвижения проекта - они являются наиболее распространенным источником информации о кампаниях среди респондентов.

Краудфандинг основан на доверии между двумя сторонами - организаторами и сторонниками. Однако всегда существует страх перед мошенничеством или потерей средств, что может сигнализировать о том, что интересы обеих сторон недостаточно защищены, а также о существовании определенных барьеров, повышающих уровень недоверия к краудфандингу. Несмотря на такие опасения, краудфандинг на практике воспринимается как хорошее решение для сбора средств, которое можно использовать в будущем. Краудфандинг становится все более распространенной формой финансирования инновационных предприятий среди молодых предпринимателей. Преимущество - продвижение бизнес-идеи и тестирование концепции нового продукта или услуги.

О развитии краудфандинга в Польше свидетельствует и тот факт, что в 2012 году было создано Польское краудфандинговое общество, целью которого является продвижение идеи краудфандинга и создание благоприятных условий для его развития. Эта инициатива также поддерживает инициаторов небольших проектов, стремясь улучшить законодательство о государственных коллекциях и распространяя информацию о финансировании благотворительных, социальных и деловых инициатив [6]. Также стоит обратить внимание на юридические аспекты этой формы финансирования бизнес-идеи. Правила налогообложения конкретной формы привлечения капитала не сформулированы единообразно, а основаны только на решениях, используемых для аналогичных типов контрактов (продажа, дарение, заем или предпродажа).

Создатель, учредитель или краудфандинговая платформа обязаны соблюдать правила [7]. О том, что рынок краудфандинга в Польше находится на стадии раннего развития, свидетельствует тот факт, что он находится на предпоследней позиции среди других доступных источников финансирования для стартапов.

В 2015 году, согласно отчету Deloitte, 5,17% новых предприятий финансировались за счет краудфандинга [8]. Однако отчет Polish Startup 2016 показывает, что перспективы его развития в польской экономической реальности многообещающие.

Библиографические ссылки

1. Buysere K, O. Gajda, R. Kleverlaan, D. Marom, A Framework for European Crowdfunding, Runtinx (2012).
2. Дзюба Д. (2012). Развитие систем краудфандинга - модели, ожидания и условия. Проблемы управления, 10 (3 (38)).

3. *Lambert T, A. Schwienbacher, An Empirical Analysis of Crowdfunding*, s. 30, <http://ssrn.com/abstract=1578175>
4. *Mollick E. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study*, *Journal of Business Venturing* 2013/29 (1).
5. *Ziobrowska, J. (2016). Краудфандинг как современная форма поддержки социальных, культурных и деловых предприятий. Финансы, финансовые рынки, страхование* (3/2016 (81)).
6. www.ассоциация.crowdfunding.pl
7. Закон от 23 апреля 1964 года - Гражданский кодекс (Законодательный вестник 1964 года, № 16, пункт 93, с поправками), статья 353 (1),
8. Диагностика стартап-экосистемы в Польше, Deloitte, Варшава, 2016.