

МРНТИ 65.01.75
УДК 334(075.8)

Т.Т. МУХАМЕДЬЯРОВА-ЛЕВИНА,¹

к.э.н., доцент.

В.Д. ЗАБОЛОТНИКОВА,¹

м.э.н.

Университет «Туран»¹

КРАУДФАНДИНГ КАК СПОСОБ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация

Краудфандинг – это такой метод финансирования бизнеса, при котором есть возможность использовать для финансирования небольшие денежные средства, принадлежащие большому количеству людей. Капитализация рынка краудфандинга постоянно растет. Важным преимуществом краудфандинга является возможность каждого из участников достигнуть поставленных целей в соответствии с собственными предпочтениями. Принцип криптовалюты занимает все большее место на современном финансовом рынке. Использование криптовалют оказывает большое влияние на банковскую и инвестиционную деятельность, в том числе на финансирование проектов. Основой данного механизма является выпуск криптовалюты, который заменяет традиционные денежные вложения. Покупка криптовалюты обеспечивает спонсорам совладение компанией, где акции заменяются токенами. Этот способ совмещает в себе краудфандинг на основе вознаграждения и на основе акционирования. В Республике Казахстан объективные предпосылки для развития краудфандинга существуют и обусловлены, с одной стороны, почти практически полным отсутствием возможностей финансирования стартапов через рыночные механизмы, с другой стороны – ограниченностью объектов инвестирования для доноров, желающих участвовать в финансировании инновационных проектов, обладающих потенциально высокой доходностью. Деятельность таких площадок, как «Start-time» и «Bari birge», демонстрирует растущий интерес к краудфандингу со стороны и фаундеров, и спонсоров проектов.

Ключевые слова: краудфандинг, инвесторы, фаундер, донор, фандрайзинг, инновационные продукты, бизнес-проект, высокий риск, стартап, криптовалюта.

Финансирование любого бизнеса – это всегда сложный и многоэтапный процесс, требующий глубокого анализа и обладающий потенциально высоким риском. Особенно сложным этот процесс становится, когда речь идет об открытии бизнеса или финансировании инновационных проектов. В условиях цифровизации экономики данные процессы значительно упростились и возникли новые формы финансирования, способные активизировать приток денежных средств в данный сектор. Одним из таких направлений является краудфандинг.

Краудфандинг – это такой метод финансирования бизнеса, при котором есть возможность использовать для инвестирования небольшие денежные средства, принадлежащие большому количеству людей, обычно через интернет, т.е. это массовый сбор средств в целях финансирования какого-либо бизнеса или проекта. Принять участие в финансировании может любой человек, желающий поддержать проект. Фаундеры нового бизнеса или разработчики проекта называются авторами или реципиентами. Желающих инвестировать в проект называют донорами, инвесторами или спонсорами. В английском варианте слово краудфандинг делится на две части – «crowd» (толпа) и «funding» (фондирование), что вместе означает «народное фондирование» или «народное финансирование» [1].

Важным отличием краудфандинга от любых других форм инвестирования является то, что фаундерам необязательно передавать спонсорам долю в своем бизнесе в обмен на финансирование, таким образом обеспечивается полная сохранность права управления бизнесом для авторов проекта.

Капитализация рынка краудфандинга постоянно растет и достигает на настоящий момент миллиарда долларов в год. Важным преимуществом краудфандинга является возможность достижения каждым из участников поставленных целей в соответствии с собственными предпочтениями. Вследствие того что при данном методе финансирования обычно не ограничивается минимальная сумма взноса, спонсор может внести любую сумму в заинтересовавший его проект. Самым распространенным способом организации краудфандинга является создание

интернет-платформ, поскольку данный способ дает возможность привлечь наибольшее количество потенциальных инвесторов.

Этот подход предусматривает использование социальных сетей и создание специализированных краудфандинговых площадок. Первая интернет-площадка, специализирующаяся на краудфандинге, была создана в 2012 г. и носила название Fundable. Она привлекла огромное количество бизнесменов, желающих реализовать свою бизнес-идею и стремящихся найти для нее финансирование. Каждая из краудфандинговых площадок предъявляет свои требования к проекту, автору и спонсору. Основные правила предусматривают ограничения для участников по возрасту (только для совершеннолетних), проект должен быть авторским, соответствовать нормам законодательства. Собранные средства допускается использовать только на указанные в проекте цели [2].

Какие гарантии дает краудфандинг?

1. Независимость – участие в краудфандинговом проекте не зависит от образования, рода деятельности, социального статуса.

2. Отсутствие посредников – организатор проекта привлекает инвесторов без участия профессиональных посредников, что в значительной степени уменьшает стоимость инвестиционных ресурсов

3. «Нам нравится – мы платим» – инвесторы отдают предпочтения только тем проектам, которые, по их мнению, являются перспективными и служат общему благу.

4. Открытость – когда проект выходит на краудфандинговое финансирование, спонсоры объявляют конечную сумму, которую нужно собрать. Кроме того, объявляются срок и допустимые условия инвестирования. В частности, информация о возможном вознаграждении, условиях возврата средств должна быть открыта для всех пользователей.

5. Отчетность – фаундер регулярно предоставляет отчет для спонсоров о ходе реализации проекта, о текущей эффективности и результативности.

Какие риски несет краудфандинг?

1. Одним из важнейших рисков для предпринимателей является незащищенность информации и возможность того, что предложенная инновация (например, технология) может быть использована другими субъектами предпринимательства как авторская.

Вследствие этого для технологических проектов, содержащих инновации, краудфандинг не может использоваться как основной способ финансирования. Более эффективно будет применить в данном случае доленое финансирование, а краудфандинг использовать в качестве инструмента софинансирования.

2. Инвесторы несут высокие риски независимо от используемого типа краудфандинга. Основным риском, как и при любом другом инвестировании, является невозможность получить гарантии успешности финансируемого проекта, определить его будущую экономическую эффективность. Кроме того, высок риск мошенничества со стороны организаторов проекта. Краудфандинговые платформы не могут обеспечить техническую реализацию проекта и отвечать за его финансовые результаты. Тем не менее организаторы платформ уделяют большое внимание предварительному анализу предлагаемых проектов, их качеству, т.к. от этого зависит репутация краудфандинговой площадки на рынке.

3. Особенно внимательно необходимо оценивать потенциальные риски в том случае, если предусмотрен долговой, долевого или акционерный краудфандинг. Последний подлежит регулированию законодательства рынка ценных бумаг и вызывает пристальное внимание контролирующих органов.

4. Отдельным риском, который обязательно необходимо учесть, выступает возврат денег спонсорам проекта в том случае, если необходимый объем средств не был собран, а также контроль за средствами, которые уже собраны, но не перечислены фаундерам проекта [3].

Исходя из модели фандрайзинга, спонсоры проектов ориентированы на получение определенного вознаграждения или на безвозмездное вложение средств в рамках одного из четырех направлений: безвозмездные вложения (на основе донатов), денежное вознаграждение, вложения в обмен на долю в проекте, получение определенного количества единиц криптовалюты (ICO).

1. Безвозмездный краудфандинг. Данный вид предполагает сбор средств на некоммерческие проекты, в том числе на благотворительность. Подобным образом осуществляется сбор средств на научные исследования, лечение нуждающихся в дорогостоящих медицинских операциях, поддержку школ, интернатов, приютов для животных и т.д. В данном случае единственным вознаграждением является благодарность за участие.

2. Вознаграждаемый краудфандинг – обычно применяется для финансирования стартапов, находящихся на предпродажном этапе развития и нуждающихся в продвижении своего товара или услуги. В этих условиях важно заинтересовать спонсоров вложить средства как можно раньше в наибольших объемах. Конкретное вознаграждение зависит от особенностей проекта – от брензированной продукции (блокноты, бейсболки, кружки) до солидных вознаграждений, предусматривающих денежные выплаты. Для многих спонсоров может представляться важным продвижение имени или названия компании. В этом случае приветствуется вознаграждение в виде упоминания в титрах фильма, на сайте или пресс-релизе. Очень интересным примером такого креативного подхода можно считать сбор средств на создание мультипликационной ленты «Во имя луны: документальный фильм о Сейлор Мун», когда вознаграждением для доноров выступило упоминание каждого из них в титрах фильма при условии, если пожертвование составит более 5 \$. В ряде случаев подобная категория инвесторов заинтересована в раннем доступе к продукту или прототипу. Обычно речь идет о технологических новинках, которые являются недоступными для потребителя, но доступ к которым получают спонсоры проекта. Денежное вознаграждение достаточно редко используется в практике краудфандинга, тогда как риск не получить ничего очень высок – стартапы терпят неудачу в среднем в 70% случаев.

3. Долевой краудфандинг. Широко распространено мнение о спонсорах стартапов как о профессиональных инвесторах, получающих высокие доходы. Однако с помощью краудфандинга принять участие в финансировании стартапов может любой желающий через покупку доли в проекте. Обычно используется механизм акционирования или долевого участия. Взамен доноры получают право управления этой компанией и право на получение дохода. Подобные инвестиции являются высокорискованными, но обладают высокой потенциальной доходностью. Данный механизм позволяет кратчайшим путем объединить компанию и потенциальных инвесторов. Дополнительной преференцией является ранний доступ к продукту, что также важно для спонсоров.

4. ICO. Принцип криптовалюты занимает все большее место на современном финансовом рынке. Использование криптовалют оказывает большое влияние на банковскую и инвестиционную деятельность, в том числе на финансирование проектов.

Основой данного механизма является выпуск криптовалюты, который заменяет традиционные денежные вложения. Покупка криптовалюты обеспечивает спонсорам совладение компанией, где акции заменяются токенами. Этот способ совмещает в себе краудфандинг на основе вознаграждения и на основе акционирования. В дальнейшем курс токенов может меняться, подобно волатильности других криптовалют, что делает такой подход высокорискованным для инвесторов. Кроме того, в условиях недостаточности правового регулирования высок риск потери активов в случае недобросовестности компании.

Для фаундеров подобный краудфандинг является менее рискованным способом привлечения инвестиций, так как не происходит потеря права собственности, как в случае с акциями.

Порядок формирования краудфандинговой компании.

1. Определение краудфандинговой площадки. Среди множества существующих онлайн-площадок необходимо выбрать ту, которая в максимальной степени отвечает потребностям фаундера и особенностям бизнеса. Данные площадки предоставляют возможности по созданию профиля и сбору средств по всему миру. В настоящее время существует более 400 краудфандинговых площадок, специализирующихся на различных секторах рынка. Наибольшее количество расположено в США (более 40%), а также в Германии и Франции.

2. Создание профиля. Он должен включать в себя описание сути проекта, сопутствующие документы, содержать ссылку на лендинг и отражать маркетинговую стратегию. Работа по сбору средств начинается задолго до того, как происходит собственно выход на краудфандинговую площадку. Этому предшествует большая подготовительная работа, состоящая в определении и детальной разработке идеи бизнес-проекта, расчете необходимых размеров финансирования,

анализе рынка потенциальных инвесторов. Именно на данном этапе закладывается успех всего мероприятия. Фаундерам необходимо наглядно отобразить в профиле суть проекта, особенности продукта, возможности и перспективы роста.

3. Ранние инвестиции. Большое значение для фаундера имеют контакты с инвесторами в близком окружении, которые позволяют получить подтверждение жизнеспособности проекта и заложить основу дальнейшего финансирования. Важность данной категории инвесторов обусловлена тем, что отсутствие инвестиций вызывает у доноров недоверие к проекту и может быть ошибочно расценено как отсутствие перспектив. При прочих равных условиях инвесторы предпочтут проект, в который уже кто-то проинвестировал. Это воспринимается как фактор устойчивости и меньшей рискованности. Вследствие этого обычно первыми привлекаются средства инвесторов, которые имеют деловые или личные контакты с фаундером.

4. Публичная фаза. На этой стадии первоочередной задачей является отслеживание состояния фандрайзинга и обработка всей входящей информации и отзывов. Важное значение имеет информирование инвесторов о том, как развивается бизнес, каким образом расходуются средства и какой экономический эффект приносят. Информация должна быть представлена таким образом, чтобы вызвать интерес у максимального количества потенциальных спонсоров. Высокий результат в данном случае приносит использование социальных сетей.

5. Закрытие проекта. Краудфандинговая компания считается завершенной в момент установленной даты окончания сбора средств. Собранные деньги спонсор может получить и до финальной даты. Это зависит от правил краудфандинговой площадки и конкретных условий, заявленных в самом начале компании. Примерами таких условий могут быть:

- ♦ «All-or-nothing». Если в течение установленного срока не удастся собрать всю заявленную сумму, деньги возвращают обратно спонсорам, а инициатор проекта не получает ничего;
- ♦ «Leave all». Все собранные средства направляются на финансирование проекта независимо от того, какую часть эти средства составляют от заявленной суммы;
- ♦ «Perpetual funding». В таком случае ограничения по сроку сбора денег не устанавливаются и компания продолжается до тех пор, пока заявленная сумма не будет собрана;
- ♦ «Turning point». Деньги будут переданы создателю проекта после достижения «контрольной точки» (например, после получения половины требуемой суммы).

Рассматривая ситуацию с казахстанским краудфандингом, нельзя не отметить, что данный способ финансирования не является популярным в нашей стране. Ранее открытые площадки были вынуждены закрыться ввиду отсутствия спроса со стороны организаторов проектов (Startuper.kz, Startticket.kz, Gostart. Kz). Данная ситуация обусловлена рядом причин:

- ♦ законодательством Республики Казахстан не предусмотрено наличие нормативно-законодательных актов, регламентирующих подобную деятельность, тогда как в США, Великобритании существуют специальные законы, направленные на оптимизацию привлечения средств для начинающих бизнесменов, в том числе с помощью краудфандинга;
- ♦ финансовая грамотность населения все еще остается на низком уровне, многие предприниматели не имеют представления об альтернативных источниках финансирования;
- ♦ инвестирование через краудфандинг представляется инвесторам слишком рискованным, поскольку напоминает о печально известных «финансовых пирамидах».

Тем не менее объективные предпосылки для развития краудфандинга в Республике Казахстан существуют и обусловлены, с одной стороны, практически полным отсутствием возможностей финансирования стартапов через рыночные механизмы, с другой стороны – ограниченностью объектов инвестирования для доноров, желающих участвовать в финансировании инновационных проектов, обладающих потенциально высокой доходностью. Деятельность таких площадок, как «Start-time» и «Bari birge», демонстрирует растущий интерес к краудфандингу со стороны как фаундеров, так и спонсоров проектов (профинансировано более 20 краудфандинговых компаний). Считаем, что успешная реализация данных проектов и дальнейшая цифровизация экономики, предоставляющая новые возможности финансовых расчетов и аутентификации пользователей, послужат мощным рычагом для дальнейшего развития краудфандинга в Казахстане.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Леонтьев В.Е. Инвестиции: учеб. пособие. – Москва: Юрайт, 2019.
- 2 Что такое краудинвестинг и как не потерять деньги: <http://howtohostel.ru/kraundafing-cto-eto-kraudfanding-...ak-na-nem-zarabotat/>.
- 3 Новые источники инвестирования: <http://buduysvoe.com/ru/publications/gde-dengi-lebovski-i...-family-fools-fff-3f>.
- 4 Что нужно знать любому стартапу о краудфандинге: <https://lpgenerator.ru/>.

Андатпа

Краудфандинг – бұл көптеген адамдарға тиесілі шағын ақша қаражатын қаржыландыру үшін пайдалану мүмкіндігі бар бизнесті қаржыландыру әдісі. Краудфандинг нарығын капиталдандыру үнемі өсіп келеді. Краудфандингтің маңызды артықшылығы әрбір қатысушының өз қалауына сәйкес қойылған мақсаттарға қол жеткізу мүмкіндігі болып табылады. Криптовалюта принципі қазіргі қаржы нарығында көбірек орын алады. Криптовалюта пайдалану банктік және инвестициялық қызметке, оның ішінде жобаларды қаржыландыруға үлкен әсер етеді. Бұл механизмнің негізі дәстүрлі ақша салымдарын ауыстыратын критовалюта шығару болып табылады. Критовалюта сатып алу демеушілерге компанияны ортақ иеленуін қамтамасыз етеді, онда акциялар токеноммен алмастырылады. Бұл әдіс сыйақы негізінде және акционерландыру негізінде краудфандингті біріктіреді. Қазақстан Республикасында краудфандингті дамытудың объективті алғышарттары бар және бір жағынан, нарықтық механизмдер арқылы стартаптарды қаржыландыру мүмкіндігінің жетіспеушілігімен, екінші жағынан, жоғары табысқа әлеуеті бар инновациялық жобаларды қаржыландыруға қатысуға ниет білдірген донорлардың шектеулі инвестициялық мүмкіндіктерімен байланысты. «Start-time» және «Bari birge» секілді алаңдардың қызметі фаундерлер және демеушілер тарапынан краудфандингке деген қызығушылықтың артып келе жатқанын көрсетуде.

Тірек сөздер: краудфандинг, инвесторлар, фаундер, донор, фандрайзинг, инновациялық өнімдер, бизнес-жоба, жоғарғы тәуекел, стартап, криптовалюта.

Abstract

Crowdfunding is a method of financing a business in which it is possible to use small funds belonging to a large number of people. The capitalization of the crowdfunding market is constantly growing. An important advantage of crowdfunding is the ability of each participant to achieve his goals in accordance with his own preferences. The principle of cryptocurrency is taking a significant place in the modern financial market. The use of cryptocurrencies has a great impact on banking and investment activities, including project financing. The basis of this mechanism is the issue of cryptocurrency, which replaces traditional monetary investments. Buying cryptocurrency provides sponsors with co-ownership of the company, where shares are replaced with tokens. This method combines reward-based crowdfunding and equity-based crowdfunding. In the Republic of Kazakhstan, objective prerequisites for the development of crowdfunding exist and are caused, on the one hand, by the almost complete lack of opportunities to finance startups through market mechanisms, on the other hand, by the limited investment objects for donors who want to participate in the financing of innovative projects with potentially high returns. The activities of such platforms as “Start-time” and “Bari birge” demonstrate a growing interest in crowdfunding on the part of both funders and project sponsors.

Key words: crowdfunding, investors, founder, donor, fundraising, innovative product, business project, high risk, start up, cryptocurrency.