

# ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ КАК ЦИФРОВОЙ ТЕХНОЛОГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Н.Г. Протас

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,  
Новосибирск, Россия

Ю.Е. Самсонова

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,  
Новосибирск, Россия

*В статье рассматриваются сущность и виды краудфандинга, взгляды различных ученых по интерпретации понятия «краудфандинг», на синтезе которых авторами предложено собственное определение термина; также дана общая характеристика рынка краудфандинга в России, что позволило авторам сформировать критерии для проведения сравнительного анализа функционирования крупнейших национальных краудфандинговых платформ Planeta.ru и Boomstarter. Данные критерии являются основой создания авторской методики оценки потенциала крауд-платформ, так как данные признаки позволяют выявить сильные и слабые стороны платформы.*

*Разработка нового подхода по оценке потенциала краудфандинговой платформы создает необходимые условия для последующего развития краудфандинговой индустрии в национальной экономике, позволяет повысить экономический эффект от использования отдельных видов краудфандинга, а также способствует усовершенствованию экономических взаимоотношений между субъектами в целом, привлекая новых пользователей.*

Ключевые слова: финансирование бизнес-проектов, инвестиции, краудфандинг, краудфандинговая платформа, цифровая технология, Planeta.ru, Boomstarter.

**Введение.** Различные экономические неопределенности, кризисные явления, развитие информационных технологий, повышение деловой активности и изменение институциональной среды национальной экономики в целом привели к расширению форм привлечения финансовых ресурсов для организаций. К одним из новых альтернативных институтов привлечения в инновационные бизнес-проекты капитала относится механизм краудфандинга, под которым понимается консорциум людей, добровольно объединяющих свои финансовые средства, преимущественно через онлайн-платформы, с целью оказания поддержки субъектам малого и микробизнеса, проекты которых представляют экономический интерес и способствуют дальнейшему развитию национальной экономики.

На 1 января 2020 г. глобальный рынок краудфандинга был оценен в 13,9 млрд долл. США, к концу 2026 г. прогнозируется его увеличение до 39,8 млрд долл. США [1].

Привлечение в бизнес-проект финансовых ресурсов с помощью специализированных краудфандинговых платформ предопределяет развитие процесса дезинтермедиации в национальной экономике, способствующего обеспечению роста мобильности капитала в экономике, в связи с чем тематика настоящего исследования приобретает в современном мире все большую актуальность.

Уровень развития краудфандинга в России пока недостаточно высокий, цифры относительно невелики. Так, общий объем заключенных в России сделок с использованием инвестиционных платформ на 1 января 2019 г. достиг 11 млрд руб. (172 млн долл. США). Более 90 % таких сделок пришлось именно на краудлендинг. На 1 января 2020 г. объем рынка краудфандинга составил 7,1 млрд руб. (110 млн долл. США), сократившись на 53 % по сравнению с предыдущим годом, что несомненно было связано с пандемией COVID-19. В мировом объеме доля российского рынка краудфандинга на начало 2020 г. составила 0,8 %.

Федеральный закон № 259-ФЗ<sup>1</sup> из-за пандемии коронавируса ослабил и перенес часть требований по отношению к использованию краудфандинговых платформ на более поздний срок. Все перечисленные статистические данные говорят о том, что отечественный сегмент краудфандинга находится лишь на начальном этапе становления, требует повышенного внимания и развития, что определяет объектную актуальность.

Наконец, методическая актуальность заключается в разработке методики оценки потенциала отечественных краудфандинговых платформ с точки зрения эмитента.

**Цель.** Целью данной статьи является разработка методического подхода к оценке потенциала краудфандинговых платформ с точки зрения эмитента.

**Сущность функционирования краудфандинга.** В условиях цифровизации экономика подвержена неиндустриальным преобразованиям, которые требуют колоссальных объемов инвестиций. Появление и активное внедрение искусственного интеллекта в производственные процессы, которое обеспечивает конкурентоспособность субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) на финансовом рынке, предполагает возникновение новых цифровых финансовых

инструментов привлечения денежных ресурсов, одним из которых является институт краудфандинга.

Краудфандинговая индустрия позволяет радикально упростить процесс привлечения инвестиций в инновационные бизнес-проекты субъектов МСП (особенно малого и микро-бизнеса) и, соответственно, ускорить момент запуска идеи и успешного функционирования бизнеса в будущем.

Для более углубленного исследования заявленной проблемы авторами настоящей статьи были изучены различные интерпретации термина «краудфандинг», что позволило создать сравнительную таблицу взглядов разных авторов на определение термина «краудфандинг» через ключевые факторы (табл. 1), подтверждающую то факт, что рассмотренные интерпретации указанного термина схожи между собой (отражают единую сущность данного явления), однако каждый их терминов имеет некоторые отличия от других.

Например, Е. А. Панова, определяя сущность краудфандинга, подчеркивает, что краудфандинг «выступает методом привлечения внешних инвестиций от большого количества людей, называемых вкладчиками, донорами, спонсорами или частными инвесторами, в обмен на продукт либо определенное вознаграждение. Краудфандинг нацелен на решение конкретных задач, связанных с разработкой, оценкой и продажей товара или услуги путем открытого

Таблица 1

**Сравнительная таблица взглядов различных авторов на определение термина «краудфандинг» через ключевые факторы**

Факторы	Авторы (источники) различных интерпретаций термина «краудфандинг»						
	Банк России	А.В. Габов, И.А. Хаванова [2]	Ю.Н. Гамбеева, Н.Н. Кожухова [3]	А. Голикова [4]	К.Е. Игошина [5]	Е.А. Панова [6]	Е.Л. Шекова [7]
1. Наличие субъекта	+	+	+	+	+	-	+
2. Привлечение средств	-	-	+	+	+	+	+
3. Инвестирование средств	+	+	-	-	-	+	+
4. Наличие платформы	+	-	-	+	-	-	+

<sup>1</sup> Речь идет о Федеральном законе от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», регулирующем отношения, возникающие в связи с инвестированием и привлечением инвестиций с использованием инвестиционных платформ. Закон определил правовые основы деятельности операторов инвестиционных платформ, он регулирует возникновение и обращение утилитарных цифровых прав, предусмотренных рассматриваемым законом, а также выдачу и обращение ценных бумаг, удостоверяющих утилитарные цифровые права. В нем инвестиционная платформа трактуется как «информационная система в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", используемая для заключения с помощью информационных технологий и технических средств этой информационной системы договоров инвестирования, доступ к которой предоставляется оператором инвестиционной платформы». Согласно статье 5 закона, инвестирование с использованием инвестиционной платформы может осуществляться следующими способами: 1) путем предоставления займов; 2) путем приобретения эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг; 3) путем приобретения утилитарных цифровых прав; 4) путем приобретения цифровых финансовых активов.

объявления в Интернете. В отличие от бизнес-ангелов, венчурных предприятий, банков и прочих финансовых организаций, предоставляющих большие объемы финансирования, краудфандинг предполагает привлечение от многочисленных частных инвесторов небольших финансовых взносов. Таким образом, краудфандинг – это сотрудничество предпринимателей, нуждающихся в привлечении капитала, вкладчиков, являющихся его источником, и посредников – краудфандинговых платформ, обеспечивающих правовую основу и осуществляющих предварительный отбор жизнеспособных проектов» [6].

Для дальнейшего исследования в контексте тематики данной статьи авторы под краудфандингом предлагают понимать альтернативный цифровой инструмент финансирования, выступающий в качестве источника капитала, предоставляемого широким виртуальным сообществом, которое желает поддержать инновационную бизнес-идею, через специализированную крауд-платформу.

Краудфандинг представляет собой механизм финансирования, основанный на коллаборации – объединении некоторого количества людей для достижения общей цели. На механизме такого рода основывается не только краудфандинг, который, по своей сути, является разновидностью краудсорсинга. На механизме коллаборации построены также краудлендинг и краудинвестинг.

Единая, общепринятая классификация краудфандинга в научной среде отсутствует, однако, синтезируя информацию, полученную при изучении трудов современных исследователей, можно выделить следующие виды краудфандинга: Equity Crowdfunding (Краудинвестинг), Crowd funding Lending (народное кредитование, долговой/заемный краудфандинг), Donation Crowd funding (Бескорыстный краудфандинг/пожертвование), Reward Crowd funding / Reward-based Crowd funding (наградной, товарный, бонусный краудфандинг).

На взгляд Е. А. Пановой, краудфандинговые платформы можно разделить «на три категории (модели):

- модель с клиентским сегрегированным счетом;
- нотариальная модель;
- модель с гарантированным возвратом.

В модели с клиентским сегрегированным счетом платформа играет весьма ограниченную роль. Деньги, собранные посредством краудфандинга, хранятся на банковском счете отдельно от платформы, не имеющей к нему права доступа. В нотариальной модели платформе отводится более важная роль: на ней обрабатываются финансовые и инвестиционные запросы, собираются деньги, которые переводятся в банк, а затем уже передаются компании. В модели с гарантированным возвратом роль платформы значительно расширена. На платформе определяются условия для получения денежных средств и устанавливается гарантированная норма прибыли для инвесторов (как правило, 8-10 %). Использование этой модели предполагает прямое взаимодействие платформы и предприятия в целях адекватной оценки его кредитоспособности» [6]. Модель с гарантированным возвратом весьма популярна в Китае [8].

Казаченок О. П. в своей научной статье выделяет пять моделей краудфандинга [9], в зависимости от получения донором взаимного представления взамен финансирования (табл. 2).

Таким образом, можно сделать вывод, что краудфандинг – это глобальная форма взаимодействия, поэтому он может принимать различные формы. Ввиду этого существует немалое количество его разновидностей в зависимости от разных признаков. Вероятнее всего в будущем, с развитием краудфандинговой индустрии, появятся новые классификации и модели.

**Общая характеристика рынка краудфандинга в Российской Федерации.** Ключевыми участниками рынка краудфандинга в РФ являются краудфандинговые платформы Boomstarter и Planeta.ru, доля которых составляет примерно 75-80 % от оборота всего национального рынка [3].

Таблица 2

**Модели краудфандинга, в зависимости от получения донором взаимного представления взамен финансирования**

Вид модели	Характеристика
1. Благотворительная модель	Данная модель функционирует, когда взносы фактически представляют собой пожертвования. Доноры, по своей сути, и не являются инвесторами, они ничего не получают взамен и не претендуют на возврат вложенных денежных средств.
2. Условно-возвратная модель	Модель подразумевает передачу встречного представления инвестору за вложенные в проект денежные средства, что имеет условный характер. В данном случае в качестве благодарности донор получит, к примеру, упоминание в титрах фильма, приглашение поужинать, посещение корпоративного мероприятия и др. В большей степени условно-возвратная модель применима для сферы развлечений.
3. Модель предварительного приобретения	Инвесторы получают вместо финансовой выгоды (проценты, дивиденды и т.д.) продукт, производимый предпринимателем (например, ноутбук).
4. Модель однорангового кредитования	Данная модель является неким маркетплейсом, на котором одни физические лица кредитуют онлайн других физических лиц или организаций с помощью специализированного интернет-ресурса. По итогу через определенное время инвесторы получают назад свои средства, а также финансовое вознаграждение за пользование ими. В разрезе такой модели выделяют такие сегменты кредитования, как P2P, P2B и B2B.
5. Модель акционерного краудфандинга	В рамках такой модели инвестор получает долю в капитале бизнес-проекта и может претендовать на получение прибыли.

Как уже было отмечено, общий объем заключенных сделок с использованием инвестиционных платформ (ИнПл) в России в 2020 г. составил более семи млрд руб.; примерно таким же он был в 2019 г., а в 2018 г. он составлял 11 млрд руб. При краудфандинге инвесторы предоставляют небольшие суммы проектам ранних стадий через ИнПл. В России это направление только начинает развиваться, благодаря появившемуся в 2019 г. Федеральному закону № 259-ФЗ, требующему утверждения ряда подзаконных актов, уточняющих и расширяющих правовое поле.

По данным Банка России, в 2020 г. свыше 60 % средств привлечены посредством краудлендинга (разновидность краудфандинга, при которой инвесторы предоставляют краткосрочные займы как юридическим, так и физическим лицам). В реестр операторов инвестиционных платформ Банка России, ведение которого предусмотрено Федеральным законом № 259-ФЗ<sup>2</sup> о краудфандинге, внесено 26 платформ.

Нельзя не отметить тот факт, что в 2020 г. проявились первые признаки интереса к механизму не только со стороны бизнеса, но и со стороны региональных властей. На Среднем Урале началась промышленная эксплуатация ИиПл «ВДело», единственной в стране, созданной на базе регионального государственного института<sup>3</sup>. За пару месяцев тестового периода на платформе зарегистрировались 215 физических и юридических лиц, совершена 21 сделка на 100 млн руб. По словам министра инвестиций и развития Свердловской области Виктории Казаковой, лидером по объемам рынка краудфандинга являются Китай, Япония, Южная Корея, США – там доля таких инвестиций составляет от 2 до 5 %, в России – пока 0,15 %, но есть предпосылки к росту. В декабре 2020 г. ИнПл аккумулировали 664 млн руб. [10].

В новостном разделе сайта Банка России 21 июня 2022 г. появилась публикация «Рынок краудфандинга

превысил 24 млрд рублей»<sup>4</sup>, содержащая результаты анализа Банком России функционирования рынка краудфандинга за 2020-2021 годы. За это время рынок продемонстрировал высокие темпы роста: если в 2020 г. объем привлеченных средств составил 7 млрд руб., то в 2021 г. почти в два раза больше – 13,8 млрд руб. Только за I квартал 2022 г. через краудфандинговые платформы было инвестировано свыше 3 млрд руб. Как отмечает, мегарегулятор, наиболее распространенным видом краудфандинга является краудлендинг (предоставление коллективных займов под финансирование проектов), он привлекателен прежде всего для субъектов МСП<sup>5</sup>, которым необходимо быстрое и кратковременное пополнение оборотных средств. На долю этого сегмента в 2021 г. приходилось 64 %, или 9,06 млрд руб. В I квартале 2022 г. было заимствовано 2,29 млрд руб., субъекты МСП привлекали инвестиции под 15-35 % годовых. Второй вид краудфандинга – краудинвестинг. Это коллективное инвестирование бизнес-структур через покупку их ценных бумаг. В 2021 г. эмитенты таким образом смогли привлечь 4,74 млрд руб., за I квартал 2022 г. – 1,06 млрд руб. В результате проведенного анализа Банком России сделан следующий вывод: «В условиях уменьшения объемов рынка капитала и возможностей инвестирования для многих инвесторов и заемщиков краудфандинг становится новым и перспективным финансовым инструментом. Высокий уровень конкуренции на рынке способствует улучшению качества сервисов операторов инвестиционных платформ».

Подавляющее большинство крауд-платформ в России функционируют согласно бизнес-модели, где частные инвесторы вкладывают денежные средства в бизнес, которому сложно или невозможно получить кредит в банке, в том числе это происходит из-за того, что такие финансовые институты как банки, к сожалению, недостаточно интересуются вопросами развития МСП.

<sup>2</sup> Согласно п. 8 статьи 3 закона, оператор инвестиционной платформы представляет в Банк России отчеты об осуществлении деятельности по организации привлечения инвестиций в соответствии с Указанием Банка России от 29 января 2020 г. № 5395-У «О порядке и сроках составления и представления в Банк России отчетов операторами инвестиционных платформ, форме отчетов операторов инвестиционных платформ и составе включаемых в них сведений».

<sup>3</sup> Инвестиционная платформа «ВДЕЛО» – первая инвестиционная платформа, созданная инфраструктурой поддержки предпринимательства в Свердловской области. Платформа предоставляет возможность частным инвесторам вкладывать деньги в малый и средний бизнес через выдачу займов (все операции – онлайн; займы – на любые цели; для инвесторов – бесплатно, к тому же, доход выше, чем по депозитам и облигациям (до 24 %), а период инвестирования составляет от 20 дней до 12 месяцев; для заемщиков – комиссия при выдаче займов, сумма займа – от 50 тыс. руб. до 1 млрд. руб.). Уже более 300 организаций получили финансирование через платформу. URL: <https://vdelo.pro/> (дата обращения: 25.06.2021).

<sup>4</sup> URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=13947> (дата обращения: 24.06.2022).

<sup>5</sup> В п. 2.3.5 «Методических рекомендаций органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления, способствующих увеличению доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» (разработаны и утверждены Минфином России), посвященном вопросам развития финансовой поддержки субъектов МСП и внедрения дополнительных направлений такой поддержки, предложены новые формы финансирования, такие как краудфандинг, которые несут дополнительные возможности для развития МСП без участия государств, и имеют ряд следующих преимуществ. «В первую очередь, поскольку краудфандинг связан с непосредственным потреблением инвестором-потребителем будущего продукта компании, инвестиции в новую компанию, привязанные к будущему потреблению продукции, воспринимаются лучше, нежели традиционные формы инвестиций. Во-вторых, понимание механизма инвестирования способствует инвестициям без профессиональных посредников, что ведет к инвестициям в продукты и компании, которые конечный инвестор воспринимает как полезные и ценные. Кроме того, краудфандинг выполняет и общественную функцию, поскольку сбор средств в системе краудфандинга легко организовать и в благотворительных целях. В-третьих, краудфандинг способствует также и незначительным суммам инвестиций, тем самым привлекая большее количество участников на рынок инвестиций. Среди рисков следует выделить новизну института краудфандинга, а также меньшее количество информации, доступное инвесторам по сравнению с традиционными рынками инвестиций, что может вести к большему числу ошибочных решений об инвестировании».

Краудфандинговая индустрия в России еще находится на стадии становления и развития, однако за последние годы удалось достичь следующих результатов.

Во-первых, на российском рынке задействовано более 60 000 частных краудинвесторов, с помощью которых в отечественные бизнес-проекты привлечено более 25 млрд руб.<sup>6</sup>. Из этих средств около половины привлечено в целях реализации венчурных и инновационных проектов.

Во-вторых, более 1 000 бизнес-идей получили финансирование для запуска и дальнейшего развития именно благодаря краудлендингу и краудинвестингу, что обеспечит в будущем создание новых рабочих мест для российской экономики.

Также стоит отметить и объемы налоговых отчислений от созданных/профинансированных субъектов МСП, которые составили более 850 млн руб.

Таким образом, при условии дальнейшего развития рынка краудфандинга в России, благоприятный эффект для экономики от запуска новых инновационных бизнес-проектов к концу 2022 г. может быть оценен следующим образом:

- прирост ВВП – более 256 млрд руб., из которых 173 млрд руб. получены за счет краудлендинговых и 82 млрд руб. – за счет краудинвестинговых проектов;
- создание более 20 000 рабочих мест только по итогам завершения бизнес-проектов;
- налоговые поступления в бюджет составят более 15 млрд руб. только в части налога на прибыль организаций, получивших краудфинансирование.

Таким образом, можно утверждать, что в среднесрочной перспективе институт краудфандинга сможет стать одним из ключевых финансовых механизмов инвестирования субъектов МСП.

**Критерии, используемые для сравнительного анализа национальных краудфандинговых платформ с точки зрения методологии.** Для сравнительного анализа крауд-платформ, указанных ранее, был сформирован ряд признаков, которые дают возможность сопоставить период существования платформы с достигнутыми результатами деятельности.

Рассмотрим признаки краудфандинговых платформ и обоснуем целесообразность их использования при проведении сравнительной оценки эффективности функционирования краудфандинговых платформ, представленные в табл. 3.

Систематизируем признаки краудфандинговых платформ (табл. 3) и обоснуем целесообразность их использования при проведении сравнительной оценки эффективности функционирования платформ.

Во-первых, стоит учесть год основания платформы. Это позволяет соотнести срок ее жизни на рынке и сопоставить его с результатами ее деятельности (какие результаты достигнуты и за какой период?).

Во-вторых, необходимо учесть общую сумму денежных средств, которую удалось собрать за весь жизненный цикл платформы.

В-третьих, необходима информация о количестве успешных проектов (в общем, или в разрезе отдельных категорий) и об их доле в общем числе проектов, обратившихся к краудфандинговой платформе для сбора средств. Стоит отметить, что данный показатель процентного соотношения успешно завершенных проектов может зависеть от ряда факторов, например, от степени осведомленности потенциальных инвесторов (граждан) о механизме краудфандинга, от отношения к данному виду финансирования как к общественно-социальному явлению, от уровня проработки проектов, от их ценности для общественности и т.д.

В-четвертых, выявить размер собранных денежных средств проектом-рекордсменом.

По мнению ряда исследователей, в качестве отдельного, наиболее важного, критерия для проведения сравнительного анализа крауд-платформ может выступать размер комиссионного вознаграждения, которое взимает платформа за размещение проекта, его продвижение и сбор денежных средств. Зачастую именно этот критерий играет первостепенную роль, поскольку необоснованно высокий размер комиссии снижает шансы собрать необходимый объем финансирования. Стоит учесть и наличие дополнительных опций/ пакета услуг для проектов различных масштабов, что может являться привлекательным критерием для авторов проектов [11].

Таблица 3

**Критерии, используемые для проведения сравнительного анализа краудфандинговых платформ**

№ критерия	Признак сравнения
1	Год основания платформы
2	Общая сумма собранных средств
3	Количество успешных проектов
4	Проект-рекордсмен
5	Размер комиссии
6	Наличие дополнительных опций/ пакета услуг
7	Доступность платформы для иностранных производителей и спонсоров
8	Качество обслуживания клиентов и техническая поддержка
9	Гибкость в выборе модели финансирования

<sup>6</sup> С учетом данных за первый квартал 2022 г., указанных в аналитических материалах Банка России (URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=13947>).

Следующим критерием является качество обслуживания клиентов; техническая поддержка должна соответствовать стандартам краудфандинга.

Еще одним критерием можно назвать степень географической доступности платформы авторам проектов и спонсорам.

И, наконец, последний критерий. Под гибкостью в выборе модели финансирования подразумевается, в первую очередь, то, что организатор может настроить кампанию по принципу «все или ничего» или выбрать «оставь себе все», где автор получит всю собранную денежную сумму, даже если первоначально заявленная финансовая цель кампании не была достигнута. Данный критерий накладывает

свои ограничения на финансовое взаимодействие с крауд-платформой [12].

Перечисленные критерии целесообразно использовать при проведении сравнительного анализа краудфандинговых платформ с целью оценки эффективности их функционирования. Указанный признаки и критерии позволят выявить сильные стороны платформы, которые необходимо и дальше развивать для улучшения финансового результата, а также слабые места, над которыми еще предстоит работать.

**Сравнительный анализ краудфандинговых платформ Planeta.ru и Boomstarter.** Результаты сравнительного анализа крупнейших национальных крауд-платформ представлены в табл. 4.

Таблица 4

**Сравнительная характеристика краудфандинговых платформ Planeta.ru и Boomstarter**

Признак сравнения	Planeta.ru	Boomstarter
1. Год основания платформы	2012 год	2012 год
2. Общая сумма собранных средств	1,4 трлн руб.	465 млн руб.
3. Количество успешных проектов	6 533	2 212
4. Проект-рекордсмен	17,4 млн руб.	16 млн руб.
5. Размер комиссии	– 10 %, если собрано 100 % денежных средств от заявленной суммы; – 15 %, если собрано 50–99,9 % денежных средств от заявленной суммы; – 0 %, если собрано менее 50 % денежных средств от заявленной суммы.	Комиссия отсутствует, но платформа берет за размещение базового проекта на площадке 4 900 руб., также платежные системы взимают еще 3,5 %
6. Наличие дополнительных опций/пакета услуг	–	+
7. Доступность платформы для иностранных производителей и спонсоров	+	–
8. Качество обслуживания клиентов и техническая поддержка	Для обучения подготовке к запуску проекта и функционированию краудфандинговой кампании в новых условиях эксперты платформы проводят, начиная с 2015 г., бесплатные очные и онлайн-курсы по краудфандингу	– Бесплатный обучающий курс «Мастер краудфандинга», благодаря которому можно самостоятельно понять, как качественно представить аудитории и запустить свой проект, сделать его популярным и востребованным; – На платформе представлено порядка 30 кураторов (СМИ, отраслевые партнеры и т.д.), которые помогают информировать потенциальных спонсоров о проекте при помощи медиа-ресурсов.
9. Гибкость в выборе модели финансирования	Если для финансирования проекта собраны денежные средства в размере, не менее 50 % от заявленной суммы, то автору проекту выплачиваются денежные средства.	– «Всё или больше» – без ограничений по сумме сбора. При выборе данного принципа автору проекта необходимо установить срок, за который он планирует собрать денежные средства. Принцип «Всё или больше» позволяет вывести любую сумму – меньше или больше заявленной. – «Сбор до цели» – без ограничений по времени сбора. При выборе данного принципа автору проекта необходимо установить конкретную финансовую цель и идти к ее достижению. Принцип «Сбор до цели» позволяет получать от спонсоров регулярные взносы.

Согласно приведенной статистике с официальных сайтов платформ Planeta.ru и Boomstarter, краудфандингом пользуется самая передовая аудитория России, количество пользователей платформ – колоссальное!

Анализируя общие характеристики и принципы функционирования выбранных для исследования крауд-площадок, можно утверждать, что российские платформы успешно перенимают зарубежный опыт краудфандинга. Так, Boomstarter является полноценным аналогом платформы Kickstarter. В какой-то степени отечественный аналог даже более функциональный – на нем представлен более широкий выбор моделей сбора средств; также более лояльным является размер комиссионного вознаграждения площадки. В свою очередь, характерной чертой платформы Planeta.ru является максимальная длительность проекта, которая составляет 100 дней.

Российские платформы можно охарактеризовать высокой долей успешных проектов. Чтобы продолжать наращивать аудиторию, увеличивать количество успешных проектов и объемы финансирования, отечественному краудфандингу необходимо некоторое время, чтобы выйти на новый уровень развития.

**Авторский методический подход к оценке потенциала краудфандинговых платформ.** Для оценки потенциала национальных крауд-платформ с точки зрения эмитента, авторами разработана следующая методика, в которой представлены критерии оценки их эффективности.

Рассмотрим критерии оценки потенциала национальных крауд-платформ (табл. 5) и обоснуем целесообразность их использования при проведении оценки эффективности функционирования краудфандинговых платформ, представленные в таблице.

Первый критерий позволяет учесть общую заинтересованность эмитентов в крауд-платформе. Должна быть проведена качественная оценка экономической целесообразности размещения бизнес-проекта на платформе. Данная оценка в полном объеме может быть проведена только на основании всех последующих перечисленных критериев.

Отдельное внимание стоит уделить критериям, которые можно отнести к слабым сторонам плат-

формы: риски, отзывы от пользователей платформы, «прозрачность» информации относительно несостоявшихся проектов, или проектов, получивших финансирование в недостаточном объеме, по тем или иным причинам.

Также целесообразно обратить внимание на количество упоминаний об эмитенте в СМИ – печатных изданиях, в Сети Интернет, ТВ и Радио и т.д., что позволит сделать вывод об уровне продвижения платформы и получить обратную связь о платформе (сильные и слабые стороны).

Для проведения оценки потенциала краудфандинговой платформы также необходимо использовать такие количественные показатели, как общая сумма собранных средств, количество проектов, количество состоявшихся стартапов, комиссионное вознаграждение платформы, а также ряд качественных показателей (к примеру, дополнительный пакет привилегий для пользователей, выход / не выход платформы за рубеж и т.д.).

**Результаты и выводы.** В ходе подготовки настоящей статьи к публикации были классифицированы взгляды отечественных и зарубежных ученых, благодаря которым авторами выделены ключевые виды краудфандинга, его сущность, а также представлена авторская интерпретация термина «краудфандинг».

Были выявлены и систематизированы данные, позволившие дать общую характеристику становления и развития рынка краудфандинга в РФ, а также выявить критерии, используемые для сравнительного анализа ведущих российских крауд-платформ, таких как Planeta.ru и Boomstarter.

Анализ указанных крауд-платформ позволил подтвердить тот факт, что российские платформы, перенимая зарубежный опыт краудфандинга, имеют свои особенности, позволившие им за короткий период функционирования стать востребованными на рынке и достичь определенного успеха, особенно в области финансирования инновационных бизнес-проектов.

Благодаря анализу рассмотренных крауд-платформ, был обоснован ряд критериев, используемых в авторском методическом подходе к оценке потенциала краудфандинговых платформ, который позволил провести углубленный анализ особенностей функционирования платформ в целях повышения

Таблица 5

Критерии, используемые для оценки потенциала краудфандинговых платформ

№ критерия	Критерии
1	Заинтересованность эмитентов в крауд-платформе
2	Инвестиционная привлекательность крауд-платформы
3	Количество успешных стартапов к общему количеству проектов
4	Риски, которым подвержен эмитент
5	Частота упоминания о крауд-платформе в СМИ
6	Обратная связь от пользователей крауд-платформы ( % положительных отзывов)
7	«Прозрачность» в получении сведений о несостоявшихся проектах
8	Информация об ограничениях при входе на платформу
9	Аналитика количественных показателей платформы

их привлекательности с точки зрения свойств платформ как финансовых инструментов, а также в части технического использования платформ пользователями.

Изучив ключевые характеристики крупнейших национальных платформ Planeta.ru и Boomstarter, автором предложен вариант комбинированной платформы, в которой будут учтены следующие характеристики.

Во-первых, для успешного функционирования крауд-платформы необходимо повысить доступность площадки для иностранных производителей и спонсоров. Это расширит клиентский поток, число активных пользователей площадки, позволит привлечь дополнительные источники финансирования для национальных проектов, повысит востребованность национальной краудфандинговой индустрии. Как следствие, это положительно скажется на российской экономике в целом.

Во-вторых, крайне важно использовать опыт зарубежных крауд-платформ, что позволит повысить качество обслуживания клиентов, обеспечить надлежащую техническую поддержку проектов и их авторов. Существенное значение для повышения потенциала краудфандинговых платформ как цифровой технологии финансирования инновационных бизнес-проектов в России имеет запуск дополнительных обучающих курсов, или расширение уже имеющихся.

Также целесообразным будет и пересмотр размера комиссионного вознаграждения платформы в зависимости от гибкости модели финансирования.

Использование краудфандинга в настоящее время вызывает крайний интерес у бизнес-сообщества, так как краудфандинг дает возможность начинающим компаниям удобный, а зачастую и единственный, инструмент привлечения денежных ресурсов для запуска своей бизнес-идеи или расширения имеющегося бизнеса.

#### Литература

1. Сальникова К.В., Пермяков Р.В. Аналитический обзор состояния рынка краудфандинга и краудлендинга в России // Вестник Евразийской науки. 2021. Т. 13, № 2. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_46335327\\_95922372.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_46335327_95922372.pdf). DOI: 10.15862/23ECVN221.

2. Габов А.В., Хаванова И.А. Краудфандинг: законодательное оформление web-модели финансирования в контексте правовой доктрины и зарубежного опыта // Вестник Пермского университета.

#### Сведения об авторах

**Протас Нина Геннадьевна** – канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой финансового рынка и финансовых институтов ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия.  
E-mail: n.protas@mail.ru

**Самсонова Юлия Евгеньевна** – магистрант ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, Россия.  
E-mail: julees.98@gmail.com

Юридические науки. 2020. № 47. С. 28–44. DOI: 10.17072/1995-4190-2020-47-28-44.

3. Гамбеева Ю.Н., Кожухова Н.Н. Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент цифровой экономики: национальные модели // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. № 77. С. 6–32.

4. Голикова А. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга // Банковский вестник. 2019. № 9 (674). С. 33–43.

5. Игошина К.Е. Краудфандинг как инновационный инструмент финансирования проектов // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. 2017. Т. 4, № 2. С. 123–131. DOI: 10.18334/grfi.4.2.38031.

6. Панова Е.А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. 2018. Т. 24, № 1 (769). С. 238–250. DOI: 10.24891/фс.24.1.238.

7. Шекова Е. Л. Краудфандинг как современный источник финансирования молодежных проектов в отечественной киноиндустрии // Петербургский экономический журнал. 2018. № 1. С. 77–84.

8. Kirby E., Worner S. Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast / Staff Working Paper of the IOSCO Research Department. 2014. No. SWP3, 63 p. URL: <https://www.finextra.com/finextra-downloads/newsdocs/crowd-funding-an-infant-industry-growing-fast.pdf>.

9. Казаченок О. П. Привлечение инвестиций с использованием инвестиционных платформ (краудфандинг): направления развития правового регулирования // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2020. № 8 (72). С. 74–85.

10. Зубков И., Швабауэр Н. Объем рынка краудфандинга превысил 7 млрд рублей / Российская газета. Федеральный выпуск. 2021. № 36 (8387) от 18 февраля 2021 г. URL: <https://rg.ru/2021/02/18/obem-rynka-kraudfandinga-v-rossii-v-2020-godu-prevysil-sem-mlrd-rublej.html>.

11. Некрасова Т.П., Шумейко Е.В. Экономическая оценка краудфандинга как метода привлечения инвестиций // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 5. С. 114–124. DOI: 10.18721/JE.10510.

12. Гамбеева Ю.Н., Медведева С.Н., Кожухова Н.Н. Сравнительный анализ деятельности крупнейших краудфандинговых платформ в России и за рубежом // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9, № 4 (33). С. 111–115. DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0024.

## ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF CROWDFUNDING PLATFORMS AS DIGITAL TECHNOLOGY FOR FINANCING INNOVATIVE BUSINESS PROJECTS IN RUSSIA

**N. Protas**

*Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH», Novosibirsk, Russia*

**Yu. Samsonova**

*Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH», Novosibirsk, Russia*

*The article discusses the essence and types of crowdfunding, the views of various scientists on the interpretation of the term "crowdfunding", on the synthesis of which the authors proposed their own definition of the term, also gives a general description of the crowdfunding market in Russia, which allowed the authors to form criteria for conducting a comparative analysis of the functioning of the largest national crowdfunding platforms Planeta.ru and Boomstarter. These criteria are the basis for creating the author's methodology for assessing the potential of crowd platforms, since these signs will reveal the strengths and weaknesses of the platform.*

*The development of a new approach to assess the potential of a crowdfunding platform creates the necessary conditions for the subsequent development of the crowdfunding industry in the national economy, improves the economic effect of using certain types of crowdfunding, and also improves economic relations between entities in general, attracting new users.*

**Key words:** financing of business projects, investments, crowdfunding, crowdfunding platform, digital technology, Planeta.ru, Boomstarter.

### References

- Salnikova K.V., Permyakov R.V. (2021). Analytical overview of the crowdfunding and crowdlanding market in Russia. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] No. 2 (13). Available at: <https://esj.today/PDF/23ECVN221.pdf> (in Russian) DOI: 10.15862/23ECVN221
- Gabov A.V., Khavanova I.A. Crowdfunding: Legislative Registration of the Web-Model of Financing in the Context of Legal Doctrine and Foreign Experience, *Vestnik Permskogo universiteta. Yuridicheskie nauki*, 2020, Issue 47, pp. 28–44. (in Russ.) DOI: 10.17072/1995-4190-2020-47-28-44
- Gambееva Yu.N., Kozhukhova N.N. Crowdfunding as an innovative financial instrument of the digital economy: national models, *Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik*, 2019, Issue 77, pp. 6–32. (in Russ.)
- Golikova A. Key aspects of the functioning of crowdfunding, *Bankovskii vestnik*, 2019, pp. 33–43. (in Russ.)
- Igoshina K.E. Crowdfunding as an innovative tool for project financing, *Global'nye rynki i finansovyi inzhiniring*, 2017, vol. 4, No. 2, pp. 123–131. (in Russ.) DOI: 10.18334/grfi.4.2.38031.
- Panova E.A. Crowdfunding as an alternative tool for financing small and medium-sized businesses, *Finansy i kredit*, 2018, Vol. 24, No. 1 (769), pp. 238–250. DOI: 10.24891/fc.24.1.238.
- Shekova E.L. Crowdfunding as a modern source of funding for youth projects in the domestic film industry, *Peterburgskii ekonomicheskii zhurnal*, 2018, No. 1, pp. 77–84. (in Russ.)
- Kirby E., Worner S. Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast / Staff Working Paper of the IOSCO Research Department. 2014. No. SWP3, 63 p. URL: <https://www.finextra.com/finextra-downloads/newsdocs/crowd-funding-an-infant-industry-growing-fast.pdf>.
- Kazachenok O.P. Attracting investments using investment platforms (crowdfunding): directions for the development of legal regulation, *Vestnik Universiteta imeni O.E. Kutafina (MGYuA)*, 2020, No. 8 (72), pp. 74–85. (in Russ.)
- Zubkov I., Shvabauer N. The volume of the crowdfunding market exceeded 7 billion rubles, *Rossiiskaya gazeta. Federal'nyi vypusk*, 2021, No. 36 (8387), February 18, 2021 [Elektronnyi resurs] URL: <https://rg.ru/2021/02/18/obem-rynka-kraudfandinga-v-rossii-v-2020-godu-prevysil-sem-mlrd-rublej.html> (in Russ.)
- Nekrasova T.P., Shumeiko E.V. Economic evaluation of crowdfunding as a method of attracting investments, *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskie nauki.*, 2017, vol. 10, No. 5, pp. 114–124. (in Russ.) DOI: 10.18721/JE.10510.
- Gambееva Yu.N., Medvedeva S.N., Kozhukhova N.N. Comparative analysis of the activities of the largest crowdfunding platforms in Russia and abroad, *Azimuth nauchnykh issledovani: ekonomika i upravlenie*, 2020, vol. 9, No. 4 (33), pp. 111–115. (in Russ.) DOI: 10.26140/anie-2020-0904-0024.

### About of authors

**Nina G. Protas** – cand.of economics, associate professor, Head of the Department of Financial Market and Financial Institutions, Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH», Novosibirsk, Russia. E-mail: [n.protas@mail.ru](mailto:n.protas@mail.ru)

**Yulia E. Samsonova** – graduate student, Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH», Novosibirsk, Russia. E-mail: [julees.98@gmail.com](mailto:julees.98@gmail.com)