

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПЛАТФОРМ

Н. Г. Протас

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

Ю. Е. Самсонова

ООО «Компания БКС», Новосибирск, Россия

В статье обоснован авторский методический подход к оценке потенциала краудфандинговых платформ, учитывающий использование первичных критериев выбора краудфандинговой платформы эмитентом и вторичных критериев входа эмитента на краудфандинговую платформу (требования к эмитенту и паспорту бизнес-проекта). Методический подход представлен в виде структурного алгоритма, составляющие которого обоснованы в тексте статьи.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, оценка потенциала краудфандинговой платформы.

Введение. В самом общем смысле, суть функционирования краудфандинговых платформ заключается в простоте и высокой скорости инвестиционных сделок. Они предоставляют достаточно реальные и удобные возможности для привлечения финансирования в стартапы, а также в уже существующие проекты, испытывающие нехватку финансовых ресурсов.

Краудфандинг позволяет привлечь максимально широкий круг инвесторов в проекты практически любой сферы деятельности, что позволяет эмитенту получить поддержку от различных слоев населения, как на ранних этапах реализации проекта, так и в процессе всей его жизнедеятельности, с целью поддержания или достижения наилучших финансовых результатов проекта.

Краудфандинг способен помочь субъектам микро- и малого бизнеса, не имеющим возможности получить банковскую ссуду ввиду различных причин.

Актуальность тематики статьи подтверждается тем, что привлечение в бизнес-проекты необходимых финансовых ресурсов с помощью специализированных краудфандинговых платформ определяет развитие процесса дезинтермедиации в национальной экономике, что способно привести к росту мобильности капитала в экономике. Потребность создания инструментария для эмитентов бизнес-проектов, в частности, создание методического инструментария для оценки потенциала краудфандинговых платформ, определяет методическую актуальность выбранной темы исследования.

Цель. Разработка методического подхода к оценке потенциала краудфандинговых платформ с точки зрения эмитента. Методика может использоваться не только теми, кто предполагает реализацию бизнес-проекта с помощью крауд-технологий, но и теми, кто планирует создать свою краудфандинговую платформу.

Научная новизна. Научная новизна основных результатов работы состоит в разработке и обосновании

методического подхода к оценке потенциала краудфандинговых платформ, который состоит в выявлении ключевых критериев выбора краудфандинговой платформы и входа эмитента на нее в целях расширения своего бизнеса, способствующего повышению уровня привлекательности и потенциала платформы.

Методический подход к оценке потенциала краудфандинговых платформ разработан на основе применения совокупности методов формирования фактических данных, обеспечивающих их сравнимость (сопоставляемость), объективную оценку и выработку результативной информации. Этот подход позволяет эмитенту бизнес-проекта изучить критерии входа на крауд-платформу, а также принять экономически выгодное решение по выбору одной из крауд-платформ после проведения их сравнительного анализа. На приведенном рисунке представлен укрупненный алгоритм рассматриваемого методического подхода.

Рассмотрим каждый этап представленного алгоритма более подробно.

На начальном этапе необходимо выявить ключевые особенности функционирования краудфандинговых платформ как объектов оценки их потенциала.

Для этого необходимо изучить сущность такого высокотехнологичного способа привлечения инвестиционных ресурсов, как краудфандинг, которая в контексте авторского определения раскрыта в предыдущем номере научного журнала «Сибирская финансовая школа» [1]. Там же выделены следующие ключевые группы краудфандинга: краудинвестинг; заемный краудфандинг; пожертвование; наградной (бонусный) краудфандинг.

Эмитенту проекта для выбора краудфандинговой платформы, учитывая цель проекта и задачи по ее достижению, необходимо оценить ее потенциал,

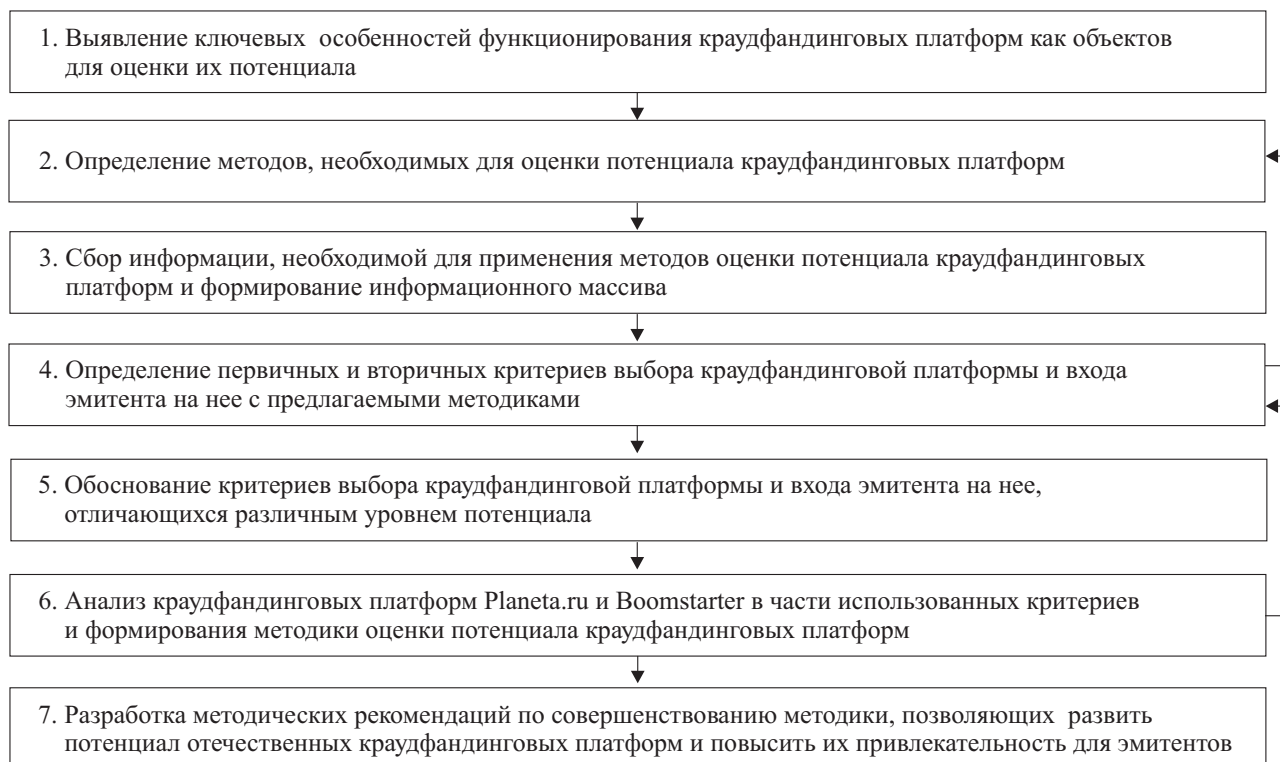


Рис. 1. Иллюстрация алгоритма методического подхода к оценке потенциала краудфандинговых платформ

обращая, прежде всего, внимание на такие характеристики платформы, как специализация, аудитория, порог сбора денежных средств и комиссионное вознаграждение. Для этого следует всесторонне изучить основы и результаты функционирования крауд-платформ.

Результаты исследования, проведенные Н. Г. Протас и Ю. Е. Самсоновой [1], доказывают, что наиболее предпочтителен выбор таких краудфандинговых платформ, как Planeta.ru и Boomstarter (при выборе платформ учитывались структура пользователей платформ по разным признакам, категории проектов, представленных на платформе, условия обслуживания и т.д.).

На втором этапе необходимо определить методы, необходимые для оценки потенциала краудфандинговых платформ. Как правило, преимущественно используются количественные методы исследования – статистические, графические, методы группировок, применяемые при осуществлении экономического анализа, и др.

На третьем этапе предстоит сформировать информационный массив, необходимый для применения методов оценки потенциала краудфандинговых платформ. Для этого следует проанализировать опыт запуска подобных бизнес-проектов, изучить материалы и статистику по ним. Далее необходимо подвергнуть анализу особенности создания проекта и ключевые моменты его продвижения, а также определить целевую аудиторию и отдельные ее сегменты.

Также следует изучить юридическую составляющую вопроса привлечения средств через специализированную краудфандинговую платформу, ознакомившись законом о привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ¹.

На четвертом этапе необходимо сформировать ряд критериев выбора краудфандинговой платформы и входа эмитента на нее, которые дают возможность сопоставить период функционирования платформы с достигнутыми результатами ее деятельности.

В рамках пятого этапа обосновываются выбранные авторами критерии, отличающиеся различным уровнем потенциала. Обоснование критериев позволяет оценить целесообразность их использования для дальнейшего проведения сравнительного анализа краудфандинговых платформ с целью оценки эффективности их функционирования.

На шестом этапе происходит апробация ранее выявленных критериев на примере функционирования платформ Planeta.ru и Boomstarter², анализируются возможности соблюдения требований к эмитенту и паспорту бизнес-проекта, а также общие критерии по выбору краудфандинговой платформы.

И, наконец, на седьмом этапе разрабатываются методические рекомендации по совершенствованию ранее предложенной методики, что позволит в даль-

¹ Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ (ред. от 14.07.2022).

² Результаты исследования этих платформ Н. Г. Протас и Ю. Е. Самсоновой отражены в [1].

нейшем развивать отечественную краудфандинговую индустрию, повысить потенциал и привлекательность отечественных платформ для новых эмитентов бизнес-проектов.

Предложенный методический подход позволит эмитенту бизнес-проекта произвести сравнительный анализ привлекательных для него краудфандинговых платформ с точки зрения оценки достигнутых результатов их деятельности с целью дальнейшего выбора платформы для размещения и успешного продвижения своего проекта [2].

Первичные критерии выбора краудфандинговой платформы. Для последующей оценки потенциала крауд-платформ выявляется ряд первичных критериев, которые дают возможность сопоставить период функционирования платформ с достигнутыми результатами их деятельности.

Рассмотрим комплекс первичных критериев (табл. 1) и обобщим целесообразность их использования при проведении сравнительной оценки эффективности функционирования краудфандинговых платформ.

Во-первых, следует учесть год основания платформы. Это позволяет соотнести срок ее жизни на рынке и сопоставить его с результатами ее деятельности.

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

В-третьих, необходимо обобщить и проанализировать информацию о количестве успешных проектов (в целом, или в разрезе отдельных категорий) и об их доле в общем числе проектов, реализуемых за счет сбора денежных средств на краудфандинговой платформе. Стоит отметить, что 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 ценности проектов и платформы в целом для общества и т.д.

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

Также в качестве отдельного, наиболее важного, критерия 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 [3].

Еще одним критерием можно назвать степень географической доступности платформы для авторов проектов и их спонсоров (речь идет о том, возможно ли, например, на российской платформе запустить проект, принадлежащий автору, проживающему на Украине или в другой стране, или может ли иностранный инвестор вложить в проект свои денежные средства).

Что касается такого критерия, как качество обслуживания клиентов и технической поддержки, то он однозначно должен относиться к первичным критериям и в полной мере соответствовать стандартам краудфандинга.

И, наконец, последний критерий. Под гибкостью в выборе модели финансирования подразумевается, в первую очередь, то, что организатор может проводить кампанию на основе таких принципов, как «все или ничего» или «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 [4].

Использование рассмотренных критериев и характеристик краудфандинговых платформ позволит выявить их сильные стороны, которые необходимо в дальнейшем развивать для повышения финансового результата платформ и обеспечения их устойчивого развития, а также слабые стороны, над которыми еще предстоит работать.

Таблица 1

Первичные критерии выбора эмитентом краудфандинговой платформы*

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

* Состав показателей таблицы 1 сформирован авторами после изучения официальных сайтов отечественных краудфандинговых платформ.

Вторичные критерии входа эмитента на краудфандинговую платформу, а именно: требования к эмитенту и паспорту бизнес-проекта. Рассмотрим вторичные критерии входа эмитента на краудфандинговую платформу и обоснуем целесообразность их использования при проведении сравнительного анализа платформ.

Требования к эмитенту для размещения бизнес-проекта на крауд-платформе представлены в таблице 2.

Эмитентом проекта на краудфандинговой платформе может являться как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель, созданные (функционирующие) в соответствии с действующим в РФ законодательством, имеющие действующие счета, открытые в банках, и, наконец, эмитент должен отвечать требованиям, установленным краудфандинговой платформой (т. е. отвечать условиям Пользовательского соглашения)³.

Требования к проекту для входа эмитента на крауд-платформу представлены в таблице 3.

Во-первых, создать и запустить свой бизнес-проект возможно только при использовании редактора проекта, предоставленного платформой.

Для этого эмитенту необходимо зарегистрироваться на крауд-площадке, ознакомиться и принять условия Пользовательского соглашения и Положения о личной информации – это обязательное условие доступа к редактору проектов.

Вторым критерием является четкое формулирование цели и условий бизнес-проекта. В редакторе проектов эмитенту необходимо в полном объеме, в соответствии с подсказками редактора проекта, заполнить всю информацию о проекте (в т. ч. историю создания с использованием изображений, фото, инфографики, с текстовым описанием), вознаграждении, о возможностях поддержки проекта участниками, о полезном результате проекта, о безопасности проекта для пользователей крауд-платформы и третьих лиц. Также необходимо продемонстрировать (доказать) соблюдение ряда условий: проект не нарушает права третьих лиц, норм морали и этики, проект не имеет очевидных финансовых ошибок в расчете суммы денежных средств, заявленной к сбору, и др. [5]. К этому же критерию относятся: создание медиа-плана, подготовка страниц в социальных сетях, договоренность с партнерами площадки о поддержке и т.д.

Таблица 2

Требования к эмитенту для размещения бизнес-проекта на краудфандинговой платформе*

№	Критерий
1	Эмитент достиг возраста 18 лет
2	Наличие действующего счета в банке
3	Эмитент отвечает требованиям, установленным в правилах сервиса
4	Эмитент может являться индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом
5	Гражданство РФ
6	Гражданство иностранного государства
7	Наличие постоянной регистрации

* Состав показателей таблицы 2 сформирован авторами после изучения официальных сайтов отечественных краудфандинговых платформ.

Таблица 3

Требования к проекту для входа эмитента на краудфандинговую платформу: паспорт бизнес-проекта*

№	Критерий
1	Регистрация на платформе в качестве пользователя
2	Четкое формулирование цели и условий проекта
3	Представления себя и своей команды
4	Обозначение временных рамок проекта
5	Обозначение финансовой цели проекта
6	Четкое определение условий вознаграждения участникам проекта и порядок его получения

* Состав показателей таблицы 3 сформирован авторами после изучения официальных сайтов отечественных краудфандинговых платформ, а также публикации, размещенной в журнале ПЛАС⁴.

³ SEC Considering New Regulations Governing Capital Formation for Smaller Companies, Crowdfunding, Social and Other New Media. URL: <https://www.corporatesecuritieslawblog.com/2011/04/sec-considering-new-regulations-governing-capital-formation-for-smaller-companies-crowdfunding-social-and-other-new-media/> (дата обращения: 26.08.2022).

⁴ Рынок краудфандинга набирает популярность у малого бизнеса / Официальный сайт журнала ПЛАС. URL: <https://plusworld.ru/daily/digital-banking/rynok-kraudfandinga-nabiraet-populyarnost-u-malogo-biznesa/> (дата обращения: 26.08.2022).

Определение четкого срока проекта не менее важно. Так, оптимальным сроком для сбора средств считается 1,5–2 месяца – именно в данный срок, как правило, удастся максимально активизироваться в продвижении проекта, при этом не понадобятся дополнительные усилия и затраты для удержания внимания инвесторов на длительное время.

Также необходимо регламентировать условия вознаграждения для инвесторов, которым важно понимать, что они получают от эмитента в ответ на их финансовую помощь. Зачастую, правильно проработанная система вознаграждений определяет то, как скоро под реализацию проекта будет собрана необходимая сумма средств для запуска проекта. Вознаграждение может быть разным – отличаться по цене и опциям, т. е. это могут быть не только материальные блага, но и различные мероприятия, подарки, безвозмездная благодарность и т.д. Для расширения условий вознаграждений можно прибегнуть к помощи партнеров, представленных на крауд-платформе, что позволит получить не только дополнительную рекламу (упоминание в СМИ, в сети Интернет и т.д.), но и расширить круг заинтересованных в проекте пользователей.

Крайне важно учесть все расходы, а именно точно рассчитать, сколько денежных средств необходимо на реализацию проекта, в том числе на проведение маркетинговой кампании, доставку товаров (с учетом его габарита, веса груза, количества товаров, расстояния от пункта отправки до пункта доставки и т.д.), расходов на оплату комиссии крауд-площадки, расходов за перевод денежных средств за конвертацию (если расчеты осуществляются в иностранной валюте), расходов на уплату налогов и др.^{5, 6}

Особенностью развития краудфандинговых платформ может стать и региональный принцип реализации инновационных бизнес-проектов, позволяющий оценить уровень инновационности региона.

Результаты и выводы. В ходе написания статьи были получены следующие результаты: разработан авторский методический подход к оценке потенциала краудфандинговых платформ, учитывающий использование ряда первичных и вторичных критериев выбора эмитентом краудфандинговой платформы, а также других факторов, влияющих на проведение сравнительной оценки эффективности функционирования национальных краудфандинговых платформ; обоснована целесообразность их использования, а также обозначен региональный принцип развития краудфандинговых платформ как элемент оценки уровня инновационности региона.

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы. *Во-первых*, для успешного функционирования отечественных крауд-платформ необходимо повысить их доступность для иностранных производителей и спонсоров. Это расширит клиентский поток, число активных пользователей площадки, позволит привлечь дополнительные источники финансирования для национальных проектов, по-

высит востребованность национальной краудфандинговой индустрии. *Во-вторых*, крайне важно использовать опыт зарубежных крауд-платформ, что позволит повысить качество обслуживания клиентов, технической поддержки проектов и их авторов. Использование новых технологий, которые, возможно, еще не дошли до России, позволит краудфандинговой платформе увеличить количество запускаемых проектов и объемы финансирования. *В-третьих*, целесообразен запуск программ дополнительного профессионального образования, нацеленных на изучение и применение действующего в РФ законодательства о привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ, а также на обобщение лучших практик функционирования отечественных и зарубежных краудфандинговых платформ.

Литература

1. Протас И. Г., Самсонова Ю. Е. Оценка потенциала краудфандинговых платформ как цифровой технологии финансирования инновационных бизнес-проектов в России // Сибирская финансовая школа. 2022. № 2 (146). С. 56–64. DOI: 10.34020/1993-4386--2022-2-56-64.
2. Миронова Е. М. Сравнение экономических показателей краудфандинговых платформ Planeta.ru (Россия) и MAKEACHAMP (Канада) // Центр инновационных технологий и социальной экспертизы. 2018. № 4 (17). URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36709996> (дата обращения: 23.08.2022).
3. Гамбеева Ю. Н., Кожухова Н. Н. Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент цифровой экономики: национальные модели // Государственное управление. Электронный вестник. 2019. Вып. 77. С. 6–32. DOI: 10.24411/2070–1381-2019-10016.
4. Самсонова Ю. Е., Протас И. Г. Дискуссионные вопросы правового регулирования краудфандинга как новой финансовой технологии в цифровой экономике / В сборнике: Конкуренция и монополия // Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования (Кемерово, 20-21 октября 2021 г.). Под общей редакцией Н. В. Кудреватых, В. Г. Михайлова. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2021. С. 230–233.
5. Самсонова Ю. Е., Протас И. Г. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования бизнес-проектов в цифровой экономике / В сборнике: Конкуренция и монополия // Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, научно-педагогических работников и специалистов в области антимонопольного регулирования (Кемерово, 20-21 октября 2021 г.). Под общей редакцией Н. В. Кудреватых, В. Г. Михайлова. – Кемерово: Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2021. С. 234–238.

⁵ Официальный сайт платформы Boomstarter: Авторам... URL: <https://boomstarter.ru/help/faq/avtoram>

⁶ Официальный сайт платформы Planeta.ru: Правила создания проекта на Планете. URL: <https://planeta.ru/funding-rules>

Сведения об авторах

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

Самсонова Юлия Евгеньевна – ведущий специалист Департамента внутреннего учета и сопровождения операций российского брокера ООО «Компания БКС», г. Новосибирск, Россия.
E-mail: julees.98@gmail.com

**METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE POTENTIAL
OF DOMESTIC CROWDFUNDING PLATFORMS**

N. Protas

Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia

Yu. Samsonova

LLC "BCS Company", Novosibirsk, Russia

The article substantiates the author's methodological approach to assessing the potential of crowdfunding platforms, taking into account the use of primary criteria for choosing a crowdfunding platform by the issuer and secondary criteria for the issuer's entry into the crowdfunding platform (requirements for the issuer and the passport of the business project). the methodological approach is presented in the form of a structural algorithm, the components of which are justified in the text of the article.

Key words: crowdfunding, crowdfunding platform, assessment of the potential of a crowdfunding platform.

References

1. Protas N. G., Samsonova Yu. E. Assessment of the potential of crowdfunding platforms as a digital technology for financing innovative business projects in Russia, *Sibirskaya finansovaya shkola*, 2022, No. 2 (146), pp. 56–64. DOI: 10.34020/1993-4386--2022-2-56-64. (in Russ.).

2. Mironova E. M. Comparison of economic indicators of crowdfunding platforms Planeta.ru (Russia) and MAKEACHAMP (Canada), *Tsentr innovatsionnykh tekhnologii i sotsial'noi ekspertizy. Ekonomicheskie nauki*, 2018, No. 4 (17). (in Russ.).

3. Gambeeva 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. DOI: 10.24411/2070–1381-2019-10016. (in Russ.).

4. Samsonova Yu. E., Protas N. G. Controversial issues of legal regulation of crowdfunding as a new fi-

nancial technology in the digital economy, *Konkurentsiya i monopoliya* [Competition and monopoly], Collection of materials of the IV All-Russian Scientific and Practical Conference of students, undergraduates, postgraduates, scientific and pedagogical workers and specialists in the field of antimonopoly regulation, Kemerovo, October 20-21, 2021, Kemerovo; Kuzbasskii gosudarstvennyi tekhnicheskii universitet imeni T.F. Gorbacheva, 2021, pp. 230–233. (in Russ.).

5. Samsonova Yu. E., Protas N. G. Crowdfunding as an alternative tool for financing business projects in the digital economy, *Konkurentsiya i monopoliya* [Competition and monopoly], Collection of materials of the IV All-Russian Scientific and Practical Conference of students, undergraduates, postgraduates, scientific and pedagogical workers and specialists in the field of antimonopoly regulation, Kemerovo, October 20-21, 2021, Kemerovo; Kuzbasskii gosudarstvennyi tekhnicheskii universitet imeni T.F. Gorbacheva, 2021, pp. 234–238. (in Russ.).

About the authors

Nina G. Protas – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Financial Market and Financial Institutions of the Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia.
E-mail: n.protas@mail.ru

Yulia E. Samsonova – Leading specialist of the Department of Internal Accounting and Support of Operations of the Russian broker LLC "BCS Company", Novosibirsk, Russia.
E-mail: julees.98@gmail.com