

УДК 334.72

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКОМУ И ВЕНЧУРНОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ

Дашук Элина Владимировна, ассистент

Белорусский государственный экономический университет

Dashuk Ellina, Belarusian State Economic University,

ellina.dashuk@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются перспективы использования краудфандинга как нового механизма финансирования для малого и среднего предпринимательства, а также особенности краудплатформ как новых типов бизнес-моделей в цифровой экономике.

Ключевые слова: краудфандинг, платформа, краудлендинг, спонсоры.

Трансформация экономических отношений является закономерным и логичным результатом эволюции взаимоотношений субъектов хозяйствования во всех экономиках мира. Так, появление феномена цифровой экономики предопределило возникновение новых адаптивных бизнес-моделей, в основе которых лежит использование информационных потоков как главного экономического ресурса. Классическая модель удовлетворения спроса посредством предложения товаров и услуг отошла на второй план, уступив место новым формам ведения бизнеса. Информация, являясь ключевым фактором производства и одновременно продуктом, определяет механизмы взаимодействия экономических субъектов.

Несмотря на цифровую трансформацию экономики, проблема финансирования проектов малого и среднего предпринимательства остается актуальной. Реализация любой бизнес-идеи начинается с оценки финансовых возможностей и поиска потенциальных источников финансирования. И если раньше поиск спонсора оказывался нерезультативным, а привлечение займа по каким-либо причинам было невозможно, то сегодня благодаря возможностям цифровой экономики открываются новые перспективы. Развитие интернет-технологий с одновременным стиранием социальных и экономических границ позволило создать новый тип бизнес-модели, получившей название «краудфандинг», которая в настоящее время является одним из важнейших альтернативных инструментов финансирования малого бизнеса.

Активное развитие краудфандинга и его высокая результативность делают данный феномен объектом растущего интереса со стороны экономистов и социологов. В буквальном смысле перевод термина с английского языка означает «финансирование толпой», что в принципе в полной мере раскрывает его суть [3]. Краудфандинг представляет собой метод привлечения денежных средств от множества физических лиц, которых объединяет заинтересованность в предлагаемом проекте, который, информация о котором стала доступной посредством специализированной интернет-площадки. Так называемое «народное финансирование» поначалу исполь-

зовалось для реализации творческих проектов небольшого масштаба (книги, фильмы, театральные постановки). Однако успешность краудфандинговых кампаний вкупе с их малой затратностью и высокой результативностью привлекло внимание предпринимателей, которые впоследствии решили использовать механизм краудфандинга как вполне серьезную альтернативу венчурному капиталу.

Главное преимущество краудфандинга как инструмента финансирования заключается в целевом назначении денежных средств, то есть финансируется конкретный проект, а не предприятие в целом, что делает процесс сбора средств прозрачным и оперативным. Зачастую краудфандинг становится выходом для стартапов, нуждающихся в финансировании.

В отличие от венчурного финансирования или инвестирования краудфандинг предполагает привлечение малых объемов денежных средств от большого количества участников, которые могут называться спонсорами, донорами, вкладчиками, и которые в обмен на пожертвование получают символическое вознаграждение (от благодарности до экземпляра продукта, выпущенного в результате реализации проекта).

Простота механизма краудфандинга делает его применимым в экономике любого государства, где развит Интернет. Так, в США крупнейшими краудфандинговыми площадками являются сервис Kickstarter, который финансирует преимущественно развлекательные проекты (кинематограф, создание комиксов, видеоигр, музыки и т.д.). Общий объем вложений в 2018 г. составил 659 млн долларов США, а число успешных проектов – более 53 тысяч [1, с. 910]. Другая краудфандинговая площадка – IndieGoGo – является международной и универсальной, позволяя реализовываться проектам любой направленности и масштаба. IndieGoGo не придерживается принципа «все или ничего», который переводит проект в статус успешного только при условии сбора всей заявленной суммы, а предоставляет разработчикам проекта возможность получить любую собранную на площадке сумму.

Активное развитие краудфандинга, начавшееся после 2015 г., порождает новые явления в экономической и законодательной сферах. Так, являясь разновидностью экономических отношений, краудфандинг требует наличия правового регулирования механизма инвестирования, поскольку речь идет о вовлечении в процесс сбора денежных средств большого количества лиц, а также о значительных объемах денежных средств. Период 2014-2015 гг. стал ключевым моментом, когда в США и большинстве стран ЕС (Италия, Австрия, Германия) появились законы, регулирующие деятельность краудфандинговых платформ и устанавливающие ограничения для инвесторов. Регулирование деятельности краудфандинга позволяет избежать «темных» экономических схем и сделать финансирование проектов максимально прозрачным и действенным.

Стоит отметить, что краудфандинг не является инструментом сбора финансирования для абсолютно любого проекта, который, по мнению его авторов, является перспективным. Работа краудфандинговой площадки заключается также и в том, чтобы провести многосторонний анализ предла-

гаемых проектов на предмет их работоспособности и оригинальности, а также оценить способ представления проекта (описание, обоснование, графические материалы). Это позволяет отсеять подозрительные и малозначимые проекты, а также проекты, которые ориентированы на удовлетворение личных интересов.

Одной из разновидностей краудфандинга является краудлендинг, который представляет собой кредитование типа P2P [2]. Ключевая особенность краудлендинга состоит в том, что его механизм основан на предоставлении финансирования для проекта под определенный процент. В отличие от краудфандинга краудлендинг работает иначе: все авторы проектов проходят тщательную проверку на предмет кредитоспособности и целесообразности получения займов. Как известно, получить банковский кредит для развития бизнеса или реализации проекта бывает проблематично в силу высоких стандартов системы банковской безопасности и требований к потенциальным заемщикам. Платформы краудлендинга в этом плане более гибки и лояльны, что упрощает процедуру получения займов от различных частных и институциональных инвесторов, равно как и платформы краудинвестинга. Краудинвестинг предполагает предоставление инвестору, заинтересованному в проекте, право получить долю в собственности в проекте или право на получение прибыли. Наиболее известными краудинвестинговыми платформами являются EquityNet (США), CrowdCube (Великобритания) и Companisto (Германия) [2].

Рассматривая преимущества краудплатформ, необходимо отметить и наличие определенных рисков при работе с подобными площадками. В первую очередь, как и любой инструмент, связанный с онлайн платежами и переводами, краудфандинг подвержен рискам кибер-атак. Кроме того, успешность проекта на краудплатформах зависит от степени проработанности проекта и его детального описания, что необходимо для того, чтобы потенциальные спонсоры понимали суть проекта и могли оценить его инвестиционную привлекательность. Однако в то же время полное раскрытие информации о бизнес-идее может привести к нежелательным действиям со стороны конкурентов и использованием ими полученной информации в корыстных целях.

Краудфандинговая платформа не дает гарантии того, что проект будет реализован в полном соответствии с описанием, поскольку менеджеры не несут ответственности за процесс реализации проекта по окончании сбора средств.

Если говорить о перспективах развития краудфандинговых платформ в Беларуси, то необходимо отметить, что цифровизация, охватившая экономику, открыла возможности для входа на рынок новых бизнес-моделей, в частности, краудсервисов. В настоящее время развитие получил только классический краудфандинг, представленный платформой «Ulej.by». Отсутствие законодательной базы является сдерживающим фактором развития краудплатформ, однако успешное функционирование и стремительное развитие данного направления говорят о необходимости принятия соответствующих нормативно-правовых актов, которые узаконят новую бизнес-

модель и откроют больше возможностей для малого среднего предпринимательства в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Мрочковский, Н.С. Инструменты формирования дополнительной ценности для привлечения клиентов и повышения лояльности с целью обеспечения финансовой устойчивости бизнеса / Н.С. Мрочковский // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 8-2(82-2). – с. 909-911.

2. Borello, G. The Funding Gap and the Role of Financial Return Crowdfunding: Some Evidence from European Platforms. [Electronic resource] / G. Borello ; Journal of Internet Banking and Commerce. – Mode of access : <http://www.icommercecentral.com/open-access/the-funding-gap-and-the-role-offinancial-returncrowdfunding-some-evidence-from-european-platforms.pdf>. – Date of access : 18.10.2019.

3. Fenwick, M. Fintech and the Financing of Entrepreneurs: From Crowdfunding to Marketplace Lending / M. Fenwick. – Law Working Paper Mode of access : http://ecgi.global/sites/defaultworking_papers/documents/fenwickmccaheryvermeulen.pdf. – Date of access : 18.10.2019.