

КРАУДПЛАТФОРМЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

А. А. Аскеров¹, И. Н. Дубина^{2,3}, Р. К. Сагиева¹

¹Казахский национальный университет им. аль-Фараби (Алматы, Казахстан)

²Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

³Новосибирский государственный университет (Новосибирск, Россия)

В статье рассмотрен современный метод финансирования проектов — краудфандинг, позволяющий с помощью сети Интернет привлекать денежные средства многих людей (частных инвесторов и учредителей) для коммерческих, культурных, социальных проектов, где инвесторы часто получают взамен будущую продукцию либо услугу. Как новая форма инвестирования проектов краудфандинг динамично развивается в США и демонстрирует свою успешность. Описан опыт и механизм финансирования бизнес-идей и стартапов с помощью краудфандинга на примере американской социально-инновационной технической платформы «Кикстартер» (Kickstarter). С точки зрения авторов, для Казахстана и России, где финансирование научно-исследовательских проектов является слабым звеном инновационного развития, данный опыт не только может быть успешно применен, но и послужить эффективным инструментом привлечения зарубежных инвесторов в научно-исследовательский сектор. В связи с этим авторы акцентируют свое внимание на сущности краудфандинга, его формах, преимуществах, недостатках и перспективах.

Ключевые слова: краудфандинг, народное финансирование, социально-инновационные технологии, краудсорсинг.

KRAUDPLATFORMS AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF FINANCING INNOVATION PROJECTS

A. A. Askerov¹, I. N. Dubina^{2,3}, R. K. Sagiyeva¹

¹Al-Farabi Kazakh National University (Almaty, Kazakhstan)

²Altai State University (Barnaul, Russia)

³Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russia)

This article describes crowdfunding as a modern method of financing projects. It allows attract money from people (individual founders) for commercial, cultural, social projects through the Internet. In return, the investors often receive future products or services. Crowdfunding is dynamically spreading in the USA as a new form of investment projects, and demonstrates its success. The experience and mechanism of financing business ideas and start-ups with crowdfunding are described on a case of the US social-innovative technical platform “Kickstarter”. We believe that for Kazakhstan and Russia, where the research projects financing is a weak point of innovation development, this experience can be successfully applied and can serve as an effective tool for attracting foreign investors to the R&D sector. In this regard, we focus on the essence of crowdfunding, its forms, advantages and disadvantages, and prospects.

Keywords: crowdfunding, public funding, social and innovative technologies, crowdsourcing.

Привлечение инвестиций в научно-исследовательские проекты, особенно реализуемых на базе университетов, является актуальной проблемой современного этапа развития

науки в Казахстане и России. Несмотря на достаточно многообразные формы, используемые в этих странах для привлечения капитала в развитие проектов, такие как лизинг, франчайзинг, ноу-хау, кре-

днты, займы, факторинг, а также интернет-площадки на инвестиционных форумах, приходится констатировать, что они, как правило, не распространяются на научно-исследовательскую деятельность.

Развитие информационных технологий, расширение возможностей использования Интернет создали материальные предпосылки для формирования специализированных инновационных механизмов и способов привлечения капитала на запуск проектов, в том числе и в сфере научных исследований. В связи с этим целью нашей статьи является раскрытие сущности и потенциальных резервов краудплатформ для активизации научной и инновационной деятельности в стране.

В статье раскрывается сущность нового механизма по привлечению средств в реализацию проектов, в том числе научно-исследовательских, демонстрируется эффективность применения данного механизма, а также рассматриваются возможности распространения краудфандинга в Казахстане.

Инновации являются важнейшим двигателем экономического роста и развития в долгосрочной перспективе. Их можно охарактеризовать как процесс внедрения новых продуктов, услуг и производственных технологий на рынке и как процесс создания новых прибыльных предприятий и более высокооплачиваемых рабочих мест на этой основе.

В послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31 января 2017 года главным приоритетом является ускорения технологического модернизация экономики. Как отметил президент, «... мы должны культивировать новые индустрии, которые создаются с применением цифровых технологий. Это важная комплексная задача. Необходимо развивать в стране такие перспективные отрасли, как 3d принтинг, онлайн-торговлю, мобильный банкинг, цифровые сервисы, в том числе в здравоохранении и образовании и другие [1]».

При осуществлении и выполнении задачи по созданию инновационных продуктов, а также их внедрения в производственную либо непродоводственную сферу главной проблемой для вузов Казахстана становится нехватка источников финансирования — как внутренних, так и внешних.

Финансирование инновационных стартапов и бизнес-идей всегда было сложным процессом из-за недостаточного опыта, дефицита финансов и больших рисков. Отсутствие финансовых механизмов приводило к закрытию множества проектов. Однако благодаря развитию информационных технологий и переходу мира к цифровой экономи-

ке возникли новые возможности для преодоления данных барьеров. Одной из таких цифровых информационных платформ, позволяющих активизировать инвестиционные потоки в реализацию проектов и получивших широкое распространение в США, стал краудфандинг.

Краудфандинг — это метод финансирования проекта или предприятия путем привлечения большого количества небольших денег от большого числа людей, как правило, через Интернет. Иными словами, это массовый сбор денег для стартапов или бизнес-идей.

Особенности формирования краудфандинга, его механизмы и возможные последствия его развития для экономики и предпринимательства рассмотрены в ряде работ последних лет, представленных в открытых интернет-источниках [2–7].

Первая краудфандинг-платформа появилась в 2000 г. в США в компании «Artist Share» и она отмечена как первый краудфандинговый сайт музыки [8]. Мы предполагаем, что истоками развития данного феномена послужили такие распространяемые в последние годы явления, как микрофинансирование и краудсорсинг, которые вкуче с массовым использованием Интернета привели к созданию новой платформы краудфандинга.

Всего насчитывается более 450 краудфандинг-платформ различной направленности, большинство из которых находятся в США — 41%, во Франции — 9%, в Германии — 7%, в России — 1% [9, 10].

Краудфандинг можно классифицировать как по объектам финансирования, так и по видам получаемого инвесторами вознаграждения (рис. 1 и 2).

По виду вознаграждения краудфандинг можно подразделить на следующие формы:

- 1) безвозмездный краудфандинг (отсутствие вознаграждения) предполагает участие в нем инвестора без получения материальных выгод;
- 2) с нефинансовым вознаграждением — участие инвестора в проекте с целью получения нового продукта или услуги;
- 3) с финансовым вознаграждением, или краудинвестинг — это участие инвестора в проекте, при котором он получает доходы от прибыли при реализации вновь созданного продукта (услуги), либо получает долю акций проекта.

Таким образом, краудинвестинг, в свою очередь, представлен следующими формами:

- роялти — это получение доли от прибыли проекта;
- народное кредитование — это предоставление кредита под заранее оговоренный процент и на заранее оговоренный срок;
- акционерный краудфандинг — это получение доли акций компании.



Рис. 1. Классификация краудфандинга по объектам финансирования (разработано авторами)

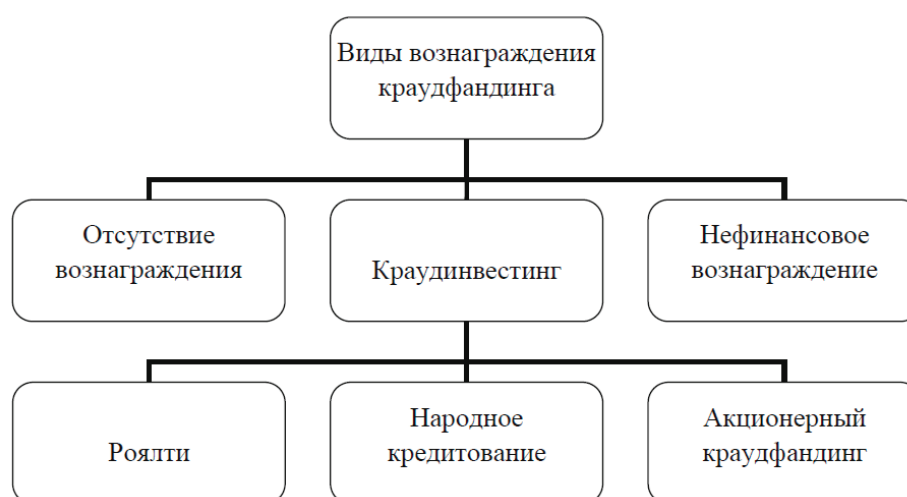


Рис. 2. Классификация краудфандинга по видам вознаграждения (разработано авторами)

Успешность использования краудфандинговой платформы можно продемонстрировать на примере платформы «Кикстартер», основанной в 2009 г. в США. Платформа «Кикстартер» — это сайт для привлечения денежных средств на реализацию творческих, научных и производственных проектов по схеме краудфандинга (то есть добровольных пожертвований). «Кикстартер» финансирует разнообразные проекты, такие, как создание фильмов, комиксов, видеоигр, музыки и т. д. [11].

В таблице 1 представлены данные об успешности сбора инвестиционных средств по разным проектам на платформе «Кикстартер» в период с 28 апреля 2009 г. по 13 июня 2017 г.

Сделаем некоторые пояснения к используемым в таблице понятиям:

- «запущено проектов» — общее количество предложенных для финансирования проектов;
- «успешно завершённые проекты» — количество проектов, достигших поставленной цели и получивших финансирование. Под поставленной целью здесь понимается заранее оговариваемая и устанавливаемая инициатором сумма, которую необходимо собрать для успешной реализации проекта.

Как видим, за 8 лет было профинансировано 357324 проекта самого разного направления на сумму свыше 3059 млн долларов США. Прежде всего, обращает на себя внимание то, что осуществляется финансирование, как правило, креативных сфер деятельности и что порядка 89% финансовых

средств были направлены на успешные проекты. Наибольшие суммы инвестиций были привлечены такими проектами, как «Игры», «Дизайн», «Технологии». Также значительна сумма инвестиций категории «Фильмы и видео». Среди прочих дан-

ных «Кикстартер» указывает общее количество людей, принявших участие в работе площадки, — свыше 13 млн человек [11]. Общее количество стран, жители которых участвовали в работе «Кикстартер», — 224 за 2014 г. [12].

Таблица 1

Результаты анализа собранных средств на платформе «Кикстартер» с 28 апреля 2009 г. по 13 июня 2017 г.

№	Категория проектов	Количество проектов, ед.	Сумма успешных завершенных проектов, \$	Сумма неудачно завершенных проектов, \$	Общая сумма собранных средств, \$
1	Танцы	3606	11 520 000	821 580	12 341 580
2	Театр	10541	37 170 000	4 370 000	41 540 000
3	Комиксы	9825	60 080 000	4 530 000	64 610 000
4	Музыка	51990	178 780 000	16 250 000	195 030 000
5	Изобразительное искусство	26346	71 810 000	9 470 000	81 280 000
6	Фильм и видео	62366	316 210 000	58 830 000	375 040 000
7	Игры	31791	589 470 000	55 960 000	645 430 000
8	Дизайн	27027	568 400 000	58 880 000	627 280 000
9	Фотография	10337	30 110 000	4 400 000	34 510 000
10	Издательство	37632	101 600 000	15 560 000	117 160 000
11	Питание	23131	97 680 000	18 220 000	115 900 000
12	Мода	20472	102 180 000	14 360 000	116 540 000
13	Ремесло	8070	10 190 000	2 050 000	12 240 000
14	Журналистика	4495	9 760 000	1 700 000	11 460 000
15	Технология	29695	529 540 000	79 420 000	608 960 000
ИТОГО		357 324	2 714 500 000	344 821 080	3 059 321 080

Примечание. Составлено авторами на основе данных [10].

Особенностью работы платформы является то, что денежные средства внесены физическими лицами, а также то, что это средства точечного метода инвестирования. Можно предполагать, что такой способ «корпоративного» финансирования достаточно эффективен для привлечения и распределения денежных средств, в силу прозрачности проводимых операций, а также уменьшения коррупционных и бюрократических издержек. Одновременно мы можем наблюдать на платформе конкуренцию проектов, где потенциальные инвесторы, часто — обычные граждане, методом денежного голосования выбирают наиболее актуальные и перспективные проекты.

Сам механизм финансирования на площадке «Кикстартер» базируется на следующих принципах.

Принцип «все или ничего» предполагает, что если проект не набирает заявленной суммы в размере 100%, то он не получает ничего и все собранные средства возвращаются инвесторам.

В таблице 2 приведены показатели успешных и неуспешных проектов, запущенных на платформе «Кикстартер» за исследуемый период. Как видим, процент успешных проектов составляет 36,5%. При этом большее число проектов с положительными результатами наблюдается в категориях: «Танец», «Театр», «Комиксы». Большее число неэффективных проектов наблюдаются в категориях: «Технология», «Журналистика», «Ремесло», «Мода».

Второй принцип работы платформы «Кикстартер» — это использование системы «Amazon Payments», которая позволяет удерживать на денежном счете клиента переведенные им средства и не снимать их до тех пор, пока не будет уточнена успешность финансируемого проекта. Таким образом, если проект не набирает определенную сумму, то деньги возвращаются инвестору (дарителю). Также учитывая, что комиссионные сборы «Amazon Payments» составляют около 5% и у площадки «Кикстартер» — 5%, то можно подсчитать, что выручка компании составила порядка 135,7 млн долл. США.

Таблица 2

**Статистика успешных и неуспешных проектов на платформе «Кикстартер»
в 2009–2017 гг.**

№	Категория проектов	Количество проектов, ед.	Успешных проектов, ед.	Неуспешных проектов, ед.	Успешных проектов, получивших финансирование, %
1	Танцы	3571	2232	1339	62,50
2	Театр	10429	6275	4154	60,17
3	Комиксы	9647	5116	4531	53,03
4	Музыка	51533	25624	25909	49,72
5	Изобразительное искусство	26055	10577	15478	40,59
6	Фильм и видео	61845	23011	38834	37,21
7	Игры	31251	10848	20403	34,71
8	Дизайн	26495	9131	17364	34,46
9	Фотография	10249	3122	7127	30,46
10	Издательство	37194	11294	25900	30,37
11	Питание	22849	5718	17131	25,03
12	Мода	20002	4853	15249	24,14
13	Ремесло	7947	1887	6060	23,74
14	Журналистика	4439	962	3477	21,67
15	Технология	29119	5758	23361	19,77
ИТОГО		352625	126408	226317	36,5

Примечание. Составлено авторами на основе данных [10].

Третий принцип работы платформы «Кикстартер» — это использование так называемой премодерации, при которой все отправленные заявления проектов на «Кикстартер» проходят многоуровневую систему проверок и только после утверждения его «Кикстартером» дается возможность для запуска краудфандингового финансирования.

Четвертый принцип — участие в работе платформы «Кикстартер» могут принять только гра-

ждане США и Великобритании старше восемнадцати лет [11].

Таким образом, новая форма финансирования проектов креативного направления, включая и сферы научно-исследовательской деятельности, имеет потенциал для дальнейшего развития, для уточнения которого проведем его SWOT-анализ (табл. 3).

Таблица 3

SWOT-анализ краудфандинга

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Наличие базы данных пользователей и инвесторов; Отсутствие географических границ; Наличие получения первым предзаказа продукта; Пользователь и разработчик могут обмениваться идеями о проекте	Большое количество требований и правил для участия в краудфандинге; Значительные различия в законодательных базах разных стран и в системах налогообложения; Недостаточное качество подготовки участников проектов
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
Возможность получения гарантированного потребителя; Возможность рекламы своего продукта; Возможность предоставления идей широкому кругу людей; Равные возможности на получение грантов	Наличие больших рисков у участника проекта; Опасность попадания мошенников на краудфандинговую платформу, где при несуществующем проекте вкладчики могут быть обманутыми; Опасность кражи идей или бизнес-проектов конкурентами

Примечание. Составлено авторами.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать вывод о том, что современные компьютерные технологии значительно расширяют возможности и спектр финансирования иннова-

ционных проектов в самых разных областях деятельности, создавая прозрачную конкурентную среду, расширяя географические границы участников и снижая бюрократические и коррупци-

онные издержки. Однако эффективность работы краудфандинговой платформы в значительной степени зависит от мер по обеспечению информационной безопасности.

Мы предполагаем, что социально-инновационные технические краудплатформы могут стать эффективными механизмами для улучшения финансирования стартапов, бизнес-идей и научно-исследовательских работ, обеспечивая при этом высокий уровень прозрачности в процессе денежных операций. Пример площадки Кикстартер подтверждает наш вывод о большом потенциале данной платформы в плане развития инноваций и стимулирования инвесторов.

Рассматривая ситуацию казахстанского краудфандинга, можно привести пример таких площадок, как Startuper.kz, Startticket.kz, Gostart.kz и i6.kz, которые по разным причинам закрылись, так и не получив популярности среди краудфандеров.

Причинами провала работы данных площадок, по нашему предположению, стали:

- отсутствие соответствующей законодательной базы. Например, в Великобритании был принят нормативный акт 2012 года «Порядок инвестирования в посевные про-

екты» (Seed Enterprise Investment Scheme или SEIS), в США разработан федеральный закон от 5 апреля 2012 года «О приоритетном запуске бизнес-стартапов» (Jumpstart Out Businesses Startups Act, или JOBS Act) [13, 14];

- низкий уровень грамотности населения в электронных финансовых операциях и системах платежей;
- недоверие населения к данным платформам из-за негативного опыта финансовых мошенничеств в начале девяностых годов;
- неэффективный маркетинг и работа со СМИ.

На данном этапе нами выявлено две платформы, которые функционируют в интернет-пространстве Казахстана: «Start-time» и «Bari birge». Они были открыты совсем недавно, насчитывают порядка двух десятков проектов с успешной реализацией. Принципы работы и характеристики площадок между собой схожи. Полагаем, что в ближайшей перспективе следует ожидать развития краудфандинга в Казахстане по мере накопления опыта в данной сфере и дальнейшего расширения использования Интернета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Назарбаев Н. А. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akorda.kz/> (дата обращения: 28.01.2019).
2. Agarwal A., Catalini C. & Goldfarb A. (2013) Some Simple Economics of Crowdfunding, Innovation Policy and the Economy. Chicago: University of Chicago Press. URL: <http://www.nber.org/papers/w19133.pdf/> (дата обращения: 28.01.2019).
3. Belleflamme P., Lambert T. & Schwienbacher A. (2011) Crowdfunding: tapping the right crowd. URL: <https://perso.uclouvain.be/paul.belleflamme/papers/JBV2013.pdf> (дата обращения: 28.01.2019).
4. Davies R. (2015) Three provocations for civic crowdfunding. URL: https://www.researchgate.net/publication/269998241_Three_provocations_for_civic_crowdfunding/ (дата обращения: 28.01.2019).
5. Harrison R. (2013) Crowdfunding and the revitalisation of the early stage risk capital market: catalyst or chimera? Taylor & Francis Group, 139.
6. Hollow M. (2013) Crowdfunding and civic society in Europe: A profitable partnership? Open Citizenship. [Электронный ресурс]. URL: http://www.academia.edu/3415172/Crowdfunding_and_Civic_Society_in_Europe_A_Profitable_Partnership/ (дата обращения: 28.01.2019).
7. Ардак А. В мире активно развивается новый вид финансирования — Краудфандинг или народное финансирование // Литер. 2016 г. 8 апр.
8. Краудфандинг — Wikipedia. [Электронный ресурс]. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding/> (дата обращения: 28.01.2019).
9. The Crowdfunding industry report. Massolution 2013. URL: <https://www.compromisoempresarial.com/wp-content/uploads/137356857-Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-04182.pdf> / (дата обращения: 28.01.2019).
10. Мосс А. Что такое краудфандинг // Crowdsourcing.ru. Дата обновления: 1.02.2015. [Электронный ресурс]. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding/ (дата обращения: 28.01.2019).
11. Кикстартер — Wikipedia. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Kickstarter/> (дата обращения: 28.01.2019).
12. Kickstarter. URL: <http://www.kickstarter.com/> (дата обращения: 28.01.2019).

13. Seed Enterprise Investment Scheme. HM Revenue and Customs. URL: www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/192088/seed_enterprise_investment_scheme.pdf/ (дата обращения: 28.01.2019).

14. Jumpstart Out Businesses Startups Act. URL: www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf/ (дата обращения: 28.01.2019).

REFERENCES

1. Nazarbayev, N. A. (2017) The Message of the President of the Republic of Kazakhstan to the people of Kazakhstan on January 31, 2017 “The Third Modernization of Kazakhstan: Global Competitiveness”. URL: <http://www.akorda.kz/>.

2. Agarwal A., Catalini C., Goldfarb A. Some Simple Economics of Crowdfunding”. Innovation Policy and the Economy. 2013. Chicago: University of Chicago Press. URL: <http://www.nber.org/papers/w19133.pdf>/.

3. Belleflamme P., Lambert T. & Schwienbacher A. (2011) Crowdfunding: tapping the right crowd. URL: <https://perso.uclouvain.be/paul.belleflamme/papers/JBV2013.pdf>/.

4. Davies R. (2015) Three provocations for civic crowdfunding. URL: https://www.researchgate.net/publication/269998241_Three_provocations_for_civic_crowdfunding/.

5. Harrison R. (2013) Crowdfunding and the revitalisation of the early stage risk capital market: catalyst or chimera? Taylor & Francis Group, 139.

6. Hollow M. (2013) Crowdfunding and civic society in Europe: A profitable partnership? Open Citizenship. [Электронный ресурс]. URL: http://www.academia.edu/3415172/Crowdfunding_and_Civic_Society_in_Europe_A_Profitable_Partnership/.

7. Ardak, A. (2016) A new type of financing is actively developing in the world — Crowdfunding or public funding. “Liter” newspaper, April 8, 2016 (in Russian).

8. Crowdfunding — Wikipedia. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>

9. The Crowdfunding industry report. Massolution 2013. URL: <https://www.compromisoempresarial.com/wp-content/uploads/137356857-Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-04182.pdf> /

10. Moss, A. (2015) What is crowdfunding? — Crowdsourcing.ru. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding/.

11. Kickstarter — Wikipedia. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Kickstarter/>.

12. Kickstarter. URL: <http://www.kickstarter.com/>.

13. Seed Enterprise Investment Scheme. HM Revenue and Customs. URL: www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/192088/seed_enterprise_investment_scheme.pdf/.

14. Jumpstart Out Businesses Startups Act. URL: www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf/.

Поступила в редакцию: 17 января 2019 г.

Принята к печати: 1 февраля 2019 г.