

**Crowdfunding as a promising type of financing**  
**Pokidko V. (Russian Federation)**  
**Краудинвестинг как перспективный вид финансирования**  
**Покидко В. В. (Российская Федерация)**

*Покидко Вера Владимировна / Pokidko Vera – аспирант,  
кафедра управления экономическими и социальными процессами,  
факультет продюсирования кино и телевидения,  
Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения, г. Санкт-Петербург*

**Аннотация:** в статье дано определение краудинвестинга, проанализированы перспективы его развития в России и за рубежом как перспективного вида финансирования.

**Abstract :** this article provides a definition of equity crowdfunding, analyzed the prospects of its development in Russia and abroad as a promising type of financing.

**Ключевые слова:** стратегия инновационного развития РФ, краудинвестинг, финансирование, перспективы развития, краудинвестинговые платформы.

**Keywords:** strategy of innovative development of the Russian Federation, equity crowdfunding, financing, development prospects, crowdfunding platform.

Актуальность вложений в стартапы и инновационные проекты обуславливается развитием инновационной сферы России, развитию которой государство уделяет достаточно большое количество времени. Так, с целью определения путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния граждан страны, национальной безопасности, динамичного развития экономики и укрепления позиций России в мировом сообществе была разработана Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

При разработке Концепции учитывались основные результаты развития РФ в 1990-е и 2000-е годы, в том числе один из важнейших качественных итогов: к середине первого десятилетия XXI века Россия вернулась в число мировых экономических держав. В стране в целом завершился переход к рынку, сформировалась базовая система современных правовых норм и институтов. Но главное — сложились необходимые и достаточные условия для перехода от этапа восстановления утраченных позиций к построению эффективной экономики нового типа. Следует отметить, что на момент принятия Концепции возможность перехода страны к инновационной парадигме развития уже определялась весьма убедительным набором аргументов.

Аргументы были сформулированы в «Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (утверждены в 2005 г.) и «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» (в 2006 г.) [1].

Российская экономика достигла высокой степени открытости и в целом макроэкономической стабильности.

При всех очевидных проблемах экономической кризис 2008–2010 годов показал, что экономика России в целом (и банковско-финансовый сектор в частности) при адекватной поддержке государства представляет собой достаточно устойчивую и гибкую систему.

В стране появился мощный слой развивающихся компаний, многие из которых не только успешно конкурировали на внутреннем и внешнем рынках, но и все более активно привлекали капитал для своего развития. Началось динамичное развитие институтов гражданского общества, а политические и экономические риски ведения предпринимательской деятельности ощутимо снизились.

Россия получила международное признание в качестве страны с рыночной экономикой, обладающей высоким инвестиционным кредитным рейтингом.

Сложилась новая система государственного управления, опирающаяся на нормативно закрепленное разграничение полномочий Российской Федерации, субъектов федерации и муниципальных образований; началось внедрение в процесс государственного управления современных методов стратегического планирования и механизмов управления по результатам. Базой для перехода к инновационному развитию стали проведение реформы налоговой и бюджетной системы, принятие пакета законов о земельной и судебной реформе, реализация мер по снижению административной нагрузки на малый бизнес.

Следствием предпринятых действий стал экономический рост, который приобрел устойчивый характер.

Волна технологических изменений резко повысила роль инноваций в социально-экономическом развитии.

В результате этого был принят проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года.

**1 этап (2011–2013 гг.)**

Повышение восприимчивости бизнеса и экономики в целом к инновациям.

Результатами исполнения первого этапа Стратегии должны стать:

- ✓ повышение эффективности науки и образования — с перераспределением средств с неэффективных направлений на перспективные и обновлением управленческих кадров;
- ✓ эффективная интеграция российской науки в мировое научное сообщество.

Приоритетными в области исследований и разработок названы создание и развитие центров компетенций путем формирования национальных исследовательских центров, а также выведения на мировой уровень конкурентоспособности части ведущих университетов, государственных научных центров и ведущих научных организаций государственных академий наук.

В качестве центров компетенции Стратегия рассматривает и возникающие в регионах наукоемкие кластеры; начало реализации пилотных проектов по отработке механизмов поддержки масштабных инновационных программ бизнес-структур, в частности поддержка кластерных инициатив и формирование технологических платформ; в качестве приоритета в сфере образования — реструктуризация сектора высшего образования, ориентированная на развитие сегмента исследований и разработок в университетах, углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями, кардинальное расширение международной интеграции; значительная роль в Стратегии отводится формированию корпуса компетентных руководителей, отвечающих за вопросы инновационного развития в ведущих компаниях с государственным участием, университетах и органах исполнительной власти.

Другая, не менее важная задача — запуск на федеральном и региональном уровнях механизмов содействия привлечению прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики и дополнительной поддержки экспорта инновационной продукции.

#### **2 этап (2014–2020 гг.):**

- рост доли частного финансирования исследований и разработок, существенный рост финансирования образования, науки и инфраструктуры инновационной экономики, масштабное перевооружение в промышленности (до среднего уровня);

- крупные проекты по приоритетным направлениям науки, технологий и техники; модернизация и достройка инновационной инфраструктуры; формирование работоспособной национальной инновационной системы, расширение продвижения российской инновационной продукции и технологий на мировые рынки;

- опережающий рост расходов на обновление научной и приборной базы, усиление институционализации расходов на исследования и разработки; увеличение бюджетных расходов на развитие перспективных технологий при сокращении долевого участия государства и расширении внебюджетного финансирования [2].

В части внебюджетного финансирования перспективным видом финансирования с высоким потенциалом может стать краудинвестинг.

Краудинвестинг получил своё название от двух слов: «crowd» — толпа и «investing» — инвестирование. Принцип здесь прост – компания собирает деньги на запуск проекта с большого количества людей. После того как проект запущен, каждый из инвесторов получает условную долю в этой компании. Это могут быть акции или доля активов. Иногда компания как бы берёт деньги в долг у инвесторов и после запуска проекта отдаёт их с процентами. И хотя люди готовы инвестировать небольшое количество денег в стартапы, законодательство большинства стран устанавливает препятствия на пути инвесторов. Можно пересчитать по пальцам страны, в которых созданы хорошие условия для микро-инвестирования. Как пример можно выделить Великобританию, где любой человек может инвестировать в стартап от 10 фунтов [3].

Но, несмотря на все бюрократические трудности, краудинвестинг развивается.

Некоторые компании пытаются самостоятельно привлекать частных инвесторов, другие же регистрируются на краудинвестинговых площадках.

Нужно упомянуть, что проект не обязательно полностью финансируется микроинвесторами.

Доля краудинвестинга может составлять 100 %, 50 %, а может и 10-20 %. Часто компании параллельно используют свой капитал, привлекают бизнес-ангелов и т. д.

Первые краудинвестинговые площадки начали появляться ещё в 2005 году. Они помогали молодым стартапам привлекать инвестиции от частных инвесторов. Дело в том, что в США вкладывать деньги таким образом могут только профессиональные инвесторы. Статус профессионалов могут получить лишь инвесторы, у которых есть личные средства в размере от 1 миллиона долларов [4].

Но, несмотря на законодательные ограничения разных стран, на сегодняшний день во всём мире насчитывается более 300 площадок краудинвестинга. Максимально он распространён в США и Великобритании.

Развитые страны понимают потенциал краудинвестинга и его положительное влияние на экономику. Поэтому в законодательство вводят поправки, которые призваны облегчить жизнь микроинвесторам. Такие поправки уже были введены в США, Австралии, Италии и т. д.

В России, как и в большинстве других стран бывшего СНГ, краудинвестинг развивается очень медленно.

Проанализированные выше три краудинвестинговые площадки стартовали в 2014 году.

За 2014 года 3-м ведущим площадкам (StartTrack, VCStart и WeShare) удалось собрать около 45 млн. рублей.

Их оборот менее чем за год работы составил порядка 60 млн. рублей, что, несомненно, подтверждает перспективность и динамическое развитие этого направления в будущем. На сегодняшний день из этих площадок закрылось две и работает только StartTrack.

Однако мощным толчком для дальнейшего развития краудинвестинга в России стал старт амбициозной краудинвестинговой платформы - биржи долевых инвестиций SIMEX в мае 2015 года, инвестиции на которой осуществляются в самых разных направлениях, начиная со сферы недвижимости и заканчивая перспективными интернет-проектами.

Рынок краудинвестинга самый молодой, требующий активной PR-кампании на пути своего становления, этого явно не хватало закрывшимся площадкам для укрепления своих позиций на рынке [5].

Несмотря на то, что краудинвестинг - достаточно новое понятие в России, и информированность предпринимательского сообщества о новом финансовом инструменте и его преимуществах предельно низкая, однако интерес к подобного рода платформам уже значителен.

Почти 80 % предпринимателей, которые смогли понять механизм краудфандинга и перспективы его использования для бизнеса, принимают решение о сотрудничестве с крауд-платформами. Причем на принятие решения влияет не только наличие возможности работы с длинными и недорогими деньгами, но и желание протестировать новый канал продаж, повысить узнаваемость бренда, а также приобрести имидж открытой и публичной компании. Однако краудинвестинг все еще остаётся для предпринимателей.

Из преимуществ краудинвестинга также можно отметить завязывание полезных контактов, получение знаний и опыта для освоения новой для себя сферы бизнеса, возможность участвовать в жизни проинвестированных стартапов через свои идеи и предложения.

Кроме того, краудинвестинг дает мощный стимул для работы мысли: появления новых интересных продуктовых и сервисных идей, развития технологий и даже самой цивилизации.

### *Литература*

1. Обзор рынка краудфинансов РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.-по данным исследования 2014 года, проведенном J'Son&Partners Management Consultancy [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) (дата обращения 10.05.2016)
2. Официальный сайт Российской венчурной компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:<http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/> (дата обращения 11.05.2016).
3. Покидко В. В. Потенциал рынка краудинвестинга в России: возможности и перспективы развития. // Петербургский экономический журнал № 2, 2015.