УДК 330.3

ДИГИЛИНА Ольга Борисовна [1]
[1] Российский университет дружбы народов, ул. Миклухо-Маклая, 6, 117198, Москва, Россия.
https://orcid.org/0000-0002-9148-6776
[1] Дигилина Ольга Борисовна, доктор экономических наук,
профессор кафедры политической экономии, Москва
E-mail: nb-33@bk.ru

ТЕСЛЕНКО Ирина Борисовна [2]
[2] Владимирский государственный Университет им. Н.Г. и А.Г. Столетовых, ул. Горького, 87, 600000, Владимир, Россия.
https://orcid.org/0000-0003-1625-5844
[2] Тесленко Ирина Борисовна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Бизнес-информатика и экономика», Владимир, Россия.
E-mail: nb-33@bk.ru

САВЕЛЬЕВ Игорь Игоревич [3]
[3] Владимирский юридический институт ФСИН России,
ул. Грибоедова, 4, 600007, Владимир, Россия.
https://orcid.org/0000-0002-6935-4152
[3] Савельев Игорь Игоревич, кандидат экономических наук, доцент кафедры публично-правовых дисциплин, Владимир, Россия.
E-mail: sii-33@mail.ru

КРАУДФАНДИНГ ИННОВАЦИЙ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Предмет/тема. Актуальность исследуемой проблемы состоит в том, что во всем мире и в России стремительно происходит развитие новых информационных технологий, которые не только кардинальным образом меняют жизнь человека, но и позволяют конструировать новые инструменты финансирования инноваций на посевных стадиях.
Цели/задачи. Целью данной статьи является выявление особенностей, проблем и перспектив развития краудфандинга, который позволяет привлекать небольшие по величине финансовые ресурсы населения к финансированию прорывных инноваций.
Задачи исследования включают анализ российской и зарубежной практики применения краудфандинга, воздействия данного инструмента на поведение инвесторов, выявление проблем, связанных с его широким распространением, и его влияния на инновационную активность. Исходными данными для анализа явились стратегические нормативные документы, в том числе с использованием базы данных «Консультант», и официальные интернет-страницы субъектов цифровой экономики, их экспертные оценки.
Выводы. Исследование показало, что, не смотря на преимущества краудфандинга, аккумулирующего ресурсы «толпы» и превращающего их в инвестиции, он может оказывать негативное влияние на институты развития, снижая эффективность информационного обмена.
Ключевые слова: *краудсорсинг, краудфандинг, инновации, цифровые платформы*

JEL classification: E22, G23

Innovation and investment

Olga B. Digilina,
https://orcid.org/0000-0002-9148-6776
Doctor of Economics, Prof. of Political Economics Department RUDN University, Moscow, 117198, Miklukho-Maklaya str.6 (E-mail: nb-33@bk.ru)
Irina B. Teslenko,
https://orcid.org/0000-0003-1625-5844
Doctor of Economics, Prof., Chairman of Business Information Science and Economics Department, Vladimir State University. Vladimir, 600000, Gorkogo st. 87, Vladimir (E-mail: nb-33@bk.ru)
Igor I. Savelev,
https://orcid.org/0000-0002-6935-4152
Candidate of Economics, Asociate professor, Chair of Public Law Disciplines of the Vladimir Institute of Law of the Federal Penitentiary Service of Russia. Vladimir, 600007, Griboedova st. 4 (E-mail: sii-33@mail.ru)

INNOVATIONS CROWDFUNDING: PECULIARITIES, PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstract

Subject/Topic The problem, described in the article, is of current importance, because new information technologies are being developed in the Russian Federation and in the world. These technologies do not only change the life of people, but allow construction of new instruments of innovations financing at early stages of their development.

Goals /Objectives The purpose of this article is to describe peculiarities, problems and development prospects of crowdfunding, which allows attraction of small amounts of financing from population into funding of innovations. Objectives of the research include analysis of Russian and foreign practice of crowdfunding implementation, influence of this instrument on behavior of investors, description of problems, related to popularization of crowdfunding and its influence on innovative activity. Sources for the analysis were strategic normative documentation, including usage of “Consultant” database and official web pages of subjects of digital economy and opinions of experts.

Conclusion and Relevance The research has shown that, despite of advantages of crowdfunding, which allows accumulating financing from population and converting it into investments, it may cause negative influence on the development institutions, lowering the efficiency of information exchange.

Keywords: *crowdsourcing, crowdfunding, innovations, digital platforms*

Введение. Знаковыми признаками развития современного общества стали бурное распространение информации и становление информационных отношений. Это дало основание говорить о переходе от индустриального общества к постиндустриальному или информационному. Факторами экономического прогресса выступают информационные технологии и степень их использования в общественном производстве. Они не только помогают в принятии эффективных решений, но и формируют перспективный рынок информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), на котором развивается высокорентабельный бизнес.

Все сферы деятельности, так или иначе, начинают строить свои отношения и инфраструктуру, исходя из информационных технологий. Развитие ИКТ стимулирует появление новых продуктов, услуг, технологий, приемов ведения бизнеса и управления общественным производством, и в целом формирует такой феномен как цифровая экономика. ИКТ, сами, будучи признаком инновационности социально-экономических систем, вызывают к жизни другие новшества, создают новые инструменты и механизмы реализации хозяйственной деятельности. Тем самым развитие информационных технологий напрямую связано с созданием экономики инновационного типа. Основу инновационной экономики составляет цифровая экономика.

В Стратегии инновационного развития России поставлена цель: увеличить к 2020 году долю промышленных предприятий, реализующих технологические инновации, до 50% требует от их общей численности. Решение данной задачи предполагает и поиск принципиально новых подходов и инструментов финансирования, причем с концентрацией на посевных этапах развития.

Одним из современных инструментов финансовой и инвестиционной деятельности, основанной на использовании интернет технологий, стал краудсорсинг.

Термин «краудсорсинг» (англ. crowdsourcing, crowd - «толпа» и sourcing - «использование ресурсов») был впервые применен журналистом Джеффом Хау в 2006 г. в статье для журнала «Wired», которая называлась «The Rise of Crowdsourcing». Краудсорсинг – это технология аккумулирования ресурсов, идей, предложений, личного опыта толпы для создания контента; выработки решения, сбора информации, средств (так называемый краудфандинг и его разновидности, например, краудинвестинг) для реализации какого-либо проекта. Краудсорсинг на основе сетевых связей формирует виртуальные сообщества людей разных стран и континентов[13], которые помогают другим в решении разных задач, прежде всего, своими знаниями и опытом, а также при желании и денежными средствами. Его используют предприниматели практически всех отраслей, физические лица, государство, общественность.

Разновидностью краудсорсинга является «краудфандинг (от англ. crowd – «толпа» и funding – «финансирование», т.е. иначе «народное» или «коллективное финансирование»)» [6]. Краудфандинг основан на распространении информации о реализуемых проектах и доведения ее до заинтересованных лиц посредством интернета с целью привлечения их в качестве спонсоров.

Если краудсорсинг – это использование чужих знаний, мудрости, то карудфандинг – это привлечение к проектам чужих денежных средств (средств толпы). Преимущество краудфандинга заключается в том, что это финансирование без участия банков**,** биржи, следовательно, оно значительно проще, прозрачнее и демократичнее.

Краудфандингом может воспользоваться любой предприниматель, разместивший перспективную идею на сайте, что позволит ему воспользоваться финансовым потенциалом спонсоров для получения первых стартовых денег на проект. Но это еще не гарантия успеха. Прежде чем начать собирать деньги, автору нужно составить бизнес-план и точно все рассчитать. Платформы, размещающие частный проект, не требуют серьезно обоснованного бизнес-плана, поэтому проект может и не состояться [3].

Основная часть. Краудфандинг создает уникальную возможность финансирования инновационной активности объединяя в себе открытость и уникальность интернет-пространства и эффективный поиск свободных денежных средств населения, которые могут стать инвестициями. При этом величина индивидуальных свободных денежных ресурсов может быть практически любой, поскольку при коллективном финансировании идеи она не имеет значения. Именно поэтому развитие краудфандинга, как инновационного финансового инструмента нужно всячески поддерживать. По прогнозам Всемирного банка, финансовые ресурсы, получаемые через краудфандинг, могут составить к 2020 году 96 млрд. долл. (возрасти в 30 раз с 2012 года). Данная сумма превышает мировой рынок венчурного финансирования в два раза [17].

В мире сформировались и используются следующие виды краудфандинга, применяемые для аккумулирования и привлечения инвестиционных ресурсов:

1. Обычные пожертвования, когда спонсор вкладывает средства в понравившуюся идею без перспективы получения дохода.

2. «Гарантированная выгода»: человек вкладывает собственные ресурсы и получает определенную гарантию (на основе контракта, например) привилегий в доступности продукта или услуги после его реализации.

3. Финансовое вознаграждение (или краудинвестинг), предполагающее, что спонсор получает определенный доход от проекта после его реализации (роялти); народные кредиты; акционерную схему в рамках непосредственного владения долей проекта; конвертируемого займа или владения через посредника[9].

Возможности для реализации краудфандинговых проектов предоставляют соответствующие интернет платформы. Первая в мирекраудфандинговая платформа ASSOB (The Australian Small Scale Offerings Boards) для сбора финансовых ресурсов была реализована в 2007 году в Австралии. Затем появились Crowdcube, FundingCicle, RocketHub и Indiegogo и целый ряд других. Наиболее известной платформой для аккумулирования финансовых ресурсов является американская Kickstarter. За все время существования платформы собрано около 2,150 млрд. долларов, 36% проектов успешно развиваются; у платформы более 20 млн. спонсоров, около 250 авторов из России[9]. Среди наиболее известных и перспективных зарубежных платформ следует упомянуть и платформу

Freelancer, объединяющую фрилансеров и аутсорсеров из более, чем 247 территорий, регионов, стран.

Деятельность по сбору денег для реализации инновационных идей можно назвать краудфандингом инноваций. Смысл краудфандинга инноваций состоит в том, что посредством специализированных интернет площадок можно привлекать ресурсы толпы для реализации наиболее интересных технологических идей и за счет значительного числа участников получать необходимые инвестиции на возмездной или безвозмездной основе. В настоящее время масштабы такого финансирования, как и доступ к конечному новшеству являются ограниченными.

Например, что на краудфандинговой площадке Kickstarter без барьеров финансируются проекты из Великобритании, США и Канады. Существенно шире список стран на Indiegogo [15]. Не исключено, что в недалеком будущем финансирование инноваций за счет средств толпы может стать весьма существенным и снизить нагрузку на государственные фонды поддержки инновационной активности.

За последние несколько лет мировая краудфандинговая индустрия демонстрирует резкий подъем. Согласно отчету Massolution «2015 Crowdfunding Industry», общий объем «народного финансирования» увеличивается: в 2012 год он составил 2,7 млрд.долл.; в 2013 год - 6,1 млрд. долл.; 2014 год - 16,2 млрд. долл.; 2015 год - 34,4 млрд. долл.[17]. Как видно из представленных данных, объем финансирования каждый год рос более чем в два раза.

По прогнозам Всемирного банка на основе проведенных исследований, предполагается, что к 2025 году объем краудфандинговых проектов одного только Китая может составить до 46-50 млрд**.** долл.[17].

Мощный прирост индустрии за последние годы был обеспечен активным развитием краудфандинга в азиатском регионе. Согласно исследованиям статистических показателей 1250 активных краудфандинговых платформ всего мира, и достоверным данным, подтвержденным самими сотрудниками 463 платформ, в 2014 году размер азиатского рынка увеличился на 320%, достигнув отметки в 3,4 млрд. долл. В настоящее время емкость Азиатского рынка краудфандинга является второй по величине после рынка Северной Америки, который остается лидирующим, собрав в общей сложности 9,46 млрд. долл. Объем североамериканского рынка вырос на 145%. Темпы роста рынка в Европе составили 141% (3,26 млрд. долл.), в Южной Америке, Океании и Африке - 167%, 59% и 101% соответственно.

Наиболее востребованными категориями инновационных проектов за рубежом, финансируемых посредством операций на краудфандинговых площадках являются предпринимательские проекты, объем собранных финансовых ресурсов составляет 41,3% от общего объема рынка (6,7 млрд. долл.). Топ 5 лидирующих категорий проектов выглядит следующим образом: **б**изнес и предпринимательство - 41,3% (6,7 млрд. долл.);

социальные инициативы - 18,9% (3,06 млрд. долл.); кино и театральное искусство - 12,13% (1,97 млрд. долл.); недвижимость - 6,25% (1,01 млрд. долл.); музыка и звукозапись - 4,54% (736 млн. долл.)[17].

В современных условиях важное значение имеет появление и реализация инновационных проектов. Например, в 2016 г. осуществлялся сбор инвестиционных ресурсов на создание виртуальной организации The DAO, представляющей собой децентрализованную автономную организацию. Смысл такой организации заключался в том, чтобы она выступила крупным объединением инвесторов. Каждый участник The DAO располагал бы правом сделать и разместить свою инновационную идею, нуждающуюся в инвестиционных ресурсах. Все операции участников виртуальной организации, а также их права, должны быть защищены криптографией – блокчейном, что дает абсолютную безопасность и защиту прав на основе сложного математического кода и последовательных компьютерных вычислений. Финансовые операции в The DAO планировалось проводить в криптовалюте Ethereum, на платформе которой и осуществлялась краудфандинговая кампания. Создание криптографической платформы Ethereum тоже было профинансировано краудфандинговым проектом, который позволил собрать более 18,4 млн. долл. Проект создания виртуальной децентрализованной автономной организации считается одним из самых уникальных инновационных проектов.

Инновационные проекты имеют место не только на американских площадках. Например, французская краудфандинговая платформа Ulule, созданная в 2010 году, открыта для размещения любого творческого, инновационного или социального проекта. Она помогла собрать средства для более 4900 творческих, инновационных или общественных проектов с 67% вероятностью успеха[7].

В Германии Startnext - первая и самая крупная краудфандинг-платформа с добровольной комиссией, была создана в 2010 году. Эта платформа ориентирована на финансирование творческих и инновационных проектов из Германии, Австрии, Швейцарии.

В Азииизвестные краудфандинговые платформы Китая: DemoHour, (стартовала в 2011 году и получила значительные инвестиции от Intel Capital и Matrix Partners China) и Dreamore (зарегистрирована в 2007 г.) работают с любыми креативными проектами, а ZhongChou создана для креативных проектов с нефинансовым вознаграждением[8].

Краудсорсинг (краудфандинг) развивается и в России. Так компания Witology (Витология), которую называют основоположником краудфандинга в России, провела весьма значимые краудсорсинговые проекты, такие как: - Очередей.Нет!, Сбербанк 21, проекты для РОСАТОМа и АСИ, а также ряд других.

Краудсорсинговые платформы обслуживают разные сферы и направления на российском рынке. Так с малым бизнесом работает платформа Citycelebrity.ru, креативный краудсорсинг в сфере дизайна

осуществляют платформы Godesigner.ru и Workdone.ru. Самыми известными платформами являются Planeta.ru и Boomstarter.ru.

Если за рубежом краудфандинг стал привычным инструментом финансирования, то россиянами он еще недостаточно освоен. Однако он быстро развивается. Его популярность растет по ряду причин. Во-первых, представители творческой интеллигенции и представители гражданского общества используют краудфандинговые кампании для поиска спонсорских ресурсов. Во-вторых, экономический кризис заставил предпринимателей искать альтернативные источники финансирования, чем и стал краудфандинг.

Проведенный РБК опрос показал, что за 2016 год рост объема краудфандинговых вложений составил от 27 до 70%. Как утверждают аналитики сервиса «Яндекс.Деньги», жители Российской Федерации вложили в краудфандинговые проекты на 70% больше средств за 11 месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Рост объема средств, вложенных в краудфандинговые проекты, отметили и представители российских проектов Planeta.ru и Boomstarter.ru. За 11 месяцев 2016 года сборы на Planeta.ru увеличились на 27% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, а число спонсоров, поддержавших краудпроекты, возросло почти на 36 %. Краудфандинговая площадка Boomstarter.ru в 2016 году нарастила объем взносов до 140 млн. руб., что на 40% больше по сравнению с 11 месяцами 2015 года.

Самыми активными участниками краудфандинговых платформ являются москвичи, петербуржцы и жители Камчатки. В Москве число пользователей краудфандинговых площадок увеличилось на 42%, но средний платеж составил всего 772 руб., что демонстрирует снижение на 23%. В Санкт-Петербурге количество участников краудфандинга возросло почти на 60%, но платеж стал меньше на 28% (составил 507 руб.). На Камчатке число пользователей интернет, которые переводили средства через «Яндекс.Деньги», за 11 месяцев 2016 г. выросло почти на 30%, а средний перевод - на 10% (достиг 749 руб.).

Хотя постепенно целевые онлайн-переводы вытесняют пожертвования наличными, что позволяет сделать вывод о росте популярности данного вида сбора средств. Однако, как показывают опросы, всего 4% населения, активно использующих интернет, знают, что такое краудфандинг. Наиболее популярными являются проекты, предполагающие создание фильмов, книг и настольных игр [2].

Сегодня Российские предприниматели также демонстрирует новые идеи по использованию краудфандинга. Например, Е. Гаврилин, генеральный директор Boomstarter, представил новый инновационный сервис – «Подарки» (краудгифтинг) в рамках ежегодной Недели Российского Интернета. Сервис «Подарки» дает возможность собирать средства к значимым датам и событиям в любой точке мира. Хотя в настоящее время данный проект приостановлен, Boomstarter регулярно выбрасывает на рынок новые инициативами[1].

Самыми интересными креативными проектами 2017 г. в стране были признаны следующие проекты: инновационная супертеплица «Зеленая волна» компании ООО НПО «Солярис-Сервис» на Planeta.ru (автоматическая автономная гидропонная установка, которая нуждается только в регулярном доливе воды и концентрированного раствора питательных веществ не чаще, чем 1 раз в 3-4 месяца, с ее помощью картофель, огурцы, помидоры и зелень вполне возможно выращивать в городской квартире); инновационный авиационный поршневой многотопливный двигатель мощностью 120 л.с. на Boomstarter.ru (превосходит по показателям зарубежные экземпляры в производительности, экономичности, простоте эксплуатации и цене); WiFi-радиоприёмникна Boomstarter (принимает как FM-радио, так и интернет-вещание по вайфаю, в устройство заложена возможность интеграции с плейлистами соцсетей и музыкальными сервисами)[10].

В 2017 году на площадках России были представлены краудсорсинговые проекты в двух областях: 19 проектов в области дизайна и 3 – копирайтинговых проекта (срок окончания – конец июля 2017 г.) [16].

Несмотря на успехи краудфандинга в мире, этот современный инструмент финансирования нельзя воспринимать как способ решения всех проблем финансирования инноваций.

Как показывает практика, в большинстве своем технические и технологические инновации являются результатом кропотливой и дорогостоящей работы крупных компаний[14], поскольку для их осуществления требуются серьезные финансовые вложения. Внедрение инноваций требует разработки стратегических планов, предусматривающих и создание финансовых резервов на непредвиденные обстоятельства. Кроме того, жесткого контроля требует и распределение финансовых ресурсов на различных стадиях распределения инноваций. В настоящее время краудфандинговые сообщества не в состоянии решить данные проблемы.

Тем не менее, краудфандинг позволяет использовать «коллективный разум толпы» для снижения рисков. Общаясь со спонсорами проекта инноваторы могут получать обзоры рынка и советы, осуществлять рекламу, реализовывать преимущества предпродаж. При этом, связи спонсоров могут быть использованы без дополнительных затрат. Таким образом, краудфандинг является тем механизмом, который дает большую гибкость там, где другие способы финансирования бессильны [4].

Краудфандинг как инструмент финансирования еще не отработан, законодательно до конца не утвержден. В частности, в России такой способ привлечения инвестиций регулируется только общими нормами Гражданского кодекса РФ.

Законодательство США (JOBS Act), касающееся краудфандинга, тоже продолжает совершенствоваться. Так до недавнего времени оно не допускало средних игроков на инвестиционный рынок -необходимо было соответствовать требованиям и получить аккредитацию SEC. Но, по мере

оптимизации правил появились новые положения, которые позволяют стартапам привлекать от 1 млн. до50 млн. долл.[11].

Есть проблемы функционирования традиционных краудфандинговых платформ. Одной из них является отсутствие контроля над проектами, которые уже получили финансирование с помощью краудфандинга.

В традиционном краудфандинге бекеры почти не контролируют проект, так как деньги выплачиваются создателям только после окончания сборов. Когда проект терпит неудачу, большинство бекеров вообще ничего не получают обратно.

Другая проблема - отсутствие поддержки и наставников. Одной из причин, по которым множество краудфандинговых проектов не получают достаточного финансирования или не выполняют свои обещания, является отсутствие поддержки или экспертных познаний. Одним из самых крупных провалов в истории Kickstarter является проект ZANO.

Главная причина его провала заключалась в том, что создатели проекта были недостаточно квалифицированы или были не в состоянии выполнить поставленную ими задачу.

Множество хороших краудфандинговых проектов откладываются или не получают необходимого финансирования из-за отсутствия маркетинговой поддержки. Большинство проектов не обладает бюджетом или опытом, необходимым для создания хорошего рекламного ролика, перевода на разные языки или рекламы своего продукта в социальных сетях.

Следующая проблема - высокая стоимость транзакции. Традиционные краудфандинговые платформы страдают от повышенных транзакционных налогов. Как правило, создатель проекта на Kickstarter должен заплатить до 9% собранных средств платформе, которая включает в себя комиссию на транзакции (3-5%) и плату за размещение проекта на платформе (5%)[12].

Кроме этого, ограниченность использования краудфандинга заключается в том, что более 60% мировых платформ используют только национальный язык.

Краудфандинг также считается довольно ограниченным ресурсом финансирования. Большинство людей могут безвозмездно отдать лишь незначительную сумму собственных денег, т.к. многие не склонны к риску. Поскольку количество краудфандинговых проектов растет, этот источник начинает медленно, но неизбежно истощаться.

Мало этого участники краудфандинговых проектов подвергаются большому риску, периодически теряя вложенные деньги, поскольку даже те проекты, которые успешно привлекли финансирование, могут потерпеть неудачу на более поздних стадиях жизни. Но если проекту суждено добиться успеха, спонсоры не отказались бы сделать свои взносы настоящими инвестициями.

То есть процесс взаимодействия между клиентами и платформами нельзя назвать полностью отлаженным. В ряде случаев это может

приводить к неполному удовлетворению потребностей клиента - и этот разрыв может только увеличиться по мере развития технологий.

По мнению основателя платформы Fig Дж. Бейли, ближайшая эффективная замена краудфандинга – краудинвестинг. Когда сторонники проектов получают возможность стать инвесторами (хотя риск по-прежнему существует), потенциал вознаграждения намного перевешивает ценность символических обещаний типичной краудфандинговой кампании[12].

Примером может служить резкое снижение в 2016 году общей суммы сборов по игровым проектам на Kickstarter. Собранные 16,2 млн. долл. – это не только снижение сборов на 61% по сравнению с 2015 годом, но и пятилетний минимум для категории видеоигр.

Если раньше фанатам было достаточно простой признательности от разработчиков, выраженной, например, в раннем доступе, эксклюзивной копии игры или игровых привилегиях, то теперь, когда эта модель финансирования оказалась успешной, поклонники хотят получать заслуженный доход.

Тем самым, по мнению специалистов, краудфандинг находится в процессе перехода от одноразового обращения к доброй воле сообщества к схеме альтернативного финансирования, взаимовыгодного для обеих сторон. Добровольная поддержка теряет свою эффективность при втором или третьем обращении, сторонники хотят получать доход.

Краудинвестинг может быть не менее эффективным и для других направлений развлекательного контента, в том числе, для киноиндустрии, телевидения, издательской деятельности, музыки и многого другого.

Принимая во внимание глобальный рост спроса на инновационные решения, краудсорсинг чаще следует применять для разработки или оптимизации различных технологий.

С каждым годом краудсорсинговые методы все чаще используются для стратегического планирования, принятия и осуществления решений. В последнее время некоторые компании приняли определенные меры для решения этой проблемы: например, создали особые отделы для работы с краудсорсинговыми платформами, которые выступают в качестве представителя клиента, защищая его интересы.

Это разумный тренд, позволяющий накапливать опыт взаимодействия с платформами. В свою очередь, это позволяет делать правильный выбор платформы для решения конкретных задач. Кроме того, инициативы такого отдела легко скоординировать с другими подразделениями при планировании, исполнении и принятии решений.

Наблюдается и процесс активной интеграции и слияния платформ не только для выживания, но и для взаимодействия.

Чтобы развиваться, краудсорсинговые платформы должны стать более удобными, стремиться к пониманию потребностей клиента, внедрять новые инструменты и методы деятельности[12].

Понимая проблемы краудсорсинговых (краудфандинговых) платформ,

их создатели стараются сделать все возможное, чтобы они стали более привлекательными для участников.

Так создатели платформы FundYourselfNow (FYN), которую называют революционной краудфандинговой платформой, переосмысливающей индустрию краудфандинга посредством использования новейших технологий блокчейна и виртуальных валют, приступили к рыночным исследованиям, организовывают дискуссии с тем, чтобы понять изъяны рынка краудфандинга[12]. (Первым проектом краудфандинга с использованием виртуальной валюты, известной как «Первоначальное предложение монет» (ICO) –был проект создания компании The Dao, о чем было сказано выше).

Цель FYN – создать полноценную экосистему, которая изменит то, как происходит процесс краудфандинга. Это будет достигнуто путем объединения креативных предпринимателей, специалистов и бекеров, которые будут рады участвовать в новых концептах, идеях, проектах в рамках одной платформы. Эта платформа создана для того, чтобы вовлечь заинтересованные стороны в процесс превращения гениальной идеи из концепта в реальность.

Кроме того, платформа пытается решить проблемы отсутствия контроля за проектами, недостатка поддержки и высоких трансакций.

С учетом интересов бекеров платформа занимается проблемой внедрения системы финансирования на основе поэтапного вида оплаты, которая включает в себя использование умных биткоин и ETH контрактов. Эти умные контракты будут поставляться вместе с системой, в которой пользователи смогут проголосовать за задержку или отмену дальнейших поэтапных выплат в случае, если обещания проекта не будут выполнены. Этот метод используется для частичной охраны финансов бекеров.

Что касается составителей проекта, им будет необходимо выполнить согласованные поэтапные условия для получения дополнительного финансирования.

Платформа позволяет создателям проектов искать помощи у сообщества, которое может поделиться своими наработками и проектами. Такие помощники будут награждены кредитами, которые можно будет обменять на токены (награды), которые создаются в течении краудфандинговой кампании. Владельцы токенов имеют право доступа к вознаграждениям, которые находятся на странице ими поддержанного проекта. Их можно будет обменять через внутренний обменник криптовалюты, поэтому вскоре помощники смогут конвертировать свои токены в виртуальную валюту, а затем и в обычную валюту.

Токены проектов являются цифровыми токенами, которые генерируются посредством эфириума (Ethereum). Эти токены затем могут управляться с помощью умных контрактов.

Платформа планирует взимать 5% за каждый успешный сбор средств с проекта, транзакционный налог взиматься не будет. Если на Kickstarter проект, собравший 10000 долларов будет вынужден отдать 900 долларов

платформе, у FYN такому проекту нужно будет выплатить всего 500 долларов, что меньше на 44%[12].

К преимуществам FYN можно отнести: наличие интерактивной страницы проекта, умные блокчейн-контракты, криптокошелек, поэтапный вид оплаты, награждение помощников токенами, обмен токенов и перевод их в обычную валюту, оценка проекта и отзывы о нем[5].

Происходящие на краудрынке изменения говорят о том, что краудсорсинг – явление развивающееся, динамичное, активно использующее все современные возможности ИКТ.

Заключение. Краудфандинг, как технология финансирования инноваций обладает следующими преимуществами:

Во-первых, отсутствие каких-либо финансовых посредников при соблюдении прозрачности для основных участников.

Во-вторых, создание возможности привлечения огромного количества инвесторов без высоких кредитных ставок и транзакционных издержек, связанных с получением банковских кредитов.

В-третьих, активное продвижение бизнес идеи уже представляет собой маркетинговые усилия и освобождает инноватора от дополнительных затрат на рекламу.

В-четвертых, краудфандинг, используя «мудрость толпы» позволяет проверить потенциальный успех проекта и востребованность бизнес идеи, что в принципе снижает риски реализации.

В-пятых, краудфандинг создает возможности участия в проектах для мелких инвесторов небольшими суммами денежных средств и, в тоже время позволяет инноватору сохранить контроль над проектом.

Одновременно, развитие краудфандинга связано с такими ограничениями, как отсутствие зрелой институциональной среды и защиты прав инвесторов; трудности управления риском «толпы», не всегда технологически и финансово грамотной; отсутствие вторичного рынка для массового инвестора. Получение более быстрых денег для реализации инновационных проектов без дополнительных условий повлияет на институты развития, которые еще находятся в стадии формирования.

Выводы. Подводя общий итог, отметим, что превращение информации в важный современный ресурс и развитие информационно-коммуникационных технологий вызывают к жизни появление новых инструментов реализации экономических отношений. Они в свою очередь способствуют распространению инноваций. Такой современный инструмент финансирования, как краудсорсинг (краудфандинг) в условиях недостатка денежных средств бизнеса и государства обеспечивает приток инвестиций в создание инноваций на всех рынках, в том числе и информационном, внося свой вклад в реализацию задачи переводя экономика на инновационный путь развития.

Краудсорсинг (краудфандинг), как и любой другой традиционный источник финансирования, имеет свои преимущества и недостатки. Использование краудфандинга оправдано в условиях кризисного и

посткризисного состояния экономики. Он дает возможность финансировать любые проекты, но, прежде всего, проекты, которые носят инновационный характер и отмечены спонсорами, т.е. – проекты, востребованные рынком и способствующие созданию экономики инновационного типа – цифровой экономики.

Список источников:

1. Баширов Э.Р. Краудфандинг как эффективный способ финансирования проектов. Экономические науки. №48-1, 29.06.2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://novainfo.ru/article/7080
2. Вложения россиян в краудфандинговые проекты в 2016 году выросли на 70%. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.rbc.ru/business/29/11/2016/583c4b289a79475b477fa6e6
3. Гуменный Д. Краудсорсинг и краудфандинг: секреты успеха. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1677#sthash.47HDFRtw.dpuf
4. Источники финансирования. Краудфандинг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: topknowledge.ru/innovatsionnyj-menedzhment/4401-istochniki-finansirovaniya-kraudfanding.html
5. Как FundYourselfNow изменит индустрию краудфандинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fundyourselfnow.com/ru/fundyourselfnow-will-revolutionise-crowdfunding/
6. Краудсорсинг: правила народного сбора. Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nb-forum.ru/business/advices/narodnii-sbor-crowdfunding.html#ixzz3k7vcO8Qq
7. Краудфандинг-платформ для финансирования культурных инициатив. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.culturepartnership.eu/article/9-kraudfanding-platform-dlya-finansirovaniya-kulturnyx-iniciativ
8. Краудфандинговые платформы в России и мире. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/disabled_know/20160822/1474985105.html
9. Краудфандинг - российские площадки и платформы, отзывы, успешные проекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://banki-v.ru/biznes/kraudfanding-rossijskie-ploshhadki/
10. Лучшие краудфандинговые проекты апреля. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: business.ru/blog/future/42918
11. Муки роста Краудфандинга: какой способ решения проблем может предложить игровая индустрия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/muki_rosta_kraudfandinga_ kakoj_sposob_resheniya_problem_mozhet_predlozhit_igrovaya
12. Новое слово в краудфандинге. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fundyourselfnow.com/wp-content/uploads/2017/05/White_ Paper_Business_Outline_ru_v2.pdf
13. Первые примеры краудсорсинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdcourse.net/ru/crowdsourcing
14. Помогает ли краудфандинг разработке и внедрению технологических инноваций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/crowdsourcing

15. Седельников С.Р. Коллективное финансирование инноваций - современное состояние иперспективы краудфандинга // Креативная экономика. - 2015. - Т. 9. - № 4. - с. 495-508. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/207/

16. Top100 Краудфандинговых и Краудинвестинговых платформ мира. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/top100_kraudfandingovyx_i_kraudinvestingovyx_platform_mira

17. Massolution's Crowdfunding Industry Report: в 2015 году объем Краудфандингового рынка достигнет $34,4 миллиарда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/massolution_s_crowdfunding_industry_report_v_2015_godu_obem_kraudfandingovogo_rynka_dostignet

References:

Bashirov E. R. Crowdfunding as an effective way to Finance projects[Kraudfanding kak ehffektivnyj sposob finansirovaniya proektov]. Economics [Ehkonomicheskienauki]. No. 48-1, 29.06.2016. [Electronic resource.] – Mode of access: http://novainfo.ru/article/7080

Russian investments in crowdfunding projects in 2016 increased by 70% [Vlozheniya rossiyan v kraudfandingovye proekty v 2016 godu vyrosli na 70%.]. [Electronic resource.] – Access mode: http://www.rbc.ru/business/29/11/2016/583c4b289a79475b477fa6e6

Humenny D. Crowdsourcing and crowdfunding: the secrets of success [Kraudsorsing i kraudfanding: sekrety uspekha]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1677#sthash.47HDFRtw.dpuf

Source of financing. Crowdfunding [Istochniki finansirovaniya. Kraudfanding]. [Electronic resource.] – Mode of access: topknowledge.ru/innovatsionnyj-menedzhment/4401-istochniki-finansirovaniya-kraudfanding.html

How FundYourselfNow will change the crowdfunding industry [Kak FundYourselfNow izmenit industriyu kraudfandinga]. [Electronic resource.] – Mode of access: https://www.fundyourselfnow.com/ru/fundyourselfnow-will-revolutionise-crowdfunding/

Crowdsourcing: the rules of the national Assembly. Portal "New business: social entrepreneurship" [Kraudsorsing: pravila narodnogo sbora. Portal «Novyj biznes: social'noe predprinimatel'stvo»]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://www.nb-forum.ru/business/advices/narodnii-sbor-crowdfunding.html#ixzz3k7vcO8Qq

Crowdfunding platforms for financing cultural initiatives [Kraudfanding-platform dlya finansirovaniya kul'turnyh iniciativ]. [Electronic resource.] – Mode of access: https://www.culturepartnership.eu/article/9-kraudfanding-platform-dlya-finansirovaniya-kulturnyx-iniciativ

Crowdfunding platforms in Russia and the world [Kraudfandingovye platformy v Rossii i mire]. [Electronic resource.] – Mode of access: https://ria.ru/disabled_know/20160822/1474985105.html

Crowdfunding-Russian sites and platforms, reviews, successful projects [Kraudfanding - rossijskie ploshchadki i platformy, otzyvy, uspeshnye proekty]. [Electronic resource]. – Mode of access: http://banki-v.ru/biznes/kraudfanding-rossijskie-ploshhadki/

The best crowdfunding projects of April [Luchshie kraudfandingovye

proekty aprelya]. [Electronic resource.] – Mode of access: business.ru/blog/future/42918

Sorrow of growth of Crowdfunding: what method of problem solving has to offer the gaming industry [Muki rosta Kraudfandinga: kakoj sposob resheniya problem mozhet predlozhit' igrovaya industriya]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://crowdsourcing.ru/article/muki_rosta_kraudfandinga_kakoj_sposob_resheniya_problem_mozhet_predlozhit_igrovaya

New word in crowdfunding [Novoe slovo v kraudfandinge]. [Electronic resource.] – Mode of access: https://www.fundyourselfnow.com/wp-content/uploads/2017/05/White_ Paper_Business_Outline_ru_v2.pdf

The first examples of crowdsourcing [Pervye primery kraudsorsinga]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://crowdcourse.net/ru/crowdsourcing

Does crowdfunding help to develop and implement technological innovations [Pomogaet li kraudfanding razrabotke i vnedreniyu tekhnologicheskih innovacij]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://crowdsourcing.ru/article/crowdsourcing

Sedelnikov S. R. Collective financing of innovation - current state and prospects of crowdfunding [Kollektivnoe finansirovanie innovacij - sovremennoe sostoyanie i perspektivy kraudfandinga] // journal of Creative economy [Kreativnaya ehkonomika]. - 2015. - T. 9. - No. 4. - pp. 495-508. - [Electronic resource.] – Mode of access: http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/207/

Top100 Crowdfunding and Crowdinvesting platforms of the world [Top100 Kraudfandingovyh i Kraudinvestingovyh platform mira]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://crowdsourcing.ru/article/top100_kraudfandingovyx_i_kraudinvestingovyx_platform_mira

Massolution's Crowdfunding Industry Report: in 2015, the volume of the Crowdfunding market will reach $34.4 billion [Massolution’s Crowdfunding Industry Report: v 2015 godu ob"em Kraudfandingovogo rynka dostignet $34,4 milliarda]. [Electronic resource.] – Mode of access: http://crowdsourcing.ru/article/massolution_s_crowdfunding_industry_report_v_2015_godu_obem_kraudfandingovogo_rynka_dostignet