

## ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА

**М.А. Воинов**

студент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
Владивосток, Россия*

*В современных реалиях развитие некоммерческого подсектора экономики считается важнейшей частью гражданского сообщества и приоритетной стратегией государства. Некоммерческие организации открываются и работают в различных областях, становясь главнейшим звеном в системе оказания услуг для населения. Это так же касается и других услуг в социальной сфере. Поэтому некоммерческие организации на сегодняшний день активно включаются в систему соцобслуживания и взаимодействия с населением, эти действия являются важным субъектом осуществления социальной работы и политики, и рассматриваются как один из вариантов социальных поставщиков услуг.*

**Ключевые слова и словосочетания:** краудфандинг, некоммерческая организация, конкуренция, краудфандинговые платформы, проект, финансирование, социальные сети.

## RESEARCH ON THE DEVELOPMENT OF CROWDFUNDING

*In modern realities, the development of the non-profit subsector of the economy is considered an important part of the civil society and a priority strategy of the state. Non-profit organizations open and work in various fields, becoming the main link in the system of providing services to the population. This also applies to other social services. Therefore, non-profit organizations are currently actively involved in the system of social services and interaction with the population, these actions are an important subject of social work and policy, and are considered as one of the options for social service providers.*

**Keywords:** crowdfunding, non-profit organization, competition, crowdfunding platforms, project, financing, social networks.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые через интернет, добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, для того чтобы поддержать усилия других людей или организаций [1]. Считается, что термин Краудфандинг возник одновременно с термином Краудсорсинг в 2006 году, а его автор – ДжеффХаули (JeffHowe) [1], однако само явление появилось гораздо раньше.

Можно вспомнить некоторые памятники архитектуры, построенные за счет пожертвований от населения, например, памятник Минину и Пожарскому или Храм Христа Спасителя в Москве. Но, стоит заметить, что массовый характер краудфандинг получил именно благодаря появлению и развитию интернета.

Уникальность краудфандинга состоит в том, что для привлечения финансирования применяются интернет-платформы, благодаря которым можно получать как не очень большие, так и очень существенные инвестиции от большого числа людей. Благодаря этому, краудфандинг – прогрессивно новый способ финансирования без вовлечения банков и бирж [2].

Актуальность данной темы состоит в том, что краудфандинг является одним из важнейших инструментов для соцработы и активно развивается в России и во всем мире.

Важнейшим субъектом, принимающим участие в рыночных отношениях в реалиях современной России, следует назвать некоммерческую организацию. Некоммерческой организацией (НКО) – является такая организация, которая не имеет основной целью собственной деятельности извлечение прибылей, в ней не происходит распределение полученной прибыли между участниками [3]. Согласно ФЗ «О некоммерческих организациях», социально ориентированными признаются некоммерческие организации, созданные в предусмотренных законом формах (за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями) и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации, а также виды деятельности, предусмотренные указанным законом [4].

Анализ этой проблемы актуален, поскольку ее разрешение сегодня является задачей государственной важности. Это констатирует речь президента в которой он выделил, что гражданина не должно заботить, где он получит в итоге социальную услугу – в государственной, муниципальной,

частной организации. Его право – обратиться к тем, кто будет работать профессионально, с душой, с полной отдачей. Еще, по словам президента, в соцсфере необходимо убрать дискриминацию негосударственного сектора и исключить для него все имеющиеся барьеры [5].

Создание и жизнеспособность некоммерческих организаций возможна в самых разных сферах, но они являются одним из важнейших звеньев в системе, реализующей предоставление услуг жителям. Благодаря этому напрямую затрагиваются услуги, предлагаемые в социальной сфере. Поэтому на данном этапе фиксируется активное вовлечение некоммерческих организаций в соцобслуживание населения, но при этом представляется позиционирование и, как серьезных субъектов реализации социальной политики, а заодно и соцработы, в данном случае НКО являются эффективным по предоставлению соцуслуг. Во время осуществления своей уставной деятельности некоммерческие организации имеют средства от разных источников финансирования их деятельности, один из таких вариантов – краудфандинг.

В каждом субъекте Российской Федерации должен быть сформирован реестр поставщиков социальных услуг. В него могут быть включены как государственные, так и негосударственные организации (коммерческие и некоммерческие), а также индивидуальные предприниматели, занимающиеся предоставлением социальных услуг населению [6]. Если организацию включают в реестр, это предоставит ей ряд преимуществ, главное из них – получение бюджетного финансирования. Поэтому, животрепещущим вопросом является анализ тенденции включения соцориентированных НКО в реестры поставщиков соцуслуг из разных регионов страны.

*Объектом* анализ – реестры поставщиков соцуслуг из разных регионов страны.

*Предмет* анализа – некоммерческие организации, включенные в реестры поставщиков соцуслуг.

*Цель* – проанализировать реестры поставщиков соцуслуг субъектов Российской Федерации, и узнать соотношение частных и государственных компаний.

*Гипотеза:*

Предположим, что доля некоммерческих организаций, входящих в реестры поставщиков соцуслуг, низкая и сильно уступает при соотношении с гос. организациями.

Для анализа были отобраны 25 реестров поставщиков соцуслуг из различных регионов России, среди которых:

- 1) Алтайский край;
- 2) Амурская область;
- 3) Забайкальский край;
- 4) Иркутская область;
- 5) Калининградская область;
- 6) Камчатский край;
- 7) Кемеровская область;
- 8) Красноярский край;
- 9) Ленинградская область;
- 10) Московская область;
- 11) Мурманская область;
- 12) Новосибирская область;
- 13) Оренбургская область;
- 14) Пензенская область;
- 15) Приморский край;
- 16) Республика Саха (Якутия);
- 17) Республика Татарстан;
- 18) Саратовская область;
- 19) Сахалинская область;
- 20) Тамбовская область;
- 21) Томская область;
- 22) Тюменская область;
- 23) Удмуртская республика;
- 24) Ханты-Мансийский автономный округ;
- 25) Чувашская республика.

Благодаря исследованию, сделаем вывод о том, что в реестрах поставщиков соцуслуг различных субъектов РФ, в момент исследования (май 2019 года), большее число государственных учреждений.

Поговорим о непосредственном количестве НКО, включенных в реестры, видно, что из двадцати пяти взятых в работу реестров в пятнадцати не было некоммерческих организаций (Алтайский край, Амурская область, Забайкальский край, Иркутская область, Камчатский край, Кемеров-

ская область, Красноярский край, Мурманская область, Приморский край, республика Саха, республика Татарстан, Саратовская область, Томская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Чувашская республика).

Самое большое количество НКО было представлено в реестре поставщиков социальных услуг Московской области – десять. Затем идет Новосибирская область – три, Тюменская и Калининградской области – две и по одной некоммерческой организации в реестре Ленинградской, Оренбургской, Пензенской, Сахалинской, Тамбовская и Удмуртской республики.

Анализ реестров поставщиков социальных услуг из различных регионов страны подтвердил маленькую вовлеченность некоммерческих организаций в систему соцобслуживания населения, что подтвердило выдвинутую гипотезу.

Теперь перейдем к известным краудфандинговым платформам. На данный момент самая популярная краудфандинговая площадка Kickstarter. Она была создана в 2009 году. Проекты платформы отслеживают Крупные американские корпорации, венчурные фонды и госструктуры отслеживают проекты на этой платформе, для того чтобы найти те, в которые можно вложиться. Теперь надо сказать немного о сборе средств реализованном на этой платформе, он формируется по модели «Все или ничего» – инициаторы проекта могут забрать собранные деньги только в случае сбора 100% от заявленной суммы. Самые амбициозные проекты на платформе Kickstarter в сумме за 2019 год привлекли 74,8 миллиона долларов.

Основной конкурент Kickstarter – платформа Indiegogo. У этой платформы есть существенное преимущество – размещение абсолютно разнообразных проектов от технологических до благотворительных. Так же у Indiegogo очень гибкая модель финансирования, которая имеет тип – «Оставь себе все». Это значит, что у человека есть шанс получить деньги, даже если 100% финансовой цели кампании не достигнуто. Но еще у них есть уже знакомая модель – «Все или ничего». Если используется гибкая модель финансирования платформа Indiegogo забирает себе 9% от всех собранных денежных средств, но если цель достигнута, то 5% возвращается обратно. А при модели «Все или ничего» сбор денежных средств составляет 4%. Когда реализуется благотворительный проект платформа дает 25% скидку, независимо от выбранной модели финансирования.

Самыми заметными площадки в России – краудфандинговые площадки Planeta и Boomstarter. Данные площадки запустились в 2012 году. Как же реализована работа площадок? Спонсорам предоставляется «нефинансовое вознаграждение». Самая крупная краудфандинговая платформа в России, если считать по кол-ву успешных проектов (более трех тысяч), а также по кол-ву собранных средств, является Planeta.ru. Эта площадка открыта 7 июня 2012 года. За время, прошедшее с открытия, создатели проектов на planeta.ru собрали более 532,8 млн. рублей. Еще на этой платформе осуществляется пиар различных проектов и обучение создателей проектов краудфандингу.

Платформа Boomstarter – аналогом проекта Kickstarter, который был создан и успешно реализован за рубежом. Платформа создана 21 августа 2012 года. Сборы осуществляются в соответствии с принципом «Всё или ничего». С 2016 года на этой площадке реализовалась возможность сбора денег на осуществление проектов до 100% успеха и с плавающими сроками. За сбором средств следил личный менеджер, который оказывал помощь и предотвращал ошибки. На площадке Бумстартер нет раздела «Благотворительность» и взимается комиссия 5% со всех успешны сборов. В 2014 году «Яндекс.Деньги» ввели в эксплуатацию платформу «Вместе: для добрых дел», ее цель – облегчение сбора средств в сети Интернет, которые, в дальнейшем, могут использоваться для реализации различных проектов или для благотворительности.

Результатами мониторинга краудфандингового рынка, проведенного Центробанком, стал прогноз для участников, в котором предполагается дальнейший рост этого рынка. Пресс-служба «Яндекса» озвучила следующие данные: в 2019 году с помощью этого платежного сервиса люди перевели на благотворительность и краудфандинг около 665 млн. рублей, что на 47% больше, чем за предыдущий период в 2018 году. Рост сборов наблюдался в 2019 году на платформе planeta.ru на 45% по сравнению с предыдущим годом, а 20% средств были переведены пользователями на благотворительность. Например, широкий резонанс вызвал проект, с помощью которого велся сбор средств для финансирования разработок вакцины от рака. На платформе часто поддерживаются творческие и креативные проекты: музыкальными компаниями привлекается примерно 19% средств, а съёмками видео и анимацией – 17%.

Прогнозируется, что в конце 2020 года объем рынка краудфандинга возрастёт до 6 млрд. рублей, а к концу 2021 году будет фиксироваться сильный рост в данном сегменте на примерно 15–30% за год. Данные представленные CrowdfundingIndustryReport, говорят о том, что общемировой объем краудфандинга в 2019 году был равен \$44 млрд. Самая большая часть средств была на финансирование частными лицами частных лиц или P2P – \$31 млрд. В России краудфандинг медленно, но верно становится привычным явлением. Общее число интернет пользователей, принимающих участие в финансировании различных проектов, которые представлены на краудфандинговых площадках, растет. Как

показало научное исследование, которое было проведено краудфандинговым агентством «Crowduniverse», 71% опрошенных имеют очень полные представления о краудфандинге; 21% имеет смутное представление, а у 8% опрошенных ничего не знают о краудфандинге. Еще имеются данные о спонсорах: регулярные спонсоры (4%), примерно 21% пользователей поддерживали пару раз различные проекты, 17% пользователей поддерживали только какой-либо один проект [7].

Из исследования «Crowduniverse», видно, что в 2019 году самые популярные проекты – социальных, менее популярные, но тоже востребованные – музыкальные, литературные, технологичные и киноиндустрия. Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что, краудфандинг – удобный и практичный инструмент для решения соцпроблем, имеющихся в обществе.

Хотя, уже сейчас краудфандинг попадает под воздействие государства и его реализуют как инструмент для дофинансирования городских бюджетов. Одна из таких площадок – One click Yakutsk, которая начала свою работу с мая 2013 года. Городской портал One click Yakutsk – площадка, где могут встретиться граждане с чиновниками, общественными организациями и муниципальными службами. Цель проекта – улучшить качество жизни населения. На портале можно решить бытовые проблемы с наибольшим успехом. Сейчас на с помощью портала уже решена 5371 проблема, находятся в процессе рассмотрения – 1563 проблемы, рассмотрено 267 проектов, собрано 342 идеи, и даже опубликовано 96 отчетов должностных лиц. Видно, что через One click Yakutsk каждый человек может решить проблему, которая мешает его активной социальной жизни.

Сейчас рынок краудфандинга в России, развивается и семимильными шагами выходит на очень высокий уровень, несмотря на все препятствия, которые встречаются ему на пути. Можно смело сказать, что краудфандинг, удачно влился на российский рынок инвестиций и, даже, стал его органичной частью. Благодаря этому, в России реализуются социально значимые проекты и развивается культура в обществе.

---

1. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. – Москва: Альпина Паблишер, 2012. – С. 288.

2. Душина М. О. Методы сетевой коммуникации в дигитальном обществе: бенчмаркинг, краудсорсинг, краудфандинг // Социология науки и технологий. – 2014. – Т. 5. № 1. – С. 105–115.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 27 декабря 2019) (с изм. и доп., вступ. с 26.06.2020) [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/>

4. Воробьева А.А. Деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций в условиях нового законодательства: возможности и проблемы [Электронный ресурс] / А.А. Воробьева // Гуманитарные научные исследования. – 2016. – № 3. – URL: <http://human.snauka.ru/2016/03/14366>

5. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 [Электронный ресурс] / СПС «Консультант плюс». – URL: <http://www.consultant.ru/>

6. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации: федер. закон от 28.12.2013 № 442-ФЗ (в ред. от 1.05.2019): принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 23 дек. 2013 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 25 дек. 2013 г. // Рос. газ. 2013. 30 декабря. – Федеральный выпуск № 295(6271)

7. Massolution/Crowdsourcing.org 2016 CF Real Estate Crowdfunding Industry Report. [Электронный ресурс]. – URL: <http://reports.crowdsourcing.org/>.