

МОЛОДЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛИ

УДК 330.322.12

ББК 65.263-21

© Чугреев В.Л.

Краудфандинг — социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования

В статье рассмотрен зарубежный опыт краудфандинг-финансирования на примере одной из краудфандинговых площадок. Представлены результаты работы этой площадки по категориям заявленных проектов и совокупным объёмам финансирования. Выполнен анализ популярности предлагаемых проектов, а также их успешности.

Кикстартер, краудфандинг, социальные технологии, общественное финансирование.



**Валерий Леонидович
ЧУГРЕЕВ**

кандидат технических наук, научный сотрудник ИСЭРТ РАН
chugreev10@mail.ru

Краудфандинг (от англ. *crowd* — толпа, *funding* — финансирование) — социальная технология коллективного финансирования, основанная на добровольных пожертвованиях, дарениях. Наиболее близкий по смыслу русскоязычный эквивалент — народное или общественное финансирование.

Краудфандинг представляет одно из ответвлений краудсорсинга [5], под которым понимается совместное добровольное участие людей в решении общественно значимых задач. В случае краудфандинга такое участие сводится к перечислению денежных средств, за счет которых запускается и/или поддерживается некоторый проект.

Хотя термин появился относительно недавно, идея народного, коллективного финансирования отнюдь не нова: испокон века люди собирали деньги на общественно значимые проекты. Однако именно в последнее время, в связи развитием Интернета, глубоким проникновением информационных технологий в общественную жизнь, повышением их доступности и технологической зрелости, стали появляться новые, уникальные формы социально-технических систем, к которым можно отнести краудфандинговые площадки — специализированные Интернет-сайты для анонсирования проектов и сбора средств.

В данной статье речь пойдет об одной из наиболее успешных и востребованных на сегодняшний день площадок, именуемой «Кикстартер» (англ. «Kickstarter»).

«Кикстартер», как сообщает Википедия, — это американская частная коммерческая компания, основанная в 2009 году [6]. Суть ее работы заключается в том, что с помощью одноименного сайта (Kickstarter.com) она предоставляет инструменты по сбору средств для общественного финансирования творческих проектов. Инициатором проекта с некоторыми оговорками (о них — далее) может выступить любой желающий. Оценка перспективности проекта, его рисков, а также принятие решения о вносимой сумме осуществляется самим дарителем.

Краудфандинг может иметь в своей основе как безвозмездное дарение, так и дарение с последующим вознаграждением. В первом случае даритель не преследует какой-либо материальной/финансовой выгоды, основным мотивом финансирования проекта является заинтересованность в его успешном завершении. Например, если речь идет о проекте создания какого-либо фильма или компьютерной игры, то даритель заинтересован в том, чтобы фильм

был снят, а игра написана. Как правило, ядро дарителей — это группа поклонников, почитателей идеи, которая закладывается в проект.

Дарение с последующим вознаграждением не отрицает сформулированного выше мотива, но дополняет его вполне конкретной выгодой, которую может преследовать даритель. Именно такой вид краудфандинга реализован на «Кикстартер». Инициатор проекта предлагает несколько видов вознаграждений в зависимости от внесенной суммы. Например, при внесении 5 долларов имя дарителя будет указано в титрах фильма, при внесении 10 долларов имя дарителя будет указано в титрах и он получит лицензионную копию фильма и т.д. Таким образом, вознаграждение выступает дополнительным стимулом.

В данной статье анализируются результаты работы площадки за 2012 год. В *таблице 1* представлены исходные данные, на которые опирается исследование, они взяты с сайта Kickstarter.com [7] (исходный англоязычный текст переведен на русский язык, выполнено ранжирование по столбцу «Собрано средств», а также приведены итоговые значения).

Таблица 1. Статистика результатов работы «Кикстартер» за 2012 год

Категория проекта	Запущено проектов, ед.	Успешно завершённые, ед.	Собрано средств, долл.	Собрано средств в среднем, долл.	Количество участников
Игры	2 796	911	83 144 565	91 267	1 378 143
Фильмы и видео	9 600	3 891	57 951 876	14 894	647 361
Дизайн	1 882	759	50 124 041	66 040	536 469
Музыка	9 086	5 067	34 953 600	6 898	522 441
Технология	831	312	29 003 932	92 961	270 912
Издательство	5 634	1 666	15 311 251	9 190	262 738
Питание	1 828	688	11 117 486	16 159	138 204
Искусство	3 783	1 837	10 477 939	5 704	155 782
Комиксы	1 170	542	9 242 233	17 052	177 070
Театр	1 787	1 194	7 084 968	5 934	95 225
Мода	1 659	434	6 317 799	14 557	83 067
Фотография	1 197	427	3 283 635	7 690	46 550
Танцы	512	381	1 773 304	4 654	23 807
Итого	41 765	18 109	319 786 629	17 659	4 337 769

Сделаем некоторые пояснения к используемым в таблице понятиям.

Запущено проектов – общее количество предложенных для финансирования проектов.

Успешно завершённые – 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. При этом действует правило «все или ничего»: если инициатор проекта не собирает в течение 1 месяца указанную ранее сумму полностью, то он не получает ничего и все собранные средства возвращаются дарителям. Собранные, но впоследствии возвращенные средства в данной таблице не учитываются.

Собрано средств – общая сумма пожертвований, собранных для успешно завершённых проектов.

Собрано средств в среднем – пожертвования, собранные в среднем на один успешный проект.

Количество участников здесь эквивалентно числу пожертвований, собранные средства = $\sum_{i=1}^n x_i$, где x_i – платеж участника, n – количество участников. Заметим, что в оригинале использовалось слово не «участники», а «pledges», значение которого в данном контексте определяется как «люди, взявшие на себя обязательство¹ внести определенную сумму на счет проекта» (в таблице они для краткости названы участниками).

Рассмотрим некоторые значения. Общая сумма собранных за 2012 год средств составляет 319 786 629 долларов

¹ На «Кикстартер» действует отложенная схема финансирования, фактическая оплата происходит только после успешного завершения проекта (к этой особенности мы еще вернемся и обсудим ее подробнее).

или 10,66 миллиардов руб. (по курсу 1\$ = 30 руб.). Конечно, паритетность этих сумм весьма условна, но все же позволим себе сделать некоторые сравнения: 5,34 миллиарда руб. – это субсидии на развитие отечественного кинематографа в 2013 году [3]; 6,7 миллиарда руб. – прогнозируемый объем доходов бюджета г. Вологды в 2013 году [1]. Таким образом, собранные на «Кикстартер» деньги – это вполне весомые для регионального, а в некоторых случаях и федерального бюджета средства.

Особенность собранных сумм в том, что 1) они внесены частными лицами, 2) это средства целевого финансирования. Если инициатор просит деньги, например, на съемку некоторого фильма, то он их и получает для этого фильма. В отличие от 5,34 миллиарда рублей, запланированных «на развитие отечественного кинематографа», все средства, собранные на «Кикстартер», выделены конкретным людям (инициаторам) под конкретные проекты.

Есть все основания полагать, что такая целевая схема финансирования более эффективна с точки зрения распределения средств: она быстрее, прозрачнее, здесь меньше бюрократических препон и коррупционных издержек. Фактически в краудфандинговой схеме идет прямое народное голосование за тот или иной проект, голосом же является выделяемая сумма. Здесь мы видим конкуренцию проектов, их борьбу за финансирование. Это приводит к победе наиболее востребованных и обоснованных проектов.

Очевидным минусом такой схемы является отсеивание потенциально сильных проектов со слабой маркетинговой и рекламной составляющей, т.е. проект может быть полезным и иметь все шансы на успех, но без должного его освещения, без хорошей презентации он имеет мало шансов собрать необходимые средства.

Среди прочих данных «Кикстартер» указывает общее количество людей, принявших участие в работе площадки, – 2 241 475 человек. Расхождение с табличным итоговым значением (4 337 769) объясняется тем, что многие участвовали одновременно в нескольких проектах. Поэтому, скорее всего, 2 241 475 – это количество уникальных участников. Доля инициаторов и дарителей среди них не указана.

Информация об участии одних и тех же людей в нескольких проектах:

- 570 672 человека финансировали два и более проекта;
- 50 047 человек финансировали десять и более проектов;
- 452 человека финансировали сто и более проектов.

Общее количество стран, жители которых участвовали в работе «Кикстартер», – 177, долевой состав участников по странам не представлен.

Рассмотрим обработанные данные в *таблице 2*.

Здесь выполнено ранжирование по количеству запущенных проектов. Процент успешности = (Успешно завершённые / Запущено проектов) · 100.

Как можно видеть, наиболее популярными для инициаторов проектами были фильмы и видео, следующие по популярности – музыка и издательство. Фильмы, видео и музыка – соответственно съемка фильмов, запись видео и музыки. Под издательством здесь понимается выпуск полиграфической и печатной продукции. Несмотря на то, что проекты, связанные с разработкой компьютерных игр, собрали больше всего средств (см. табл. 1, строка «Игры»), по количеству запущенных проектов они находятся лишь на 5 месте. Это объясняется тем, что разработка игр требует большего стартового ресурса. Нужна команда высококвалифицированных специалистов, которая должна включать программистов, художников, дизайнеров, сценаристов, менеджера проекта и т.д. Даже если предполагается привлечение большей части таких специалистов уже после получения финансирования, на начальном этапе все равно требуется команда единомышленников-энтузиастов, которая сможет подготовить демонстрационную часть игрового материала для презентации. Таким образом, меньшая среди инициаторов популярность игровых проектов обусловлена тем, что цена входа в игровые проекты выше.

Таблица 2. Количество запущенных и успешно завершённых проектов

Категория проекта	Запущено проектов, ед.	Успешно завершённые, ед.	Процент успешности
Фильмы и видео	9 600	3 891	41
Музыка	9 086	5 067	56
Издательство	5 634	1 666	30
Искусство	3 783	1 837	49
Игры	2 796	911	33
Дизайн	1 882	759	40
Питание	1 828	688	38
Театр	1 787	1 194	67
Мода	1 659	434	26
Фотография	1 197	427	36
Комиксы	1 170	542	46
Технология	831	312	38
Танцы	512	381	74

Меньшая популярность других категорий, на наш взгляд, объясняется совокупностью факторов. Один из них, как уже упоминалось, высокий порог входа, другими могут быть:

- наличие иных схем финансирования, которые позволяют привлекать больше средств или привлекать их проще по сравнению с краудфандингом;
- малая востребованность обществом проектов по данным категориям;
- не соответствующая таким проектам краудфандинговая схема финансирования.

Интересным показателем является «процент успешности», который равен отношению числа завершенных (профинансированных) проектов к числу запущенных. Ранжирование по этому показателю дает несколько иную картину (табл. 3).

Анализ популярности предлагаемых на «Кикстартер» проектов с точки зрения дарителей представлен в таблице 4.

Здесь безусловным лидером являются проекты, посвященные разработке компьютерных игр.

Таблица 3. Статистика успешности запускаемых проектов

Категория проектов	Запущено проектов, ед.	Успешно завершённые, ед.	Процент успешности
Танцы	512	381	74
Театр	1 787	1 194	67
Музыка	9 086	5 067	56
Искусство	3 783	1 837	49
Комиксы	1 170	542	46
Фильмы и видео	9 600	3 891	41
Дизайн	1 882	759	40
Питание	1 828	688	38
Технология	831	312	38
Фотография	1 197	427	36
Игры	2 796	911	33
Издательство	5 634	1 666	30
Мода	1 659	434	26

Таблица 4. Количество человек, принявших участие в финансировании в среднем на один проект

Категория проекта	Запущено проектов, ед.	Финансировало человек, ед.	Количество человек, принявших участие в финансировании в среднем на один проект, ед.
Игры	2 796	1 378 143	493
Технология	831	270 912	326
Дизайн	1 882	536 469	285
Комиксы	1 170	177 070	151
Питание	1 828	138 204	76
Фильмы и видео	9 600	647 361	67
Музыка	9 086	522 441	57
Театр	1 787	95 225	53
Мода	1 659	83 067	50
Издательство	5 634	262 738	47
Танцы	512	23 807	46
Искусство	3 783	155 782	41
Фотография	1 197	46 550	39

Теперь перечислим некоторые особенности площадки «Кикстартер», оказывающие существенное влияние на ее работу.

1. Принцип «все или ничего». Об этом мы уже упоминали ранее: финансирование проекта осуществляется только в том случае, если он собрал заявленную сумму, частичного финансирования нет. Даже если проект набрал 99% заявленной суммы, он не получит ничего. Естественно, что такое положение дел стимулирует инициаторов дофинансировать проект самостоятельно.

В общем случае статистика такова [8]:

- Проекты, набравшие 20% от цели, в 82% случаях финансируются полностью.
- Проекты, набравшие 60% от цели, в 98% случаях финансируются полностью.
- На сегодняшний день 44% проектов достигли своих целей.

Логика здесь такова: проекты, преодолевшие определенный рубеж финансирования, с большей вероятностью финишируют.

2. Платежная система «Amazon Payments». Одним из важнейших условий эффективного функционирования краудфандингового проекта является простота и удобство внесения средств дарителями. «Amazon Payments» обеспечивает такое удобство. Хотя она и не очень известна на постсоветском пространстве, но в западных странах (в первую очередь это США, Великобритания, ряд стран Западной Европы) она весьма популярна.

Отличительной особенностью проводимых через нее платежей является тот факт, что платежи могут быть с отсрочкой. По условиям «Кикстартер» даритель переводит средства на счет понравившегося ему проекта. Этот перевод засчитывается проекту и, соответственно, приближает его к цели (сбору целевой суммы). При этом перевод осуществляется не сразу — средства лишь «замораживаются» на счете дарителя. В случае недостижения проектом цели (т.е.

ненабор указанной суммы) средства просто остаются на счете, возвращаясь к состоянию полной доступности.

Комиссионные сборы «Amazon Payments» составляют примерно 3–5%, «Кикстартер» также удерживает комиссию в размере 5%, из нее и формируется доход компании. Нетрудно подсчитать, что при сборах 319 786 629 долл. доход компании в 2012 году составил 15 989 331 долл.

3. Премодерация. Заявляемые на «Кикстартер» проекты проходят предварительную проверку, после одобрения сотрудниками компании проект становится доступным для дарителей.

Ограничения для запускаемых проектов [9]:

- «Кикстартер» не может использоваться для сбора средств на благотворительные цели и стипендии;
- «Кикстартер» не может использоваться для продажи акций или получения кредитов;
- «Кикстартер» не может использоваться для финансирования электронной коммерции, социальных сетей или приложений;
- «Кикстартер» не может использоваться для покупки недвижимости;
- проекты не могут предлагать финансовые или медицинские рекомендации;
- не допускаются проекты, предлагающие в качестве награды алкоголь;
- не допускаются проекты в поддержку или против политических кандидатов;
- не допускаются проекты с оскорбительными (разжигание ненависти и т.д.) и порнографическими материалами;
- не допускаются проекты для таких товаров, как табак, наркотические вещества, косметическая продукция, очки (солнцезащитные очки, очки для коррекции зрения и др.), огнестрельное оружие, ножи, средства личной гигиены, медицинская продукция.

Создавать проекты в настоящее время могут только жители США и Великобритании в возрасте 18 лет и старше. Бизнес и некоммерческие организации, зарегистрированные в этих странах, также могут использовать «Кикстартер» для финансирования своих проектов [9].

Заключение

На примере работы площадки «Кикстартер» можно сделать вывод о том, что краудфандинг – многообещающая социальная технология, имеющая значительный потенциал в плане стимулирования частнопредпринимательской деятельности и развития инновационных проектов.

Вместе с тем российский опыт [4] пока оставляет желать лучшего. Примеры успешного финансирования по схеме краудфандинга в России на сегодняшний день скорее исключение, нежели правило. Отечественные краудфандинг-площадки хотя и существуют, но на фоне «Кикстар-

тер» смотрятся весьма скромно, уступая по количеству заявленных проектов и объемам финансирования на порядки. Это обусловлено объективными причинами: новизна технологии, отсутствие простых и удобных финансовых механизмов, отсутствие законодательной базы, финансовая и информационно-технологическая неграмотность общества, недостаточно высокий уровень проникновения Интернета и др. Нужно принимать во внимание и относительно недавний негативный опыт масштабного финансового мошенничества (МММ и др.).

Таким образом, применительно к сегодняшним российским реалиям говорить о краудфандинге как о готовой к использованию социальной технологии пока преждевременно, но изучать зарубежный опыт и использовать краудфандинг для финансирования отдельных экспериментальных проектов вполне возможно.

Литература

1. Бюджет города Вологды на 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.duma-vologda.ru/info/budget.php?ELEMENT_ID=816
2. Кикстартер: за и против [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/161519/>
3. Российское кино получит 5 миллиардов рублей субсидий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/27/kino-anons.html>
4. Российская площадка краудфандинга – «С миру по нитке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smipon.ru/>
5. Чугреев, В.Л. Создание краудсорсинг-проекта для публикации и обсуждения предложений по социально-экономическому развитию региона [Текст] / В.Л. Чугреев // Проблемы развития территории. – 2012. – № 62. – С. 157-164.
6. Kickstarter [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Kickstarter>
7. The Best of Kickstarter 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kickstarter.com/year/2012#category>
8. Kickstarter Basics: Kickstarter 101 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kickstarter.com/help/faq/kickstarter%20basics>
9. Project Guidelines [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kickstarter.com/help/guidelines>
10. Bradley D. Belt, Chris Brummer, and Daniel S. Gorfine Milken Institute Crowdfunding: Maximizing the Promise and Minimizing the Peril. A Roundtable Discussion., USA, Santa Monica, 2012.
11. Crowdfunding Industry Report: Market Trends Composition and Crowdfunding Platforms. Crowdsourcing.org, 2012. P. 22.
12. Crowdfunding: Transforming Customers Into Investors Through Innovative Service Platforms, Canada Media Fund, Toronto, Ontario, 2013.