

КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Околелова Э.Ю., Колесниченко М.Е., Агафонова М.С.

Воронежский государственный технический университет, Воронеж, e-mail: priem@vgasu.vrn.ru

Для стабильного функционирования любой рыночной экономики необходимо достаточное количество стартапов или начинающих проектов. В условиях рыночной конкуренции самые ненадежные проекты не реализуются, однако, те, что останутся, будут стремительно развиваться. В работе автор уделяет внимание такому экономическому феномену как краудфандинг. В статье рассматриваются стартапы как творческая форма развития производства, для продвижения передовых идей и инноваций, как основа диалектического развития общества в целом, а также как один из способов стимулирования развития экономики. Особое внимание уделяется стартапам в сфере строительного производства, которые имеют свою специфику. Понятие стартапов в современной интерпретации дается с учетом условий их эволюции от зарождения бизнес-идеи до стадии реализации в контексте адаптивных форм финансирования. В качестве такой формы предлагается механизм краудфандинга как один из видов финансовой платформы для реализации стартап-проекта. Также рассматривается вариант создания собственной криптовалюты с разработанным логотипом. Данные исследования можно применить к инновационным проектам в области строительного производства. Анализируются возможность успешной реализации строительных проектов в условиях современной экономики.

Ключевые слова: стартап, краудфандинг, инновации, бизнес-идея, криптовалюта, токены, строительные стартап-проекты

CROWDFUNDING AS A TOOL FOR FINANCING STARTUP PROJECTS IN CONSTRUCTION

Okolelova E.Yu., Kolesnichenko M.E., Agafonova M.S.

Voronezh state technical University, Voronezh, e-mail: priem@vgasu.vrn.ru

For the stable functioning of any market economy, a sufficient number of start-ups or start-up projects is necessary. In the conditions of market competition, the most unreliable projects are not being implemented, however, those that remain will develop rapidly. In the work, the author pays attention to such an economic phenomenon as crowdfunding. The article considers startups as a creative form of production development, for promoting advanced ideas and innovations, as the basis of the dialectical development of society as a whole, and also as one of the ways to stimulate the development of the economy. Particular attention is paid to startups in the construction industry, which have their own specifics. The concept of startups in the modern interpretation is given taking into account the conditions of their evolution from the inception of a business idea to the implementation stage in the context of adaptive forms of financing. As such a form, a crowdfunding mechanism is proposed as a type of financial platform for the implementation of a startup project. Also considered is the option of creating your own cryptocurrency with a developed logo. These studies can be applied to innovative projects in the field of construction production. The possibility of successful implementation of construction projects in the modern economy is analyzed.

Keywords: startup, crowdfunding, innovation, business idea, cryptocurrency, tokens, construction startup projects

Понятие «стартап» прочно вошло не только в сферу технических изыскания, но и в экономике эта категория проектов прочно заняла свое место. Считается, что впервые термин был употреблен в 1973 году. В переводе с английского он означает «стартающий», что вполне соответствует и его нынешней трактовке.

Рассмотрим современные определения на предмет их соответствия фактическому содержанию. Прежде всего, следует отметить, что стартап – это не просто новизна, а полная инновационность, порой креативность бизнес-идеи, положенной в основу создания проекта. Это новшество, идея создания которого родилась впервые, которая нигде и никем не использовалась, которое не имеет апробационной истории. Практически, это только новая идея, которая ждет своего воплощения. И, как всякое новое начинание, оно несет в себе неопределенность и, следовательно, риски. Именно риски яв-

ляются главным сдерживающим фактором развития всего нового, всех *no-у-хау* [1].

Цель исследования: рассмотреть краудфандинг как инструмент финансирования стартап-проектов в строительстве.

Материалы и методы исследования

Работа выполнена с использованием методов теоретического анализа и синтеза, абстрагирования, моделирования и др.

Результаты исследования и их обсуждение

Безусловно, для инициации, развития и продвижения любого проекта требуются средства, которые порой формализуются в достаточно существенные для многих инвесторов суммы. Именно риски останавливают производителей применять те или иные новшества, неопределенность и возможная вариативность многих характеристик при последующей эксплуатации

инновационного объекта служит главным сдерживающим фактором принятия и последующего развития многих инновационных проектов.

Говоря о предпочтениях инвесторов и их приоритетах в выборе инвестиционных направлений, становится очевидным, что их интересы явно на стороне менее рискованных проектов. Особенно это характерно для строительной отрасли, которая в силу своей специфики является достаточно инертной в отношении использования застройщиками новых материалов и технологий в своей производственной деятельности [2].

Несмотря на то, что существует огромное множество инновационных разработок в строительстве, включая нанотехнологии и наноматериалы, которые могут не просто вывести строительную отрасль на принципиально новый уровень, но и явиться этапом зарождения нового направления в строительстве. Это новое направление, прежде всего, должно обеспечивать экономию энергоресурсов и экологичность применяемых в строительстве материалов и технологий [3].

Рассмотрим главные составляющие успеха строительного стартапа. Успешность стартапа, по мнению многих специалистов, обеспечивается выполнением основных пяти правил: рентабельность идеи стартапа, правильная оценка рисков, уникальность бизнес-модели, умение учиться у потребителей, помощь инвестора для успешного стартапа [4]. Это равные шестерёнки одного единого механизма.

Все вышеперечисленные пункты предусматривают все направления поступательного движения стартапа от бизнес-идеи до конечной цели, достижение которой будет возможно только при реализации последнего пункта: помощи инвестора.

Как было сказано ранее, строительная отрасль весьма инертна не только в части длительности производственного цикла, но в части менталитета производителей, которые весьма неохотно принимают нововведения вследствие отсутствия их апробации на рынке, статистических данных об изменении эксплуатационных характеристик продукции при длительных сроках использования, возможной девиации признаков и характеристик конструкций, материалов и технологий при использовании в масштабном производстве [5].

Нежелание инвесторов вкладывать значительные средства в инновационные проекты, связанные с высоким риском, заставляет инициаторов и авторов бизнес-идей изыскивать новые возможности и, прежде всего, средства, для реализации своих ноу-хау. Таким финансовым механизмом явля-

ется краудфандинг, история которого насчитывает не одну сотню лет.

Краудфандинг (англ. *crowdfunding* – «народное финансирование», «crowd» – букв. «толпа») – способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах.

Нынешняя форма краудфандинга предполагает связь создателя-организатора, который даёт мысль либо план с целью финансирования краудфандинговой площадки (либо платформы) – специального Интернет-сайта для анонсирования краудфандинговых проектов и созыва денег, а кроме того, спонсоров (либо доноров, бэкеров), какие удерживают проект и приобретают вещественное (материальное) или невещественное поощрение. Такого рода метод финансирования предполагает собой одно из ответвлений краудсорсинга. Выделяют три основных модели краудфандинга:

- без вознаграждения (цель – безвозмездно поддержать проект);

- с нефинансовым вознаграждением (целью является получение письменной благодарности от автора, возможность поучаствовать в проекте (разработке компьютерной игры) или первым получить результат (например, экземпляр нового альбома или книги));

- с финансовым вознаграждением, краудинвестинг (целью которого является получение части прибыли от реализации проекта или доли в бизнесе) [6].

В последние годы краудфандинг преобразовался в весьма популярный и прибыльный способ деятельности бизнесменов, трейдеров, изобретателей, собственников малого бизнеса, фандрайзеров, креативных людей и людей, занимающихся благотворительностью. Все они приобрели возможность быстро, легальным образом мобилизовать основной капитал, необходимый для создания нового бизнеса, исследования и реализации новейших товаров, финансирования разных торговых и некоммерческих проектов.

Краудфандинг сформировался уже после того, как стало допустимым объединение концепций микрокредитования и краудсорсинга. В целом, история сбора средств и соинвестирования имеет давнюю историю. В старину подобным способом было создано большое количество храмов, даже собор Парижской Богоматери, который строили 200 лет, по мере поступления денежных средств, причём каждый архитектор работал в новом архитектурном стиле.

Дени Дидро издал собственную энциклопедию на средства, которые ему присылали подписчики ещё до выхода книг в печать. Эта организация имела успех, и талантливый преподаватель выпустил 17 томов знаний о науке, культуре и политике.

Популярные российские краудфандинг-площадки

Название	Адрес	Комиссия (включительно с НДС/Л)	Основные направления проектов	Сколько примерно всего собрали денег	Срок существования
«Планета»	planeta.ru	23 – 28%	Любые проекты, кроме коммерческих и политических программ	940 миллионов рублей	Более 7 лет
«Boomstarter»	boomstarter.ru	23%	Творческие проекты, спорт и технологии	395 миллионов рублей	Более 7 лет

Примечание: Составлено авторами на основе данных [7-8].

Основы микрокредитования утвердились в начале XVIII века, когда ирландец Джонатан Свифт основал фонд поддержки бедных IrishLoanFund. Именно этот фонд, созданный первоначально на средства писателя и всех желающих, поддерживал бедные провинциальные семьи. Ссуду предоставляли без задатка и не исследовали прошлую кредитную историю человека. К началу XIX века аналогичных учреждений в Ирландии существовало несколько сотен, и все они трудились весьма благополучно, так что проект знаменитого философа и литератора стал базой с целью выхода из бедности ирландского народа.

В Нью-Йорке в 1885 г. краудфандинг использовали с целью сбора средств на возведение постаментов под знаменитую американскую Статую Свободы. Дж. Пулитцер, прежний руководитель журнала «The World», написал просьбу читателям помочь осуществить проект, и всего за шесть месяцев собралась сумма в два с половиной миллиона долларов. Многие люди давали всего один доллар, и общее число жертвователей превысило 120 тысяч, что позволило построить постамент в самые короткие сроки.

В Российской Федерации согласно такому методу был профинансирован памятник Минину и Пожарскому. Получение денег было начато по указу Александра I. Сбор средств проводился по всей территории страны, а фамилии спонсоров издавались в печати.

С появлением, развитием Интернета и массовым развитием информационных технологий стали появляться новые общественно-технические способы организации краудфандинга – краудфандинговые площадки. В нынешнем мире этот процесс происходит с использованием Интернета. Имеется достаточно огромное число Интернет-площадок, где любой пользователь способен представить на рассмотрение свой проект, описав его и его конечную цель, указав необходимую сумму, необходимую для реализации проекта, а также период,

на протяжении которого необходимо собрать эти средства. Но самое главное – обеспечить информацию по сбору средств, которая должна быть общедоступна.

Сайт выступает как третье лицо, ответственности ни перед кем не несет, только может помочь разъяснить проект и управлять собранными средствами. Любой из гостей сайта, который, как правило, не является профессиональным финансистом, может перевести любую сумму на счет автора проекта. Собрать таким образом можно значительные суммы, в зависимости от посещаемости Интернет-площадки и актуальности самого проекта. Финансирование проекта осуществляется на добровольной основе, в некоторых случаях без гарантии вознаграждения.

Краудфандинг способен принимать разнообразные формы, каждая из которых использует личный способ привлечения средств для финансирования бизнеса, изобретений или проектов. Все эти способы рассчитаны на условия грамотного подхода к бизнесу, его позиционированию и развитию с использованием различных Интернет-ресурсов (например, Facebook и Twitter), электронной почты, Интернет-рекламы, паблик рилейшнз и других доступных инструментов. Интенсивное формирование стартапов как единой тенденции в бизнесе, вызвало необходимость в огромном числе инвестиций. В качестве примера работы самых популярных российских краудфандинг-площадок представлены в таблице.

Как видно из данных таблицы, строительные проекты не нашли своего места на представленных площадках, хотя они являются одними из наиболее актуальных в производственной сфере. Но данный финансовый механизм не стоит на месте и с каждым годом набирает обороты, поэтому вполне возможно появление новых направлений на российских краудфандинг-площадках. Пока же строительные проекты успешно реализуются с применением технологии блокчейн при первичном разме-

щении токенов (ICO) на таких платформах как, например, Ethereum или Waves. Это блокчейн-платформы для выпуска криптографических токенов и проведения краудфандинговых кампаний. Для того, чтобы выставить проект на краудфандинговую площадку необходимо:

1. Оформить устное и видео-описание собственного проекта и определиться с необходимой суммой для открытия проекта. При этом необходимо учитывать комиссию краудфандинговой площадки и, так как автор проекта участвует на площадке как физическое лицо, необходимо учесть НДФЛ 13%.

2. Необходимо продумать вознаграждение за инвестиции. В проекте в качестве вознаграждения можно использовать и перечислять собственную криптовалюту (токены). Криптовалюта будет начисляться в соотношении 1 стартап-токен = 6 руб. в соответствии с рыночным курсом.

3. Предоставить информацию о себе и данные для перевода денег.

4. Отправить проект на модерацию и выбрать пакет поддержания. Стоимость размещения проекта от 5000 рублей.

Токены являются цифровым аналогом привычных активов – валют, акций, облигаций [9]. Чтобы создать свой токен на платформе Waves, необходимо на ней зарегистрироваться. После этого необходимо перевести или купить на платформе токены Waves. Для инновационных стартап-проектов в строительстве предлагается свой токен (рисунок).



Логотип стартап-токена для строительного проекта.

Примечание: Разработано авторами статьи

Ещё один принцип, который стоит выделить, это краудсейл – звено краудфандинга:

– Вкладчик по краудсейлу, получает только токены;

– Участники краудфандинга поощряются вознаграждением, в том числе нематериального характера.

Информация о скором ICO анонсируется в свободном доступе. Про самые перспективные проекты СМИ пишут многочисленные публикации.

Первичный выпуск токенов делится на два основных этапа – pre-ICO и ICO:

– На pre-ICO собираются первичные средства на начало проекта, объявляются скидки около 40%;

– На размещении собирают деньги для тестирования и внедрения.

С появлением блокчейн технологии появляется и новый способ сбора средств, новый вид краудфандинга – ICO (Initial Coin Offerings – первичное размещение монет).

ICO – форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества новых единиц криптовалют, полученных разовой или ускоренной эмиссией.

ICO представляет собой формат криптовалютного краудфандинга. Это один из самых простых и эффективных методов для компаний по привлечению средств в форме криптоакций. ICO предоставляет инвесторам приобрести монеты, которые обращаются в самой бизнес-модели и будут расти в стоимости при развитии и масштабировании проекта.

В ходе проведения ICO проект выделяет определенное количество монет, которые продаются в рынок инвесторам за определенную цену, которая не меняется на протяжении всего ICO.

Чем больше монет будет куплено в ходе ICO, тем выше будет цена на старте торгов данными токенами на бирже и, очень вероятно, у инвесторов будет возможность сразу после ICO продать их со значительной прибылью.

Обычно ICO проводят до того, как инфраструктура проекта завершена, привлеченные деньги и идут как раз на финансирование финальной стадии разработки. Периодически привлеченные средства идут в фонд, которые призван финансировать разработки на достаточно длительном временном интервале.

У ICO есть ряд общих черт с традиционным IPO. Оба этих варианта представляют собой продажу части бизнеса инвесторам, которые готовы рисковать своими деньгами и видят перспективу в данном бизнесе.

При этом основным отличием является характер инвесторов: в ICO это исключительно непрофессиональные игроки и частные трейдеры. Стоит отметить еще и тот факт, что процедура ICO, как и всего обращения криптовалют, на сегодняшний день абсолютно не регулируется.

Для того чтобы избежать юридических проблем с регуляторами многие проекты используют форму краудфандинга или некоммерческих организаций, которые привлекают не традиционные инвестиции, а пожертвования. Более того, проекты используют заявления для инвесторов, которые подкрепляют факт того, что ИСО никакого отношения не имеет к традиционному формату выпуска ценных бумаг.

Рассмотрим риски, возникающие при использовании механизма краудфандинга и реализации стартап-проекта посредством указанных технологий. Выделяют три основных риска:

– отсутствие сбора для реализации проекта в необходимом объеме;

– отсутствие подготовленных специалистов (краудфандинг-команды) для ведения бизнеса;

– инвестор профинансирует проект, который соберет необходимую сумму, но не сможет выполнить заявленной цели.

Если проект собрал достаточно средств, то следующий этап – производство и тестирование своего продукта. При этом необходимо особо тщательно проанализировать подобный опыт других компаний, как успешных, так и потерпевших фиаско с продуктом-аналогом, если такие есть. В любом случае на первом месте всегда будет стоять информация, ее сбор из достоверных источников и глубокий анализ [10].

Краудфандинг сам по себе уже является инструментом тестирования рынка инвесторов, потребителей и всего круга аффилированных лиц. Он является индикатором настроений участников строительного рынка, что само по себе является важной информацией для организаторов краудфандинг-проекта в сфере строительного производства.

Не следует забывать об общении с целевой аудиторией. Возможно, на этапе формирования и начала продвижения кампании по строительному бизнес-проекту эффективным инструментом может стать Road Show, так активно используемый любой компанией при подготовке и проведении IPO по ценным бумагам.

Чтобы привлечь трафик на краудфандинговую площадку для продвижения бизнес-идеи, его нужно сперва его создать. А создается он путем формирования сообщества вокруг своего продукта. Если это строительный инновационный проект, то заинтересованными лицами, прежде всего, будут являться строительные компании, производители строительных материалов и конструкций, застройщики и многие другие участники этого рынка. Не следует при этом забывать о СМИ, блогах, журнали-

стах, пользователей социальных сетей, блогов и т.д.

Краудфандинг-площадки помогут в продвижении и принесут финансовый трафик, если проект будет узнаваем в сообществе. По этой же причине проект может привлечь внимание авторов краудфандинговой площадки, попасть в рассылку или в специальные разделы на сайтах уже существующих краудфандинговых площадок.

Выводы

Таким образом, для качественного преобразования строительной отрасли, для выведения ее на принципиально новый уровень, необходим новый подход, новое отношение в творческих идеях в сфере строительного производства. Успешная реализация инновационных строительных проектов, развитие новых технологий и материалов, включая нанотехнологии и наноматериалы, – это необходимые, но, к сожалению, недостаточные условия для активного поступательного движения отрасли. Достаточным условием для активизации инновационных стартапов является финансирование в достаточном объеме и подготовленная команда специалистов, способных продвинуть проект и обеспечить его реализацию с доведением до конечной цели. Таким инструментом, способным всесторонне и системно представить новаторскую бизнес-идею, является краудфандинг.

Список литературы

1. Грабовый П.Г., Трухина Н.И., Околелова Э.Ю. Динамическая модель прогнозирования развития инновационного проекта // *Технология текстильной промышленности* №1 (367), 2017. – С. 78–82.
2. Корницкая О.В., Околелова Э.Ю., Трухина Н.И. Развитие инноваций и механизм их распространения на предприятиях стройиндустрии // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2013. № 12 (60). С. 93.
3. Воротынцева А.В., Шибаева М.А., Околелова Э.Ю. Формирование механизма экономической безопасности как инструмента обеспечения его устойчивого развития // *Фундаментальные исследования*. – Пенза, 2015. – №7-3. С. 583–588.
4. Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга // *Актуальные проблемы предпринимательского права* / под ред. А.Е. Молотникова. М.: Стартап, 2015. Вып. IV. С. 18–27.
5. Planeta.ru – сервис краудфандинга [Электронный ресурс]. URL: <https://planeta.ru/> (дата обращения: 20.12.2019).
6. Boomstarter – краудфандинговая площадка [Электронный ресурс]. URL: <https://boomstarter.ru/> (дата обращения: 20.12.2019).
7. Токены блокчейн: что это такое и чем они отличаются от криптовалют [Электронный ресурс]. URL: <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fmining-bitcoin.ru%2Fobzory%2Fit-rynok%2Ftokeny-cto-eto-takoe> (дата обращения: 20.12.2019).
8. Мосс А. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding. (дата обращения 20.12.2019).
9. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: Настоящая книга стратега и новатора. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 330 с.
10. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 312 с.