

налогообложения и налоговые льготы определяются в порядке, устанавливаемом НК РФ, а иные особые правила могут содержаться в других федеральных законах. Специальные налоговые режимы применяются с целью создания более благоприятных экономических условий функционирования организаций и индивидуальных предпринимателей, упрощения системы учета и отчетности.

Специальный налоговый режим налогообложения устанавливается налоговым законодательством, в то же время регулируется и неналоговым законодательством, например законодательством об инвестиционной деятельности при разделе продукции, и другими отраслями законодательства.

Характерными чертами специальных налоговых режимов являются:

— введение специального налогового режима регламентируется Налоговым кодексом РФ, законами региональных органов власти, другими общегосударственными законами;

— специальные налоговые режимы устанавливаются на определенный период времени;

— специальные налоговые режимы имеют льготный характер действия налогового механизма, предоставляющего определенные экономические преимущества отдельным субъектам хозяйствования;

— применяемые при установлении специальных налоговых режимов налоговые механизмы имеют конкретную целевую направленность действия по улучшению экономического положения отдельных налогоплательщиков;

— цели и механизмы введения специальных налоговых режимов подчиняются требованиям проведения налоговой политики государства;

— возможность введения специальных налоговых режимов законодательно не ограничена;

— установление и введение в действие специальных налоговых режимов не означает введение в действие новых налогов.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Налоговый кодекс РФ (части 1 и 2 в ред. от 29.12.2014). Проблемы экономики и менеджмента № 4 (44) – 2015 75
3. Федеральный закон от 29.06.2012 № 97-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»».
4. Федеральный закон от 02.04.2014 № 52-ФЗ (ред. от 24.11.2014) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Письмо Минфина России от 02.06.2014 № 03-05-05-01/26195.

© Жемчугова И.О., Денисенко А.П., 2017

УДК 336.74

В.Р. Зайнашева

студентка 3 курса Кредитно-экономического Факультета
Финансовый университет при Правительстве РФ

Научный руководитель: М. В. Чернышова

к.э.н., доцент департамента «Финансовых рынков и банков»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Г.Москва, Российская Федерация

СТРУКТУРА И АНАЛИЗ РЫНКА КРАУДФАДИНГ

Аннотация

В данной научной работе рассматривается рынок краудфандинга, его свойства, особенности и отличия от других форм инвестирования проектов, платформы краудфандинга и его анализ и дальнейшая перспектива.

Ключевые слова

Краудфандинг, платформа, Planeta.ru, Boomstarter, Smipon.ru

Краудфандинг – массовый сбор средств для определенного проекта, или реализации конкретной идеи. В современном мире этот процесс происходит с использованием интернета. Индивидуальные проекты и бизнес финансируются малыми порциями от большого числа участников, позволяя тем самым реализовать инновации, развивать бизнес. Как индустрия краудфандинг еще молод (свое широкое распространение получил в США в 2008 г.). Перед тем, как перейти к платформам краудфандинга стоит рассмотреть свойства, особенности и отличия краудфандинга от других форм финансирования.

Свойства краудфандинга:

- сетевой принцип организации финансирования: средства населения привлекаются путем установления взаимосвязей инвесторов и создателей проектов;
- экономия на посредниках: краудфандинг можно определить как социальный банк, который аккумулирует и использует финансовые ресурсы населения;
- экономия транзакционных издержек: разработчик проекта и потенциальный инвестор, опираясь на технологию краудфандинга, минимизируют затраты.

Особенности и отличия краудфандинга от других форм инвестирования проектов. Характерными чертами краудфандинга, отличающими его от других форм финансирования и делающих его привлекательным являются: не требуется большое количество документов; лимит определяется автором; только автор идеи может вносить изменения в проект. Сравним краудинвестинг с двумя формами финансирования:

а) Благотворительное пожертвование. Авторов краудфандинговых проектов поддерживают из-за сильной идеи, а не из-за сострадания.

б) Кредит. Основное отличие заключается в том, что, если в банке лишь один человек определяет, стоит ли дать денег на реализацию вашей идеи, то в краудфандинге вы предоставляете это решение тысячам людей – а значит, шансов на поддержку гораздо больше. Кроме того, народное финансирование дает вам возможность установить наиболее комфортный для вас срок выдачи бонусов.

Обозначив сущность краудфандинга, следует разобрать его самые известные площадки:

1) Kickstarter – самая большая и известная площадка краудфандинга в мире, предназначена для финансирования креативных проектов и берет комиссию 5%. Анализируя статистику, можно выделить следующее: с момента запуска в 2009 году сайт привлек около \$1,5 миллиардов (из них \$320 млн. за 2012 год, \$480 млн. в 2013 году, \$529 млн. в 2014 году); более 9 млн. человек оказали спонсорскую поддержку проектам с 2009 года. [2]

2) Indiegogo - краудфандинговая платформа, основанная на принципах открытости, прозрачности, свободы выбора и действий. Здесь не существует ограничений по типу проектов. Также заметным отличием является возможность запускать кампании на основе гибкой модели финансирования (возможность получать деньги, даже если финансовая цель кампании не достигнута), а также быть открытыми для пользователей из любой точки мира. [1]

Гибкость платформы накладывает свои ограничения на финансовые взаимоотношения с платформой. В случае гибкой модели финансирования платформа Indiegogo забирает себе 9% от собранных средств. Однако если цель все же будет достигнута, то 5% возвращаются обратно.

Перейдя к аналитике, следует понять, какие платформы являются самыми популярными на зарубежном рынке.

Каждый из проектов Indiegogo получил в среднем \$26 964, а проекты Kickstarter являются самыми популярными среди 105 спонсоров.

На рисунке 1 видно, что наиболее успешными платформами являются Kickstarter и Indiegogo. Другим площадкам конкурировать с Kickstarter очень сложно, так как у данных платформ достаточно отраслей, в

которые можно инвестировать. На данных 2 платформах наиболее востребованными направлениями являются музыка (9,8% и 3,2%) и киноиндустрия (8,8% и 3,9%)

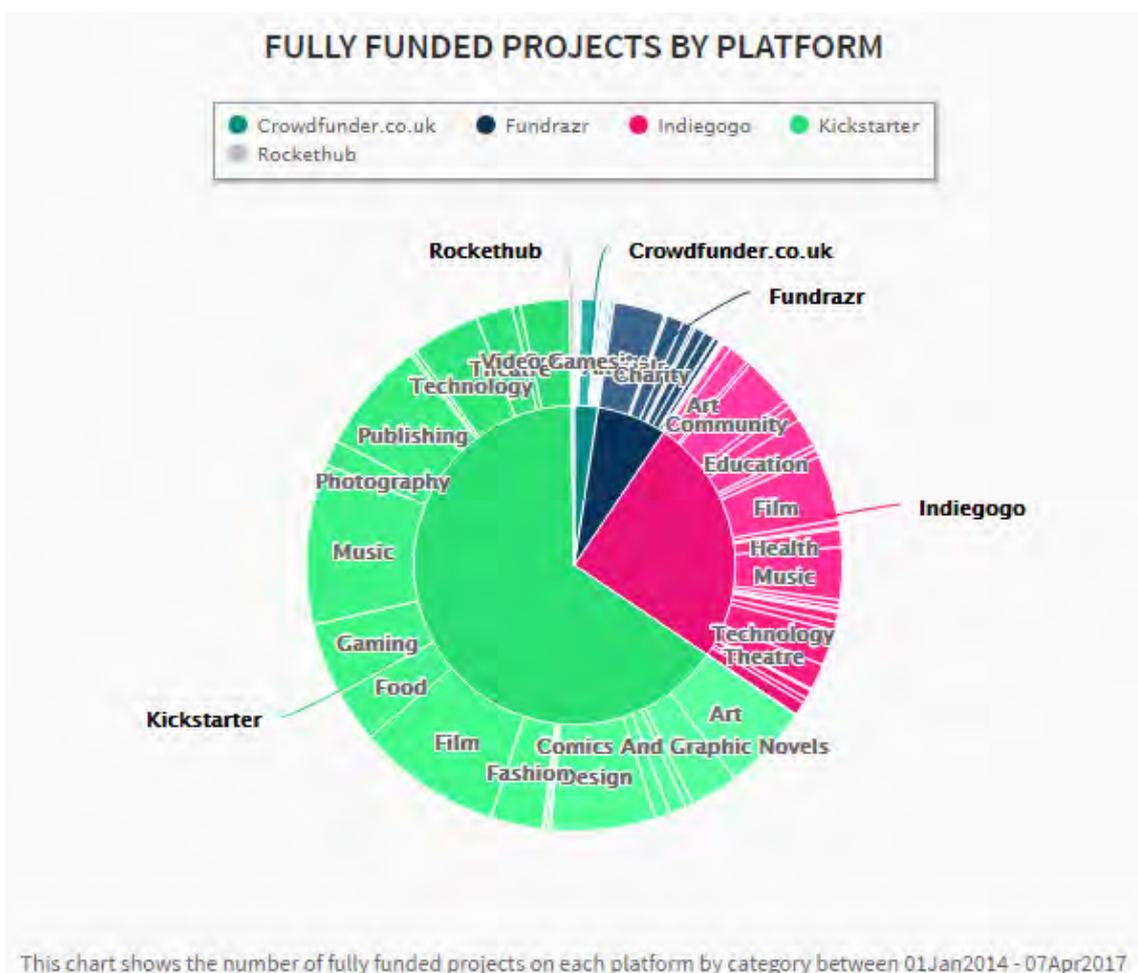


Рисунок 1 – Проекты, полностью финансируемые на платформах[5]
 Источник: Данные о зарубежных компаниях краудфандинга

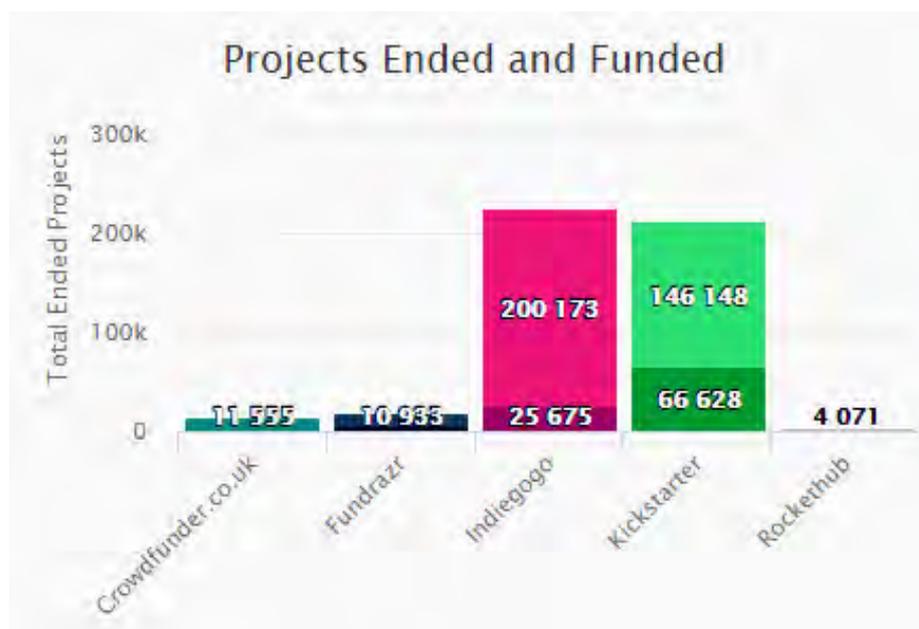


Рисунок 2 – Завершенные и финансируемые проекты[5]
 Источник: Данные о зарубежных компаниях краудфандинга

На рисунке 2 видно, что выделяются 2 компании, о которых говорилось раньше. Однако лидирующая позиция достается Indiigogo: завершённые – 25 675 проектов и финансируемые – 200 173 проекта. У Kickstarter 66 628 и 146 148 проектов соответственно.

В своей ранней форме краудфандинг появился в России в 2002 году с появлением сервиса «Яндекс. Деньги», а официально появился в 2012 г. Изначально к такому способу финансирования относились скептически, да и сейчас не все понимают, как это работает. Данному виду инвестиций закрепиться на российском рынке мешает плохая осведомленность, отсутствие конкуренции и большая территория страны.

Но стоит отметить, что все равно данное направление продолжает развиваться. Самыми известными платформами являются – Planeta.ru, Boomstarter, Smipon.ru. [3]

1) **Planeta.ru** – одна из первых отечественных интернет - площадок для краудфандинга. Дата создания – 7 июня 2012 год, при участии группы Би-2.

На конец 2016 года площадка собрала 565 млн рублей, позволив реализовать около 2,5 тысяч идей. Предоставляет возможность привлечь финансирование в 24 категориях. Выплаты производятся в случае набора полного объема заявленной суммы, а также при инвестициях более 50% необходимого капитала, если автор идеи готов выполнить обязательства перед спонсорами. Комиссия сервиса для коммерческих проектов составляет 10-15%. Социальные программы не облагаются комиссионными сборами. За 2016 года сборы на Planeta.ru выросли на 27% по сравнению с 2015 годом, а число поддержавших крауд-проекты спонсоров — почти на 36%. [3]

Гендиректор Planeta.ru Федор Мурачковский убежден, что дальнейшему росту популярности «народного финансирования» будет способствовать развитие малого бизнеса и социального предпринимательства. «Все большее количество предпринимателей будут использовать этот инструмент, чтобы развивать свой бизнес. Уже сейчас инвесторы обращают внимание на стартапы, которые реализуют краудфандинговые кампании, и чем успешнее они это делают, тем выше шанс привлечь инвестиции», — пояснил Мурачковский. [3]

2) **Boomstarter.ru** является аналогом известной площадки Kickstarter. Был запущен в 21 августа 2012 года и охватывает 15 категорий проектов.

Критериями отбора проектов является их творческое наполнение, ограничение по времени, а также наличие реалистичных задач и четко оформленного результата. Для получения финансирования нужно разместить описание проекта на Boomstarter, указать минимальное количество средств, которое необходимо собрать за заявленный срок. Если проект не соберёт нужное количество средств к определённому сроку, то деньги вернут спонсорам.

На данной платформе существуют некоторые критерии: комиссионные сборы составляют 5%, лимит по времени сбора средств - 60 дней или же неограниченный, возможность привлечения неограниченной суммы.

На 2016 года сайт смог привлечь более 326 млн рублей и реализовать более 1300 проектов. [3]

Краудфандинговая площадка Boomstarter.ru в 2016 году нарастила объем взносов на 40% по сравнению 2015 годом, сообщил сооснователь и гендиректор проекта Руслан Тугушев. [4]

3) **Smipon.ru** – российская площадка краудфандинга «С миру по нитке». Она предоставляет возможность получить финансирование на реализацию проектов в 10 категориях. Уникальность площадки заключается в строгой ручной проверке на всех стадиях, от создания заявки, до исполнения идеи. Подать заявку могут только граждане РФ. Выплата собранных инвестиций осуществляется в формате «все или ничего» (только в случае, если будет набрана запрашиваемая сумма). Комиссионные сборы площадки составляют от 3,5% до 5%.

По подсчетам аналитиков сервиса «Яндекс. Деньги», россияне вложили в краудфандинговые проекты на 70% больше средств в 2016, нежели в 2015. Средний чек составил 463 руб. В целом россияне перевели

на благотворительность и краудфандинговые проекты около 665 млн. руб. Средний перевод за благотворительность составил 777 руб. [4]

Мониторинг рынка краудфандинга Центробанк провел впервые, хотя такие системы работают уже несколько лет. До сих пор рынок никем не регулируется, поэтому проведенная оценка его емкости — первый шаг в этом направлении. У регулятора есть «дорожная карта» по развитию финансового рынка на 2016–2018 годы, которая предусматривает начало взаимодействия с такими площадками. [4]

Рынок краудфандинга по итогам IV квартала 2016 года составил 338,4 млн рублей, (отчет Банка России). Показатели основываются на данных 10 крупнейших площадок, обеспечивающих услуги взаимного кредитования (p2p) и поддержки инвестиционных проектов. Рост отмечается на всех фронтах. Так, в сегменте p2b (поддержка физлицами бизнес-проектов) показатели выросли на 51% по отношению к III кварталу 2016 года, до 173 млн рублей. Количество сделок увеличилось на 64%.

Сегмент p2p в IV квартале вырос более чем на 50%, общая сумма сделок составила 46,1 млн рублей. Еще меньше в сегменте b2b (бизнес для бизнеса) — 37 млн рублей, несмотря на трехкратный рост в IV квартале. В целом регулятор оценивает рынок краудфандинга по итогам 2016 года в 1–2 млрд рублей.

Краудфандинг в России из нового явления постепенно превращается в повседневное. Так как все большее число интернет – пользователей принимают в нем участие. Из-за заинтересованности граждан повышается и интерес государства. Краудфандинг в России уже перерос процесс становления и на данный момент наблюдается активный темп прироста. Именно поэтому государство пытается вклиниться в эту сферу. Для рынка это возможность развития, т.к. издаваемые законопроекты будут способствовать этому.

Отмечается использование краудфандинга в качестве PR-кампании, которое может помочь решить несколько важных проблем брендов:

1. повышение лояльности к бренду;
2. привлечение новых покупателей;
3. экономия рекламного бюджета;
4. поиск новых технологических решений;
5. возможность протестировать новый проект.

Анализируя все выше сказанное, можно сделать вывод, что краудфандинг появился в России сравнительно недавно (4 года), но с каждым годом количество пользователей существенно увеличивается. Не так много времени прошло, а уже сейчас у нас существует 3 более известные платформы: Planeta.ru, Boomstarter, Smipon.ru.

Начнет развиваться направление клиентского сервиса в краудфандинге, которое может стать катализатором активного роста рынка. Благодаря этому будет повышаться не только качество запускаемых проектов, но и расти охват целевой аудитории. Появление новых площадок и агентов во время санкций дает понять, что рост рынка не только не прекратился, но и продолжает свое развитие

Список использованной литературы:

1. Краудфандинговая платформа indiegogo [Электронный ресурс] <http://crowdsourcing.ru/sites/9>
2. Краудфандинговая платформа kickstarter [Электронный ресурс] <http://crowdsourcing.ru/sites/16>
3. Самые крупные российские площадки краудфандинга [Электронный ресурс] <http://ardma.ru/finansy/kraudfanding/342-samye-krupnye-rossijskie-ploshchadki-kraudfandinga>
4. Папандина А. Вложения россиян в краудфандинговые проекты в 2016 году выросли на 70% [Электронный ресурс] <http://www.rbc.ru/business/29/11/2016/583c4b289a79475b477fa6e6>
5. Данные о зарубежных компаниях краудфандинга [Электронный ресурс] <http://www.thecrowdfundingcenter.com/data/platforms>
6. Биржа для краудфандинга [Электронный ресурс] <http://fomag.ru/news/birzha-dlya-kraudfandinga/>

© Зайнашева В.Р., 2017