

УДК 330.1  
ББК 65.01

DOI:10.25683/VOLBI.2019.46.141

**Budovich Yuliya Ivanovna**,  
doctor of economics, associate professor,  
professor of the department of economic theory,  
Financial university  
under the Government of the Russian Federation,  
Moscow,  
e-mail: joli1259@rambler.ru, JBUDOVICH@fa.ru  
<https://orcid.org/0000-0001-8691-947X>

**Будович Юлия Ивановна**,  
д-р экон. наук, доцент,  
профессор Департамента экономической теории,  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации,  
Москва,  
e-mail: joli1259@rambler.ru, JBUDOVICH@fa.ru  
<https://orcid.org/0000-0001-8691-947X>

## КРАУДФАНДИНГ В ЗЕРКАЛЕ НЕФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ

### CROWDFUNDING IN THE MIRROR OF THE NON-FINANCIAL ECONOMY

08.00.01 – Экономическая теория

08.00.01 – Economic theory

*В настоящее время многие экономисты рассматривают финансы, чуть ли не как главный источник экономической нестабильности и даже социальной нестабильности в целом. При этом у всех отраслевых элементов финансовой деятельности имеются аналоги из «реального» сектора экономики, менее «опасные» для экономики, чем первые, и в мире, в том числе в нашей стране, идет активный процесс замещения первых вторыми. В этих условиях чрезвычайный интерес представляет анализ с точки зрения экономики без финансов такого относительно нового инструмента финансирования проектов, как краудфандинг, или народное финансирование, осуществляемое на основе современных информационно-коммуникационных технологий. Краудфандинг рассматривается как альтернатива традиционному «финансовому» финансированию проектов, т. е. финансированию, осуществляемому через финансовых посредников (банки, биржи и т. д.). Но при этом краудфандинг лишь в определенной части, хотя и весьма значительной, является «финансовым» методом проектного финансирования. Отдельные его виды, а именно краудфандинг за нефинансовое вознаграждение, с которого, собственно говоря, и начался краудфандинг, и краудфандинг за роялти, выступают «нефинансовыми» инструментами финансирования. Важно отметить, что такие финансовые виды краудфандинга, как краудинвестинг и, главное, краудлендинг, занимающий основную долю краудфандингового рынка, могут быть трансформированы в нефинансовые аналоги путем замены договоров об участии в капитале и о кредите договорами о совместной деятельности, партнерстве и т.д. При этом у такой трансформации имеются значительные перспективы, поскольку факторами, сдерживающими развитие краудфандинга, как раз являются «финансовые» подходы к финансированию проектов.*

*Currently, many economists consider Finance almost as the main source of economic instability and even social instability in General. At the same time, all sectoral elements of financial activity have analogues from the “real” sector of the economy, less “dangerous” for the economy than the first, and in the world, including our country, there is an active process of replacing the first with the second. In these circumstances, the analysis from the point of view of the economy without Finance of a relatively new instrument of project financing, such as crowdfunding,*

*or people’s financing, carried out on the basis of modern information and communication technologies, is of great interest. Crowdfunding is seen as an alternative to traditional “financial” project financing, i.e. financing through financial intermediaries (banks, exchanges, etc.). But at the same time crowdfunding only in a certain part, although very significant, is a “financial” method of project financing. Some of its types, namely crowdfunding for non-financial remuneration, which, in fact, began crowdfunding, and crowdfunding for royalties, are “non-financial” instruments of financing. It is important to note that such financial types of crowdfunding as crowdinvesting and, most importantly, crowd-lending, which occupies the main share of the crowdfunding market, can be transformed into non-financial analogues by replacing agreements on participation in capital and on credit with agreements on joint activities, partnership, etc. At the same time, such a transformation has significant prospects, since the factors hindering the development of crowdfunding are “financial” approaches to project financing.*

*Ключевые слова: краудфандинг, народное финансирование, нефинансовая экономика, экономика без финансов, финансовый краудфандинг, нефинансовый краудфандинг, краудфандинг за вознаграждение, краудфандинг за роялти, краудинвестинг, краудлендинг.*

*Keywords: crowdfunding, people’s financing, non-financial economy, economy without Finance, financial crowdfunding, non-financial crowdfunding, crowdfunding for remuneration, crowdfunding for royalties, crowdinvesting, crowdlending.*

#### Введение

В настоящее время финансы рассматриваются многими исследователями как существенный или даже главный источник нестабильности в современной экономике и обществе в целом. Так, в работе [1, с. 17] отмечается следующее: «Кризис 2007–2009 гг. показал, что финансовый сектор не только увеличивает ресурсы для развития реального сектора, обеспечивая его инвестиционными ресурсами, но и является сильнейшим фактором потенциальной нестабильности (не только экономической, но и социально-политической)...». В связи с этим закономерно возникает мысль о возможном сокращении места финансов в экономике с целью повышения уровня экономической и национальной безопасности

страны. В статье [2, с. 46]<sup>1</sup> показано, что у всех отраслевых элементов финансов имеются «нефинансовые», или «реальные», аналоги и что в мире и в России наблюдается активный процесс замещения первых вторыми [2]. В этих условиях тема рассмотрения через призму данного процесса такого достаточно нового для мировой и отечественной экономики явления, как краудфандинг, является весьма актуальной. При этом в экономической литературе отсутствует анализ краудфандинга и перспектив его развития с точки зрения приоритетности формирования в стране нефинансовой экономики. Это говорит о целесообразности разработки темы настоящего исследования. **Цель** исследования: рассмотрение краудфандинга как значимого и перспективного института нефинансового развития экономики. **Задачи** исследования: показать роль краудфандинга в финансировании проектов и его перспективы, рассмотреть значение современного краудфандинга для развития финансовой и нефинансовой экономики, выявить перспективы и преимущества трансформации финансовых видов краудфандинга в нефинансовые.

### Основная часть

В специализированных источниках краудфандинг (crowdfunding) характеризуется как привлечение финансовых ресурсов от большого количества людей (от англ. Crowd — «толпа» и Funding — «финансирование») с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и по-другому именуется народным финансированием, а в качестве автора термина «краудфандинг» (2006) указывается Джефф Хауи (JeffHowe) [3]. Джефф Хауи — редактор журнала «Wired», сформулировавший в 2006 г. в статье «Восход краудсорсинга» («The Rise of Crowdsourcing») более широкий термин «краудсорсинг» (crowdsourcing), характеризуемый как мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом [4]. Краудфандинг, таким образом, является разновидностью краудсорсинга.

Понятно, что собственно народное финансирование не является новым явлением. В качестве такового из российской истории можно привести сбор средств на создание памятника Минину и Пожарскому, всенародная подписка на который была объявлена 1 ноября 1809 г., а в 1811 г. было собрано уже 136 тыс. руб. [5]. Краудфандинг как народное финансирование делает новым явлением, как и краудсорсинг как мобилизацию ресурсов людей в широком смысле, которая, несомненно, существовала в разных формах с давних пор, то, что соответствующая деятельность осуществляется на основе современных информационно-коммуникационных технологий, что придает ей новое качество. Потому более корректными определениями краудфандинга являются определения, отражающие эту черту соответствующего народного финансирования. К таковым относится, в частности, определение краудфандинга из «Википедии»: «Краудфандинг (народное финансирование) — коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило,

через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов)» [6]. Интересно, что сама «Википедия» является ярким примером краудсорсингового проекта. Запущенный в 2001 г., этот проект превратился в самый популярный интернет-ресурс в мире с точки зрения посещаемости. Примечательно, что это «живой» проект, изменяющийся и совершенствующийся ежесекундно: любой пользователь Интернета имеет доступ к редактированию статей из «Википедии». При этом участие в создании этой интернет-энциклопедии осуществляется на добровольной основе, материальных вознаграждений за него нет [7].

Краудфандинг является растущим (относительно экономики в целом) явлением. Некоторое время назад для краудфандинга был характерен «взрывной» рост. Так, общий объем краудфандингового финансирования в мире в 2012 г. составил 2,7 млрд долл. США, в 2013 г. — 6,1, 2014 г. — 16,2, а в 2015 г. (оценочные данные) — уже 34,4 млрд долл. США [8]. Таким образом, краудфандинг в 2013–2015 гг. ежегодно рос более чем на 100 %. Затем рост краудфандинга замедлился. Так, в 2017 г. инвестиции через краудфандинг составили 43,5 млрд руб., а ожидаемый среднегодовой темп его роста до 2021 г. определялся в 17 % [9]. Согласно отчету Всемирного банка, глобальные инвестиции через краудфандинг к 2025 г. достигнут 93 млрд долл. США [10].

В России объем краудфандингового рынка еще совсем недавно оценивался как крайне незначительный. Так, согласно исследованию компании J'son&Partners Consulting, совокупный объем рынка краудфандинга (краудфинансов) в России за 2014 г. составил 640–700 млн руб. [11]. По данным Банка России, в 2015 г. объем российского рынка краудфандинга составил 1,5 млрд руб., в 2016 — уже 6,2 (рост в 7,5 раза), а в 2017 — 11,2 млрд руб. [12] (рост в 1,8 раза). Несмотря на существенное замедление темпов роста в 2017 г., по прогнозу Банка России, через пять лет объем сделок на рынке краудфандинга вырастет до 1 трлн руб. в год [13], т. е. фактически прогнозируется среднегодовой рост краудфандинга в ближайшие 5 лет (т. е. к 2023 г.) в 2,5 раза ( $11,2 \times 2,5 \times 2,5 \times 2,5 \times 2,5 = 1094$ ). При таком оптимистическом прогнозе объем краудфандинга через 5 лет может достичь 1 % от российского ВВП, составившего в 2017 г. 92 трлн руб. [14]. Интересно, что в 2015 г. некоторые эксперты прогнозировали ежегодный рост краудфандинга в России в 7–9 раз [15]. Если за точку отсчета взять 0,64 млрд руб. краудфандинга в 2014 г., то уже в 2018 г. (при ежегодном увеличении в 7 раз) объем краудфандингового рынка достиг бы 1537 млрд руб. ( $0,64 \times 7 \times 7 \times 7 \times 7$ ), что больше 1,5 % ВВП. При этом представители российских крауд-платформ на данный момент прогнозируют существенно менее значительный рост отечественного краудфандинга. Так, в Boomstarter считают, что в 2018 г. объем рынка краудфандинга составит 14, а в 2019 — 16 млрд руб. [13], т. е. прогнозируется рост на 25 % ( $(14-11,2)/11,2 \times 100$ ) и 17 % ( $(16-14)/14 \times 100$ ) соответственно, что значительно ниже ежегодного увеличения в 2,5 раза (см. выше), или на 150 % в год, по прогнозам Банка России.

В настоящее время рынок краудфандинга в России составляет всего лишь 0,12 % от ВВП страны ( $11,2/92000 \times 100$ ).

<sup>1</sup> К. Н. Лебедев выделил девять отраслевых элементов финансов. Это (в скобках приводятся примеры соответствующих операций): 1) налоги (уплата/сбор налогов и благотворительных взносов); 2) бюджет (перевод/получение бюджетных средств, межбюджетный трансферт, выплата/получение бюджетных пособий, субсидий); 3) кредит (выдача/получение и возврат кредитов); 4) ценные бумаги (купля/продажа акций, облигаций ит. д.); 5) капитал (уплата/прием взноса в капитал); 6) страхование (уплата/получение страховых взносов, выплата/получение возмещений); 7) азартные игры; 8) платежная система (взнос/прием наличных денег на банковский счет, межбанковские переводы денег); 9) валюта.

Возникает вопрос, на каких рубежах находится Россия в части развития краудфандинга (по доле от ВВП)? Сравним долю российского краудфандинга от ВВП с данным показателем мира и Северной Америки. Объем глобального краудфандингового рынка в 2015 г. оценивался в 34,4 млрд долл. США, а Северной Америки — 17,25 [8]. ВВП мира и Северной Америки в 2015 г. составил 73 892 и 19 593 млрд долл. США соответственно [16].

Отсюда, глобальный рынок краудфандинга составил 0,05 % от мирового ВВП ( $34,4/73892 \times 100$ ), а североамериканский — 0,09 % от ВВП региона ( $17,25/19593 \times 100$ ). Отсюда следует, что по соответствующему показателю развития краудфандинга Россия более чем в 2 раза обгоняет мир и на 25 % опережает Северную Америку!

Краудфандинг часто трактуют как альтернативный инструмент финансирования. Его называют просто альтернативным финансовым инструментом, как, например, в статье [17]. Его рассматривают как альтернативу традиционному финансированию, имея в виду финансирование с участием финансовых посредников, как, например, в статье [18]: «Как известно, краудфандинг — это альтернативный способ привлечения капитала, в котором используются онлайн-платформы... Отличительной особенностью такого способа является коллективный сбор средств на реализацию проекта. Этот механизм позволяет получать финансирование вне банков, бирж, фондов». Краудфандинг также трактуют как альтернативу банковскому кредитованию, имея в виду нежелание банков выдавать кредиты малому бизнесу [13]. С точки зрения целей настоящего исследования краудфандинг должен быть рассмотрен как альтернатива финансов или финансирования проектов посредством финансов.

Как выясняется, выступая альтернативой финансированию с участием финансовых посредников, краудфандинг далеко не во всех случаях выступает альтернативой финансированию проектов посредством финансов, а именно таких его отраслевых элементов, как бюджет (целевое финансирование), кредит (кредитование), ценные бумаги (приобретение акций, облигаций и др.), капитал (взнос средств в капитал товарищества и др.). На Западе по признаку характера вознаграждения выделяются следующие типы краудфандинга: 1) donation (пожертвование); 2) reward (нефинансовое вознаграждение); 3) lending, loan (кредитование); 4) equity (акционерный); 5) royalty (роялти) и 6) hybrid (гибридный) [8]. В России в данном ряду, как правило, выделяют только первые четыре типа краудфандинга из перечисленных выше со следующими полными названиями: безвозмездный краудфандинг, краудфандинг с нефинансовым вознаграждением, краудлендинг и краудинвестинг [18]. В последнее время наблюдается тенденция называть 2-й тип краудфандинга или 1-й и 2-й типы вместе собственно краудфандингом или классическим краудфандингом, именуя краудфандинг в целом краудфинансами [11]. Вот и поручение премьер-министра Д. А. Медведева Минэкономразвитию, Минфину с участием ЦБ РФ и рабочей группы по созданию международного финансового центра подготовить к 15 октября 2017 г. дорожную карту для регулирования краудфандингового рынка прозвучало как поручение представить в правительство предложения по развитию «альтернативных механизмов финансирования — краудфандинга, краудинвестинга

и краудлендинга» [19]. Правда, в появившемся затем проекте федерального закона «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)», подготовленном Минэкономразвития, было традиционное словоупотребление [20].

1. Пожертвование<sup>2</sup> — финансирование без всяких обязательств для получателя (сбор средств на помощь в лечении заболевания или на деятельность благотворительной организации) или же за такие действия, как «спасибо», упоминание донора на сайте и т. д.

2. Нефинансовое вознаграждение — финансирование в обмен на запись альбома, приглашение на концерт, упоминание в титрах, первый образец произведенного продукта (модель предзаказов), автограф и т. д.

3. Кредитование — финансирование путем предоставления кредитов.

4. Акционерный — финансирование в обмен на часть собственности, акции предприятия, дивиденды и право голосования на общих собраниях акционеров.

5. Роялти — финансирование за долю от доходов или прибыли финансируемого проекта [21].

Несложно понять, что альтернативой «финансовому» финансированию проектов выступают только 1-й, 2-й и 5-й типы краудфандинга, причем 1-й — лишь в случае, если деньги-пожертвования со счета оператора краудфандинговой платформы попадают не на счет благотворительной организации и даже лица, нуждающегося в товарах и услугах, или его родителей и опекунов, а на счет учреждения, поставляющего соответствующие товары и услуги нуждающемуся (например, клиники, туристической компании).

Далее рассмотрим структуру краудфандингового финансирования. Из 34,4 млрд долл. США объема глобального краудфандингового рынка в 2015 г. на безвозмездный краудфандинг пришлось 2,85 млрд долл. США, краудфандинг с нефинансовым вознаграждением — 2,68, краудлендинг — 25,1, краудинвестинг — 2,56, краудфандинг с роялти — 0,405, гибридный краудфандинг — 0,811 [8], или 8,3, 7,8, 72,9, 7,4, 1,2 и 2,4 % ( $8,3/34,44 \times 100$  и т. д.) соответственно. Как видно, львиная доля краудфандингового финансирования приходится на откровенно финансовые инструменты, а именно краудлендинг и краудинвестинг, вместе образующие более 80 % соответствующего финансирования ( $72,9+7,4=80,3$ ). На чисто нефинансовые инструменты, а именно на краудфандинг с нефинансовым вознаграждением и краудфандинг с роялти<sup>3</sup>, приходится лишь 9 % ( $7,8+1,2$ ) краудфандингового финансирования в мире. В открытом доступе отсутствуют данные об объеме безвозмездного краудфандинга (краудфандинга 1-го типа) в разрезе получателей платежей от крауд-площадок: 1) нуждающиеся или их родители и опекуны; 2) благотворительные фонды; 3) организации, предоставляющие товары и услуги нуждающимся. Однако анализ информации российских СМИ о проблемах благотворительности позволяет считать, что перечисления средств со счетов крауд-площадок на счета организаций, поставляющих товары и услуги нуждающимся в счет денежных пожертвований, минимальны, так как, как правило, сравнивается эффективность благотворительности при первых двух вариантах перевода пожертвований от доноров (нуждающемуся или его представителям, благотворительному фонду).

<sup>2</sup> Здесь и ниже даются краткие названия соответствующих типов краудфандинга.

<sup>3</sup> Краудфандинг с роялти можно представить как совместную деятельность или партнерство спонсора и получателя финансирования, как изготовление последним производственного актива по поручению первого с последующей передачей его в пользование и т. д., т. е. как разновидности нефинансового финансирования инвестиционных расходов.



Так, в материале «Как организовать сбор денег больным детям на лечение и реабилитацию?» если и говорится о перечислении средств медицинским и прочим учреждениям, то только со счета благотворительной организации [22]. Таким образом, рассматриваются только финансовые методы финансирования благотворительных проектов, из чего следует, что безвозмездный краудфандинг в подавляющем числе случаев выступает элементом финансов или финансовой экономики. Исходя из финансовой принадлежности благотворительного краудфандинга, мировой краудфандинг в целом по большей части (на 90 %) является финансовым явлением.

Что касается России, то по данным за 4-й квартал 2016 г. 76 % рынка занимает финансовый краудфандинг (в виде краудлендинга), и, соответственно, 24 % рынка остается на долю нефинансового краудфандинга (в виде безвозмездного краудфандинга и краудфандинга с нефинансовым вознаграждением) [23].

Возникает вопрос, означает ли опережающее развитие краудфандинга расширение присутствия финансов в экономике или нет? Очевидно, что точный ответ на него требует самостоятельного и обширного эмпирического исследования. В связи с этим ограничимся лишь некоторыми теоретическими соображениями. Расширение финансового краудфандинга может происходить в порядке замещения им традиционного финансового (посреднического) финансирования проектов в связи со смещением соотношения соответствующих преимуществ и недостатков финансирования как для его получателей, так и розничных инвесторов, в пользу первого, в связи с чем роста объема финансового финансирования реального сектора экономики не происходит. Очевидно, такое замещение и имеет место, учитывая, что многие нефинансовые способы финансирования, за счет сокращения которых могло бы идти расширение финансового краудфандинга, например финансовый лизинг и исламский банкинг, сами претерпевают стремительный рост или, по крайней мере, не претерпевают относительного сокращения [2, с. 50]. Однако в той мере, в которой финансовый краудфандинг способствует дополнительной финансовой мобилизации свободных денежных средств населения, в экономике происходит расширение финансового финансирования проектов. Это те случаи, когда свободные денежные средства населения, которые не могли быть привлечены финансовыми посредниками, привлекаются финансовыми крауд-площадками. Следует отметить, что одним из традиционных препятствий для мобилизации свободных денежных средств населения через финансовых посредников считается небольшой размер свободных денежных средств, имеющихся у значительной части населения, а возможность использования в качестве инвестиций имеющихся у него небольших сумм денежных средств через краудфандинг рассматривается в качестве одного из преимуществ последнего [24]. Не сложно установить, что, в частности, многие российские краудлендинговые площадки принимают от населения минимальные суммы вложений весьма незначительных размеров. Так, Penenza установила минимальную сумму вложения, равную 5000 руб., «Поток Диджитал» — 10 000, Simex — 1 долл. США, «Лоанбери» — 1000 руб., Вдолг.ру — 4000, BezBanka.ru — 3000 [25]. Таким образом, расширение финансового краудфандинга, при отсутствии замещения финансового финансирования в целом его нефинансовыми аналогами, связано с некоторым увеличением роли финансов в финансировании реального сектора экономики. Но при этом замещение традиционного финансового (посреднического)

финансирования краудфандингом приводит к уменьшению доли финансов в ВВП страны, так как деятельность финансовых посредников замещается деятельностью краудфандинговых платформ, развитие и содержание которых обходится обществу значительно дешевле.

Рост нефинансового краудфандинга, естественно, однозначно означает сокращение присутствия финансов в экономике. При этом нефинансовый краудфандинг успешно конкурирует с финансовым за привлечение на инвестиционные цели дополнительных свободных денежных средств населения, так как правила его операторов позволяют устанавливать крайне незначительные минимальные суммы вложений для розничных инвесторов. Так, приведенные на сайте партнеров Boomstarter примеры вознаграждений, которых, по правилам оператора, должно быть несколько категорий — в зависимости от суммы, внесенной спонсором, соответствуют взносам от 100 до 500 руб. и от 500 до 1000 руб., в частности за взнос от 100 до 500 руб. предлагается электронное письмо с благодарностью, поддержка другого проекта спонсора лайками в соцсетях, голосами, кликами по баннерам и т. д. [26].

С точки зрения сокращения присутствия финансов в экономике могут быть сформулированы и соответствующие направления развития краудфандинга. Конечно же, таковым является замещение финансового краудфандинга краудфандингом с нефинансовым вознаграждением и с роялти.

Другим перспективным направлением нефинансового развития краудфандинга является трансформация безвозмездного финансового краудфандинга в нефинансовый, т. е. состоящий в переводе операторами соответствующих крауд-платформ собранных средств сразу на счета организаций, поставляющих товары и услуги нуждающимся лицам (больным, бедным и т. д.). Важно отметить, что в этом случае благотворительные организации превращаются в нефинансовых посредников по обеспечению нуждающихся от тех же операторов крауд-платформ. Возможна интеграция благотворительных организаций и операторов крауд-платформ, имея в виду оказание последними также и услуг по организации лечения больных, туров, мероприятий и т. д.

При этом у развития данного типа краудфандинга по нефинансовому пути имеются значительные перспективы. Дело в том, что существенным препятствием на пути развития благотворительности выступает неверие доноров в честность нуждающихся в помощи или их представителей и благотворительных фондов при решении соответствующих проблем. Так, в работе [27, с. 38] в качестве главных препятствий развития благотворительности в направлении «благотворитель — реципиент» указывается недостаток информации о реципиентах, обратившихся за поддержкой, и соответствующее недоверие к их экономической, правовой и управленческой компетентности (умение грамотно составить смету, подготовить договор, установить отношения с подрядчиками, использовать деньги по назначению). Как отмечается в статье, «многие жертвователи уверены, что на 80–90 % их деньги просто прикармливают, тратят на поездки и прочие собственные нужды» [27, с. 38]. Решить проблему неверия в честность в значительной мере позволяет превращение финансового благотворительного краудфандинга в нефинансовый, т. е. перечисление собранных пожертвований непосредственно организациям, поставляющим блага нуждающимся в них лицам, позволяющее обеспечить целевое использование средств. В связи с этим ожидается рост нефинансового безвозмездного

краудфандинга как за счет замещения им финансового безвозмездного краудфандинга, так и за счет увеличения общей величины безвозмездных пожертвований населения.

Еще одним перспективным направлением нефинансового развития краудфандинга является трансформация краудлизинга и краудинвестинга в краудфандинг с роялти. Фактически такая трансформация состоит в замене краудлизинга краудфандингом по договорам о партнерстве, схожим с заменой европейского банкинга исламским банкингом, т. е. в формировании «исламского» краудфандинга, и в замене краудинвестинга краудфандингом по договорам о совместной деятельности. Перспектива такой замены есть. В книге «Boomstarter.network» в качестве главного препятствия развитию краудфандинга со стороны авторов бизнес-проектов указывается непрозрачность расходов авторов, снижающая их ответственность перед сообществом спонсоров, что создает проблемы для реализации проектов, в частности для их реализации в заявленные сроки: «Один из ярчайших примеров — часы Pebble. Почему так происходит? Команда редко выходит на связь с покупателями, когда выходит — не может дать нужные ответы. Продукта все нет, и градус недовольства спонсоров приближается к точке кипения. Непрозрачность расходования средств проектами часто приводит к тому, что команда сливает половину бюджета на неэффективные кампании или идеи в первые же дни после успеха. В то же время сообщество спонсоров находится в информационном вакууме» [28]. Кредитный договор и договор о долевом участии в капитале не обеспечивают необходимой прозрачности для спонсоров осуществляемых авторами проектов расходов, финансируемых на основе этих договоров. Договоры же о партнерстве и совместной деятельности обеспечивают необходимую подконтрольность процесса реализации проектов спонсорам проектов.

Следует отметить, что перспективы развития краудфандинга с нефинансовым вознаграждением в виде первых образцов товаров, фактически выступающего покупкой товаров с авансовой формой расчетов, недостатком которого и сдерживающим фактором развития является та же непрозрачность расходования средств авторами проектов (именно на примере этого типа краудфандинга выше рассматривалась данная общая проблема краудфандинга

бизнес-проектов), также лежат на пути его трансформации в краудфандинг на основе договоров о партнерстве и совместной деятельности, т. е. фактически в краудфандинг с вознаграждением в виде роялти.

Таким образом, развитие краудфандинга с точки зрения нефинансовой экономики является благом, за исключением случая, когда финансовый краудфандинг мобилизует дополнительные свободные денежные средства населения. Несмотря на то, что развитие финансового краудфандинга за счет замещения им традиционного финансового посреднического (прежде всего банковского) финансирования не приводит к сокращению финансового финансирования проектов в стране, оно означает сокращение доли финансового сектора в ВВП, так как развитие и содержание посреднических финансовых организаций обходится обществу значительно дороже, чем развитие и содержание краудфандинговых платформ. Часть краудфандинга, хотя и незначительная, развивается как нефинансовое финансирование, и доля этого краудфандинга может быть увеличена. При этом существует значительная перспектива трансформации финансового краудфандинга в нефинансовый путем замены краудлендинга и краудинвестинга финансированием по договорам о партнерстве, о совместной деятельности и другим, не относящимся к финансам.

### Заключение

Таким образом, развитие краудфандинга, превращающегося в заметный элемент рынка финансирования, даже в его финансовых формах, является положительным моментом с точки зрения приоритетности формирования экономики без финансов, так как приводит к сокращению доли ВВП, расходуемой на содержание финансового посредничества. При этом имеются значительные перспективы трансформации финансовых видов краудфандинга, прежде всего краудлендинга, занимающего сейчас основную часть краудфандингового рынка, в нефинансовые виды (путем замены «финансовых» договоров о финансировании («нефинансовыми»), что, естественно, является благом с точки зрения нефинансовой экономики. Эти перспективы обусловлены тем, что факторами, сдерживающими развитие краудфандинга, являются как раз «финансовые» подходы к участию в реализации финансируемых проектов.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Данилов Ю. А., Абрамов А. Е., Буклемишев О. В. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора. М. : Центр стратегических разработок, 2017. 102 с.
2. Лебедев К. Н. Экономика без финансов // Вопросы экономики и права. 2018. № 6(120). С. 45–53.
3. Что такое краудфандинг? // Портал крауд-сервисов. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding)
4. Что такое краудсорсинг? // Портал крауд-сервисов. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdsourcing](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing)
5. Памятник Минину и Пожарскому // Моспрогулка. URL: [http://mosprogulka.ru/places/pamjatnik\\_mininu\\_i\\_pozharskomu](http://mosprogulka.ru/places/pamjatnik_mininu_i_pozharskomu)
6. Краудфандинг // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
7. Зотов А. Краудфандинг: понятие и примеры // Сайт о краудфандинге и сборе средств в России и мире. 06.07.2015. URL: <http://crowdfundinginfo.ru/crowdfunding/item/5-kradfandng-ponyatie-i-primery>
8. CROWDFUNDING INDUSTRY STATISTICS 2015–2016 // Crowd Expert. URL: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>
9. Global Crowdfunding Market 2017–2021 // Technavio. URL: <https://www.technavio.com/report/global-crowdfunding-market>
10. Crowdfunding in 2017: Three Key Trends // Crowdfund campus. URL: <https://crowdfundcampus.com/blog/2017/01/crowdfunding-in-2017-three-key-trends/>
11. Обзор рынка краудфинансов РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг // Simex. URL: [http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post\\_30.html](http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post_30.html)
12. ЦБ: объем рынка краудфандинга удвоился в 2017 году // banki.ru. 20.06.2018. URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10525636>

13. Алексеевских А. Рынок краудфандинга вырос на 83 %. Народное финансирование может стать альтернативой банковскому кредитованию // Известия. 28.03.2018. URL: <https://iz.ru/724772/anastasiia-alekseevskikh/rynok-kraudfandinga-vyros-na-83>
14. ВВП России по годам: 1991–2018 // iFinance. URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>
15. Рева М. Краудфандинг — это... Примеры краудфандинга в России // FB.ru. 24.06.2015. URL: <http://fb.ru/article/191500/kraudfanding---eto-primeryi-kraudfandinga-v-rossii>
16. World Development Indicators database, World Bank, 16 December 2016. URL: <http://large.stanford.edu/courses/2016/ph240/stanchi2/docs/GDP.pdf>
17. Сутырина А. Краудфандинг и p2p: альтернативные финансовые инструменты // Молодежная финансовая лига. URL: <https://mfliga.pro/2017/05/22/%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D0%B8-p2p-%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD/>
18. Басов И., Рязанцева Ю. Краудфандинг: тренд глобального масштаба. URL: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>
19. Полякова Ю. ЦБ подготовил «дорожную карту» для регулирования рынка краудфандинга // Ассоциация российских банков. 14.08.2017. URL: [https://arb.ru/b2b/news/tsb\\_podgotovil\\_dorozhnyuyu\\_kartu\\_dlya\\_regulirovaniya\\_rynka\\_kraudfandinga-10137980/](https://arb.ru/b2b/news/tsb_podgotovil_dorozhnyuyu_kartu_dlya_regulirovaniya_rynka_kraudfandinga-10137980/)
20. Проект Федерального закона «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинг)» (подготовлен Минэкономразвития) (не внесен в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 25.01.2018) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=168073#043211273409104733>
21. Шилин М. Краудфандинг в России и в мире: тенденции и перспективы // Financial Lawyer. URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html>
22. Как организовать сбор денег больным детям на лечение и реабилитацию? // Сбординег. URL: <https://sbordeneg.com/blog/32-kak-organizovat-sbor-deneg-bol-nym-detyam-na-leche.html>
23. Коллективные заработки: почему растет популярность краудлендинга // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/money/06/09/2017/59afe8b49a794741cec9313f>
24. Дигилина О. Б., Тесленко И. Б., Савельев И. И. Краудфандинг инноваций: особенности, проблемы и перспективы развития // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № 4 (25). С. 120–135.
25. Обзор краудлендинговых платформ // InvestProfit. 07.10.2018. URL: <http://investprofit.info/crowdfunding-review/>
26. Назаренко Н. Вoom-обзор. Успешный Краудфандинг: «Курс Молодого Бойца» от автора проекта ECOLOGIC // BOOMSTARTER. 05.07.2018. URL: <http://boomstarter.ru/blog/90>
27. Тульчинский Г. Л. Проблемы благотворительности в современной России // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусств. 2006. № 2(10). С. 35–44.
28. Boomstarter.network. URL: [https://boomstarter.network/system/documents/bs\\_wp\\_ru\\_1-04.20180827134218197145043.pdf](https://boomstarter.network/system/documents/bs_wp_ru_1-04.20180827134218197145043.pdf)

## REFERENCES

1. Danilov Yu. A., Abramov A. E., Buklemishev O. V. Reform of financial markets and non-Bank financial sector. M. : Center for strategic development, 2017. 102 p. (In Russ.).
2. Lebedev K. N. Economics without Finance // Economics and law. 2018. No. 6(120). Pp. 45–53. (In Russ.).
3. What is crowdfunding? // Portal of crowd services. (In Russ.). URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding)
4. What is crowdsourcing? // Portal of crowd services. (In Russ.). URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdsourcing](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing)
5. Monument to Minin and Pozharsky // Moscow walk. (In Russ.). URL: [http://mosprogulka.ru/places/pamjatnik\\_mininu\\_i\\_pozharskomu](http://mosprogulka.ru/places/pamjatnik_mininu_i_pozharskomu)
6. Crowdfunding // Wikipedia. (In Russ.). URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
7. Zotov A. Crowdfunding: concept and examples // Website on crowdfunding and fundraising in Russia and the world. 06.07.2015. (In Russ.). URL: <http://crowdfundinginfo.ru/crowdfunding/item/5-kraudfanding-ponyatie-i-primery>
8. CROWDFUNDING INDUSTRY STATISTICS 2015–2016 // Crowd Expert. (In Russ.). URL: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>
9. Global Crowdfunding Market 2017–2021 // Technavio. (In Russ.). URL: <https://www.technavio.com/report/global-crowdfunding-market>
10. Crowdfunding in 2017: Three Key Trends // Crowdfund campus. (In Russ.). URL: <https://crowdfundcampus.com/blog/2017/01/crowdfunding-in-2017-three-key-trends/>
11. Market overview krutyanov Russia: Crowdfunding, Credinvesting, Croudlending // Simex. (In Russ.). URL: [http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post\\_30.html](http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post_30.html)
12. CB: the volume of the crowdfunding market doubled in 2017 // banki.ru 20.06.2018. (In Russ.). URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10525636>
13. The crowdfunding Market grew by 83 %. National financing can be an alternative to Bank lending // Izvestiya. 28.03.2018. (In Russ.). URL: <https://iz.ru/724772/anastasiia-alekseevskikh/rynok-kraudfandinga-vyros-na-83>
14. GDP of Russia by years: 1991–2018 // iFinance. (In Russ.). URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>
15. Reva M., Crowdfunding is... Examples of crowdfunding in Russia // FB.ru 24.06.2015. (In Russ.). URL: <http://fb.ru/article/191500/kraudfanding---eto-primeryi-kraudfandinga-v-rossii>

16. World Development Indicators database, World Bank, 16 December 2016. URL: <http://large.stanford.edu/courses/2016/ph240/stanchi2/docs/GDP.pdf>
17. Sutyryna A. Crowdfunding and p2p: alternative financial instruments // Youth financial League. (In Russ.). URL: <https://mfliga.pro/2017/05/22/%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3-%D0%B8-P2P-%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD/>
18. Bass I., Ryazantseva Yu. Crowdfunding: the trend on a global scale. (In Russ.). URL: <https://www.plusworld.ru/daily/tehnologii/kraudfanding-trend-globalnogo-masshtaba-2/>
19. Polyakova Yu. C. Prepared a “roadmap” for the regulation of the crowdfunding market // Association of Russian banks. 14.08.2017. (In Russ.). URL: [https://arb.ru/b2b/news/tsb\\_podgotovil\\_dorozhnyu\\_kartu\\_dlya\\_regulirovaniya\\_rynka\\_kraudfandinga-10137980/](https://arb.ru/b2b/news/tsb_podgotovil_dorozhnyu_kartu_dlya_regulirovaniya_rynka_kraudfandinga-10137980/)
20. The draft Federal law “On alternative ways of attracting investment (crowdfunding)” (prepared by the Ministry of economic development) (not introduced in the state Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation, the text as of 25.01.2018) // RLS “ConsultantPlus”. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=168073#043211273409104733>
21. Shilin M. Crowdfunding in Russia and in the world: trends and prospects // Financial Lawyer. (In Russ.). URL: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/finance/194-530592.html>
22. How to organize the collection of money for sick children for treatment and rehabilitation? // Collect money. (In Russ.). URL: <https://sbordeneg.com/blog/32-kak-organizovat-sbor-deneg-bol-nym-detyam-na-leche.html>
23. Why the growing popularity of knowledge // RBC. (In Russ.). URL: <https://www.rbc.ru/money/06/09/2017/59afe8b49a794741cec9313f>
24. Digiline O. B., Teslenko I. B., Savel'ev I. I. Crowdfunding innovation: characteristics, problems and prospects of development // Economy. Business. Banks. 2018. No. 4(25). Pp. 120–135. (In Russ.).
25. Overview of crowdlanding platforms // InvestProfit. 07.10.2018. (In Russ.). URL: <http://investprofit.info/crowdlanding-review/>
26. Nazarenko N. Boom-review. Successful Crowdfunding: “Young Fighter Course” from the author of the project ECOLOGICAL // BOOMSTARTER. 05.07.2018. (In Russ.). URL: <http://boomstarter.ru/blog/90>
27. Tulchinsky G. L. Problems of charity in modern Russia // Bulletin of the Chelyabinsk state Academy of culture and arts. 2006. No. 2 (10). Pp. 35–44. (In Russ.).
28. Boomstarter.network. URL: [https://boomstarter.network/system/documents/bs\\_wp\\_ru\\_1-04.20180827134218197145043.pdf](https://boomstarter.network/system/documents/bs_wp_ru_1-04.20180827134218197145043.pdf)

**Как цитировать статью:** Будович Ю. И. Краудфандинг в зеркале нефинансовой экономики // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 1 (46). С. 40–46. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.141.

**For citation:** Budovich Yu. I. Crowdfunding in the mirror of the non-financial economy // Business. Education. Law. 2019. No. 1 (46). Pp. 40–46. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.141.

**УДК 338.462**  
**ББК 65.497**

**DOI: 10.25683/VOLBI.2019.46.156**

**Vetitnev Alexandr Mikhailovich**,  
doctor of economics, professor,  
professor of the department of economics and management,  
Sochi state university,  
Sochi,  
e-mail: [polina@sochi.com](mailto:polina@sochi.com)

**Ветитнев Александр Михайлович**,  
д-р экон. наук, профессор,  
профессор кафедры экономики и менеджмента,  
Сочинский государственный университет,  
г. Сочи,  
e-mail: [polina@sochi.com](mailto:polina@sochi.com)

**Voloshchuk Pavel Vladimirovich**,  
head of the program  
Sberbank Corporate university,  
Moscow,  
e-mail: [pavel1013@mail.ru](mailto:pavel1013@mail.ru)

**Волощук Павел Владимирович**,  
руководитель направления,  
Корпоративный университет Сбербанка,  
г. Москва,  
e-mail: [pavel1013@mail.ru](mailto:pavel1013@mail.ru)

## **КАЧЕСТВЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНУТРЕННИХ КОММУНИКАЦИЙ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ**

### **QUALITATIVE RESEARCH OF THE CUSTOMER EXPERIENCE AS A UNIVERSAL TOOL FOR INTERNAL COMMUNICATIONS OF THE SERVICE COMPANY**

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством  
08.00.05 – Economics and management of national economy

*В статье представлен анализ основных подходов к качественному исследованию клиентского опыта сотрудников. Отмечено, что потребности клиентов должны*

*быть основой работы проектной команды при разработке новых или переработке существующих сервисов и продуктов. Глубокое понимание клиента, умение поставить*