

Седелников С.Р.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Институт международного права и экономики им А.С. Грибоедова, г. Москва*

## Коллективное финансирование инноваций — современное состояние и перспективы краудфандинга

### АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрен новый тип финансирования инновационных проектов — краудфандинг. Приведены примеры проектов. Разобраны существующие классификации инноваций. Предложены новые значения классификационного признака — тип финансирования. Проанализировано современное состояние коллективного финансирования на основе статистики с площадок Kickstarter и Indiegogo. Введено понятие краудфандинг инноваций.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** *инновации, краудфандинг, Kickstarter, Indiegogo, классификация инноваций, источник финансирования, коллективное финансирование инноваций, краудфандинг инноваций*

JEL: O31, O32, O39

### ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Седелников С.Р. Коллективное финансирование инноваций — современное состояние и перспективы краудфандинга // Креативная экономика. — 2015. — Т. 9. — № 4. — с. 495-508. — <http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/207/>

---

**Седелников Сергей Романович**, аспирант кафедры финансов и кредита экономического факультета Института международного права и экономики им А.С. Грибоедова, г. Москва ([srsedelnikov@gmail.com](mailto:srsedelnikov@gmail.com))

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 27.02.2015 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.04.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП:

<http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/207/>

(с) Седелников С.Р. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

---



## Введение

Поиск инвесторов, готовых вложиться в начинающие инновационные проекты, – сложный процесс, далеко не всегда заканчивающийся успехом. Инновации – это всегда высокий риск, что отталкивает инвесторов со значительными финансовыми ресурсами. Одно из возможных решений – расширить круг инвесторов и включить в него как можно больше участников, пусть даже с небольшим капиталом. С появлением интернет-площадок, предназначенных специально для краудфандинга (англ. *crowdfunding* [11] –финансирование толпой), у многих людей появилась возможность заявить о себе, показать свой проект и собрать деньги, необходимые для воплощения мечты в жизнь. На первый взгляд, создать по-настоящему инновационный продукт таким образом невозможно, в XXI веке нужны лаборатории, исследовательские центры и мощная финансовая поддержка, доступная лишь немногим, но давайте посмотрим, что получилось у самых смелых за последние несколько лет.

### *Успешные проекты с краудфандинговых площадок Kickstarter и Indiegogo* Oculus rift

Oculus (лат. *глаз, око*) – это первый на рынке шлем виртуальной реальности, обладающий хорошими техническими характеристиками, в доступной ценовой категории. Компания Oculus VR была основана молодым изобретателем Палмером Лаки в 2012 году. В 2014 году Марк Цукерберг объявил о том, что Facebook приобретает Oculus VR за 2 миллиарда долларов США [14].

Первые шаги Oculus были сделаны именно на Kickstarter. Проект собрал 2,5 млн долларов США – 9522 человек профинансировали эту разработку за один месяц [15]. Успех кампании можно объяснить несколькими факторами:

1. невысокая цена;
2. мощная поддержка разработчиков программного обеспечения.

Целевая аудитория шлема – поклонники видеоигр, среди которых проводилась широкая рекламная кампания. Основной акцент был сделан на то, что инструменты для разработчиков игр следующего поколения имеют встроенную поддержку шлема Oculus, а значит, будет доступен и качественный контент, ради которого совершается покупка. Сегодня бренд Oculus используется одним из лидеров рынка

потребительской электроники – Корейской Samsung [17] в своих инновационных разработках.

### **Pebble**

Одна из самых популярных моделей умных часов. Устройство синхронизируется со смартфоном и позволяет получать всю необходимую информацию с дисплея, расположенного на вашем запястье [13]. Почта, сообщения, уведомления из социальных сетей – всё это доступно, даже когда нет возможности использовать телефон, например, во время совещания или поездки на велосипеде.

Проект стартовал на Kickstarter весной 2012 и собрал 10 млн долларов США [16]. Автор дизайна и инициатор разработки – Эрик Миговский – первоначально пытался добиться финансовой поддержки у бизнес-ангелов и в инкубаторах, но эти шаги не принесли существенных средств. Пример умных часов стал эталоном в рамках концепции краудфандинга и считается отправной точкой, после которой скептические настроения многих новаторов и предпринимателей сошли на нет, о коллективном финансировании заговорили серьёзно.

На сегодняшний день компания Pebble Technology добилась существенных успехов на рынке умных часов. В 2013 году доля рынка Pebble по данным Smartwatch group составила 6.3% [12].

### **Ubuntu Edge**

Продукт компании Canonical Ltd – разработчика свободного программного обеспечения, в том числе операционной системы Ubuntu [9]. Ключевой особенностью смартфона Ubuntu Edge должна была стать возможность работать в режиме полноценного ПК при подключении к нему док-станции. Кампания по сбору средств велась при помощи площадки Indiegogo. За месяц с 22 июля по 21 августа 2013 года было собрано 12 млн долларов США, однако, так как первоначальная цель в 32 млн долларов не была достигнута, все средства вернули дарителям. (На английском языке люди, отдающие свои деньги в проект, называются *bakers*, дословно пекари). Данный проект служит примером честного краудфандинга, а также примером успешного маркетингового исследования.

Отметим две бизнес-модели, которые используются на краудфандинговых площадках. Когда команда размещает свой проект на Kickstarter, то обязательно указывает длительность кампании по сбору средств и необходимую сумму. Если 100% средств не удаётся собрать за

указанный срок, то все пожертвованные деньги возвращаются дарителям. На Indiegogo возврат уже пожертвованной суммы не производится. Следует отметить, что на обеих площадках существует правило относительно сроков – кампания по сбору средств длится не больше 1–2 месяцев.

### ***Основы классификации инноваций***

Понятие *инновация*, его определение, не является статичным – достаточно сравнить подходы начала XX века и современные трактовки. Согласно П. Друкеру, инновация (нововведение) – это практическая реализация нового товара, главной чертой которого является влияние на образ жизни людей.

Б. Санто определяет инновацию как общественно-технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, то её появление на рынке может принести добавочный доход [4].

Современное понимание термина *инновация* даёт Пригожин А.С.: «Периодически вводимые разовые новшества, качественно меняющие состояние и уровень некоторой системы, процесса» [3]. Фатхутдинов Р.А. определяет инновацию как «конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, научно-технического, экологического или другого вида эффекта» [5].

Подходы к классификации разнятся по количеству признаков, которые лежат в их основе. Так, Б. Санто [4] в качестве единственного признака использует характер общественных целей инноваций и выделяет:

- экономические, ориентированные на прибыль;
- экономические, не ориентированные на прибыль;
- специальные.

В.В. Горшков и Е.А. Кретьева предлагают классификацию [1] по 2 признакам:

- структурная характеристика инноваций;
- целевые изменения.

А.И. Пригожин [3] выделяет три признака в классификации: тип новшества, особенности инновационного процесса и механизм

осуществления нововведений. Каждый из признаков затем дополнительно дифференцируется. Например, механизм осуществления нововведений включает в себя признак завершенности (завершенные и незавершенные), тиражирования (единичные и диффузионные) и результативности (результативные и нерезультативные).

Важным признаком является *инновационный потенциал нововведения*. Так, Саймон Кузнец, лауреат Нобелевской премии по экономике 1971 года, развивая идеи Й. Шумпетера и Д. Бернала, вводит понятие *эпохальных нововведений*. По его мнению, именно эти нововведения лежат в основе перехода между экономическими эпохами. Многие исследователи выделяют радикальные, ординарные и модернизирующие инновации.

Ещё один признак классификации — *источник возникновения*. Согласно П. Друкеру таких признаков семь:

- неожиданное событие (успех, неудача, событие во внешней среде);
- несоответствие или несовпадение между реальностью и ее отражением в наших мнениях и оценках;
- потребности производственного процесса;
- изменение в структуре отрасли и рынка, «захватившее всех врасплох»;
- демографические изменения;
- изменения в восприятии и настроениях потребителей;
- новое знание (научное и ненаучное).

Целесообразно, на наш взгляд, дополнить классификацию инновационных проектов ещё одним признаком — типом финансирования.

Все примеры в начале данной статьи имеют краудфандинговое либо смешанное финансирование. Мы предлагаем добавить эти значения в признак *тип финансирования*. Благодаря такому расширению, появляется возможность подвергнуть научной классификации новое направление в финансировании инновационных проектов и расширить область применения существующих классификаций.

Таблица 1

**Источник финансирования инновационных проектов**

<i>Значения признака</i>	<i>Примеры</i>
Частное финансирование	Инновации, созданные в исследовательских центрах компаний либо на средства инноваторов
Государственное финансирование	Инновации, созданные в НИИ или государственных университетах
Частно-государственное финансирование	Инновации, созданные на базовых кафедрах частных компаний при государственных университетах
Инкубационное финансирование	Инновации, созданные в специально образованных для этих целей центрах – бизнес-инкубаторах, инкубаторах инноваций
<u>Краудфандинговое финансирование</u>	Инновации, созданные при финансовой поддержке дарителей, внесших свои средства в проект через краудфандинговые площадки
<u>Смешанное финансирование</u>	Диверсифицированный источник финансирования. Сбор средств осуществляется при одновременном участии инвестора и/или дарителей. Также возможно участие и сторонних компаний.

***Классификация краудфандинговых проектов***

Для того чтобы дать формальное описание возможностей краудфандинга, необходимо определить значения остальных признаков по одной из классификаций. На наш взгляд, целесообразно применить следующую классификацию инноваций:

- вид новшества;
- степень новизны;
- темпы осуществления;
- тип финансирования;
- масштаб распространения.

Используем её на приведённых ранее примерах.

**Oculus rift**

*Вид новшества* – продукт для рынка потребительской электроники.

*Степень новизны* – улучшающая инновация. Устройства виртуальной реальности существовали и прежде, но по совокупности характеристик и стоимости они не могли считаться продуктами для рынка потребительской электроники.

*Темпы осуществления* – быстрый, нарастающий темп инновации. Сбор средств на проект ограничен по времени. Инноватор должен убедить дарителей в том, что именно его проект достойный, и сделать это за небольшой промежуток времени, иначе у дарителей пропадёт интерес к проекту.

*Тип финансирования* – смешанное финансирование. До Oculus rift Палмер Лаки на собственные средства собрал первый прототип, названный CR1, что и послужило толчком к выходу на краудфандинговые площадки<sup>1</sup>.

*Масштаб распространения* – на начальной стадии диффузии инноваций распространение нового продукта имеет региональный характер. Более того, краудфандинг популярен ещё не во всех странах, поэтому масштаб распространения является ограниченно-глобальным.

### **Pebble**

*Вид новшества* – продукт для новой рыночной ниши, сформированной на стыке часов и потребительской электроники, называемой рынком смарт-часов.

*Степень новизны* – радикальная инновация. Новый способ получения информации от смартфона, новый способ взаимодействия со смартфоном, не требующий касания устройства.

*Темпы осуществления* – быстрый, нарастающий темп инновации.

*Тип финансирования* – смешанное финансирование. Эрик Миговский успешно начал продвигать идею смарт-часов через бизнес инкубатор Y Combinator, но не собрал достаточной суммы денег. Недостающую сумму удалось собрать посредством краудфандинга и привлечения частных инвесторов.

*Масштаб распространения* – ограниченно глобальный. Продукт доступен для заказа в развитых и развивающихся странах.

### **Ubuntu edge**

*Вид новшества* – продукт для новой рыночной ниши, сформированной на стыке персональных компьютеров и смартфонов.

*Степень новизны* – улучшающая инновация. Многие существующие смартфоны предлагают окружение и пользовательский опыт персонального компьютера: текстовые редакторы, табличные

---

<sup>1</sup> Прототип *Oculus Rift*, модель под названием *CR1*, был создан на собственные средства Палмера Лаки. Эта модель была представлена на краудфандинговой площадке, и на её улучшение удалось привлечь средства дарителей.

процессоры, программы для работы с изображением и видео. Отличие Ubuntu edge – полноценное ядро Linux, ветвь Ubuntu.

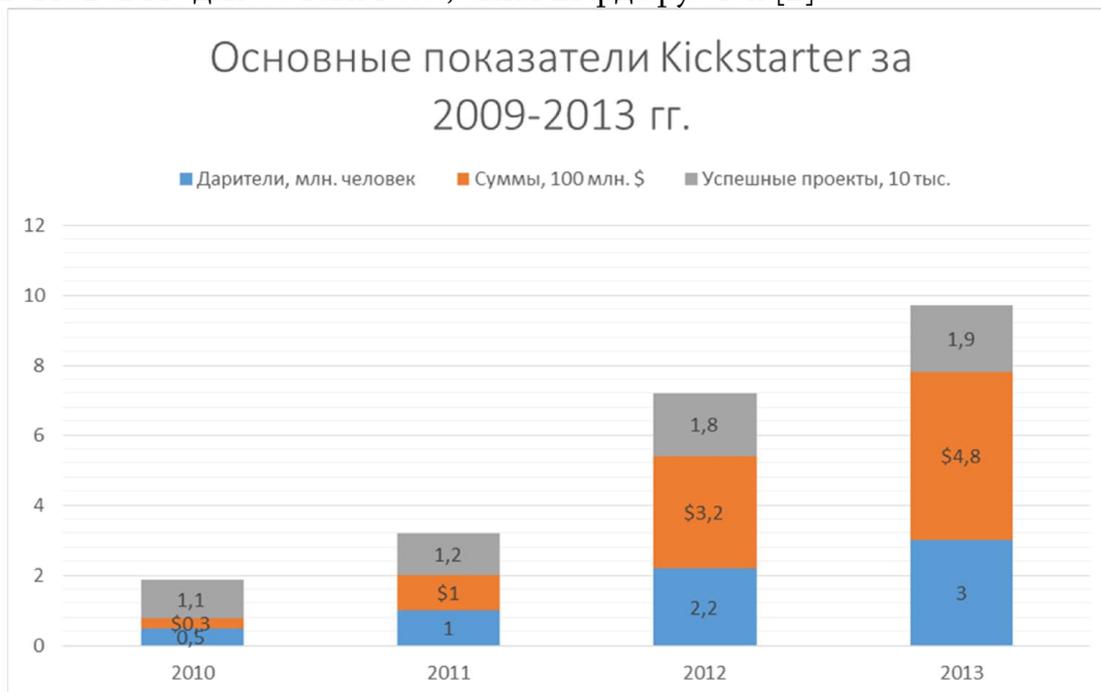
*Темпы осуществления* – быстрый, нарастающий темп инновации.

*Тип финансирования* – смешанное финансирование. Ветвь Ubuntu – продукт компании Canonical Ltd. Проект смартфона изначально разрабатывался внутри компании для работы с этой операционной системой, а на последующих этапах были привлечены средства дарителей.

*Масштаб распространения* – ограниченно глобальный. Несмотря на то, что кампания по сбору средств на Indiegogo не была успешной, потенциальный продукт позиционировался для рынков развитых и развивающихся стран.

### ***Динамика и перспективы коллективного финансирования***

Краудфандинг интенсивно развивается и постепенно получает признание среди инноваторов. За несколько лет объёмы финансирования и количество проектов выросли многократно. Так, с момента появления площадки и до сегодняшнего дня, количество дарителей выросло в 6 раз, а объёмы привлечённых средств в 16. В 2014 году сумма пожертвований дарителей превысила 1 млрд долларов США. Для сравнения, государственное финансирование Фонда «Сколково» в 2011–2014 годах составило 76,3 миллиарда рублей [2].



**Рисунок 1.** Основные показатели Kickstarter за 2009–2013 гг.

Происходит расширение спектра областей, в которых инноваторы добиваются финансирования с помощью коллективного финансирования. В статье приведены примеры технологического характера, однако на Kickstarter и Indiegogo присутствуют и другие проекты, реализация которых зависит от развития инноваций. Дизайн, игры и технологии сегодня являются активными реципиентами нововведений. Эта триада отражает состояние краудфандинга инноваций на сегодняшний день.

*Краудфандинг инноваций* – способ привлечения ресурсов на создание и распространение инновации с помощью большого числа участников на возмездной или безвозмездной основе (дарение) посредством специализированных интернет площадок.

У Kickstarter и Indiegogo отличаются бизнес-модели, что влияет на количество размещенных проектов, которые относятся к названным областям. На Kickstarter преобладают игры, а на Indiegogo технологии; дизайн удерживает паритет. Более того, технологический сектор составляет одну пятую часть от общего числа успешных проектов.

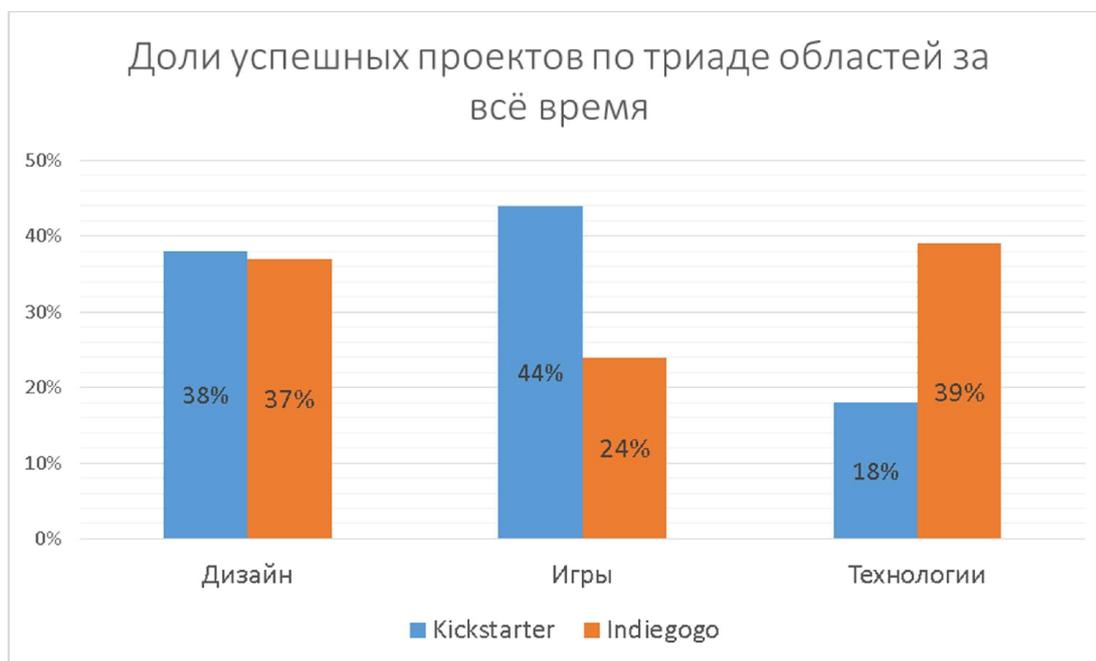
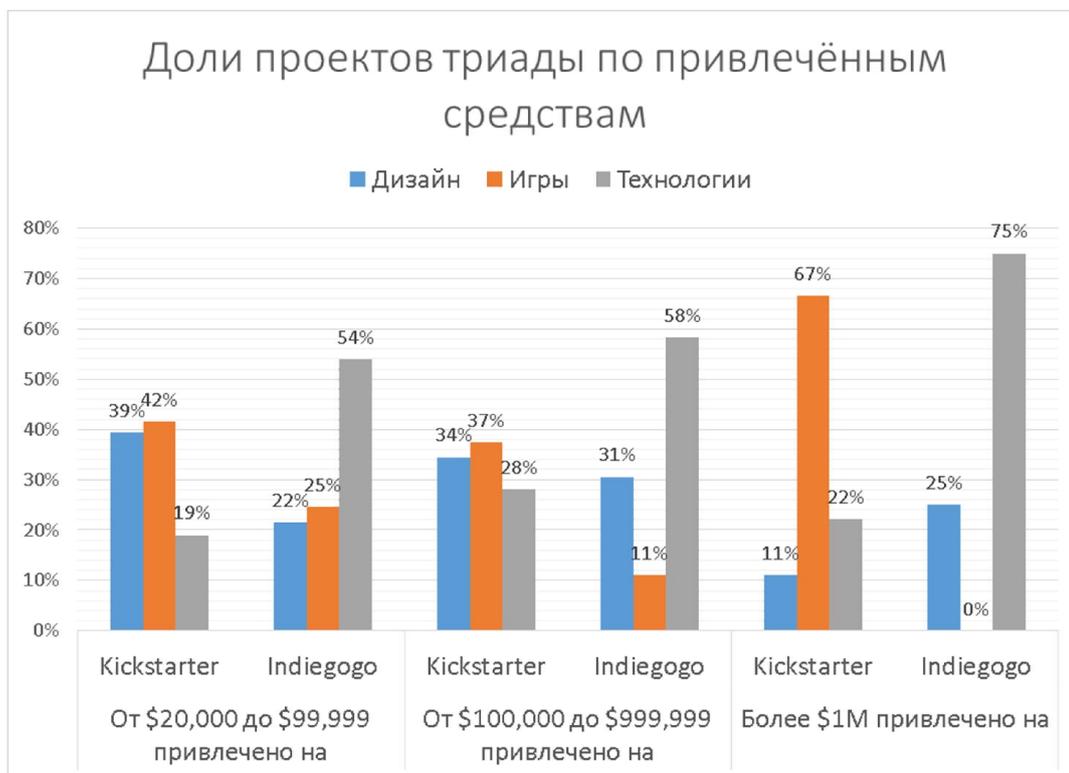


Рисунок 2. Доли успешных проектов по триаде областей за все время

В разрезе объёма привлечённых средств на Indiegogo технологии стабильно удерживают более 50% во всех группах. Заметим, что на Indiegogo нет высокобюджетных игровых проектов, а на Kickstarter они

составляют 67% от общего числа проектов с бюджетом более 1 млн долларов США.



**Рисунок 3.** Доли проектов триады по привлеченным средствам

Собранные статистические данные о площадках Kickstarter и Indiegogo позволяют проанализировать состояние краудфандинга.

Краудфандинг на данный момент переживает период активного развития – это связано со спросом на инновации, которые являются необходимым условием развития многих областей – от электроники до дизайна. Фактически, это способ соединить инноваторов и небольших инвесторов, обладающих в совокупности значительными финансовыми ресурсами. Сбор средств на данных площадках приводит к нарастанию темпа разработок и реализации инновационных проектов.

Kickstarter и Indiegogo – безусловные лидеры, занимающие большую часть рынка как по объёмам привлечённых средств, так и по числу успешных проектов. На обеих площадках есть примеры реализации очень технологичных проектов для рынка потребительской электроники. С быстрым, нарастающим темпом осуществления радикальных и улучшающих инноваций.

Создатели и авторы проявляют гибкость при поиске средств и ресурсов для воплощения своих идей: многие прибегают к смешанному типу финансирования. Масштаб распространения и доступ к конечному инновационному продукту – ограниченно глобальный. Известно, что на Kickstarter без преград происходит передача собранных средств проектам из США, Канады и Великобритании. На Indiegogo список стран намного шире.

Можно ли сегодня всерьёз рассчитывать на этот источник средств? Всё зависит от вида новшества, которое создатель хочет продемонстрировать общественности. Если оно будет обладать привлекательными потребительскими характеристиками и решать конкретные проблемы, а инноватор сможет доступно и просто объяснить, как новшество это сделает, то можно рассматривать вариант краудфандинга для финансирования проекта.

Стоит отметить, что краудфандинг нуждается в поддержке со стороны государства. В США в 2012 году президент Барак Обама подписал “JOBS Act” (Jumpstart Our Business Startups Act) [18]. Данная программа упрощает сбор средств для инновационных компаний в размере до 1 млн долларов и расширяет круг потенциальных инвесторов. Ключевые положения акта для инноваторов [10]:

- заявитель может привлечь до 1 млн долларов в 12 месячный период с помощью краудфандинговых порталов, зарегистрированных в SEC и FINRA<sup>2</sup>;
- заявитель должен предоставить корректную информацию о предлагаемом проекте, идею, бизнес-план, контактную информацию, финансовую цель и сроки сбора средств;
- заявитель должен предоставить корректную информацию о структуре капитала;
- заявитель должен предоставить заключение аудитора. Если финансовая цель превышает 500 тыс. долл., то аудитор должен быть сертифицированным специалистом CPA [7].

Президент Обама отметил, что краудфандинг предоставляет невероятные возможности для роста и развития новых идей и

---

<sup>2</sup> SEC (англ. The United States Securities and Exchange Commission) – комиссия по ценным бумагам и биржам. FINRA (англ. Financial Industry Regulatory Authority) – крупнейший независимый регулятор финансовых рынков США.

инноваций, назвав его “game changer”, что означает являться фактором, меняющим «правила игры».

Однако следует также отметить, что краудфандинг нуждается в определённом уровне развития общества, высокой финансовой грамотности населения и в менталитете человека, в котором создатель доминирует над потребителем. Применительно к России, формирование такой прослойки общества только началось.

Сегодня мнения о краудфандинге различные. Так, автор заметки, размещенной на портале *Яндекс.Деньги* [6], отмечает, что музыкальные проекты получают большую долю средств и внимания дарителей, в то время как инновационные проекты остаются невостребованными. Справедливо отметить, что примеры в начале статьи, кроме Oculus rift, появились уже после указанной заметки.

В перспективе коллективное финансирование может стать серьёзным источником средств для инноваций. В качестве примера можно привести набирающую популярность в развитых странах программу “Гаражная генетика” – программирование (изменения структуры) белков для получения определённых свойств конечного продукта. «Гаражная» она по той причине, что оборудование для исследований можно установить в небольшом помещении и за относительно небольшую сумму, собранную, в том числе, и с помощью краудфандинга. Существует очень мало исследований в данной области, что открывает специалистам возможности для создания действительно инновационных решений и продуктов. На первый взгляд, проекты данного типа могут вызвать сомнение и скепсис, но Билл Гейтс не так давно вложил 13,5 млн долларов в компанию из Кембриджа, ведущую разработки в области генетики [8]. Финансировать разработки могут сами потребители при помощи Kickstarter или Indiegogo. Потенциальные инновации в этой области имеют глобальное значение – если смартфон с Ubuntu нужен не каждому человеку, то рис, устойчивый к болезням, является одним из факторов решения глобальной проблемы продовольственной безопасности и голода на нашей планете.

### ***Заключение***

В статье был рассмотрен новый тип финансирования инноваций – краудфандинг, или коллективное финансирование. Проанализированы примеры успешных инновационных проектов с

площадок Kickstarter и Indiegogo. Классификационный признак тип *финансирования* был дополнен новыми значениями: краудфандинг, смешанное финансирование. Введено понятие *краудфандинг инноваций*.

Рассмотрена статистика с площадок Kickstarter и Indiegogo, на основании которой можно судить о быстром росте популярности коллективного финансирования. Краудфандинг быстро развивается, однако предсказать динамику проникновения его в те или иные области достаточно сложно.

Любой коллективный феномен подвержен резким сменам настроений — сегодня направление рассматривается как перспективное, а уже в ближайшем будущем может утратить свою привлекательность для инвесторов. Сама концепция краудфандинга сегодня актуальна во многих областях и, по мнению ведущих экономистов, является основой сетцентрической модели экономики и производства — необходимым условием постиндустриального общества.

#### ИСТОЧНИКИ:

1. [Агарков С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: Учеб. пособие / С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. — М.: Академия Естествознания, 2011 г.](#)
2. [Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов](#), утв. Министерством финансов Российской Федерации
3. [Пригожин А.С. Нововведения: стимулы и препятствия](#) (социальные проблемы инноватики). — М.: Политиздат, 1989 г. — 271 с.
4. [Санто Б. Инновация как средство экономического развития](#) / Пер. с венг. под ред. В.В. Сазонова. — М.: Прогресс, 1990 — 296 с.
5. [Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент](#). — 6-е изд., испр. и доп. — СПб: Питер, 2008. — 448 с. — (Учебник для вузов).
6. [Краудфандинг: кому он нужен и как поучаствовать.](#)
7. [CPA — Certified Public Accountant \(Сертифицированный Публичный Бухгалтер\).](#)
8. [Reidy C. Bill Gates invests in Foundation Medicine, which uses genome data for cancer diagnostics.](#)
9. Сайт [Canonical Ltd.](#)
10. [One Hundred Twelfth Congress of the United States of America: AT THE SECOND SESSION.](#)
11. [Crowdfunding.](#)
12. [Top 10 Smartwatch Companies 2013 \(Sales\).](#)
13. Сайт [Pebble Smartwatch.](#)
14. Пост Марка Цукерберга об [Oculus VR.](#)
15. Проект на Кикстартере «[Oculus Rift: Step Into the Game](#)».

16. Проект на Кикстартере «[Pebble: E-Paper Watch for iPhone and Android](#)».
17. [Gear VR Innovator edition](#).
18. «[Jumpstart Our Business Startups \(JOBS\) Act](#)» на сайте Комиссии США по ценным бумагам и биржам (The United States Securities and Exchange Commission).

---

**Sergey R. Sedelnikov**, Postgraduate, Chair of Finance and Credit, Department of Economics, A. S. Griboedov Institute of International Law and Economics, Moscow

## **Collective financing of innovation: current state and prospects of crowdfunding**

### ABSTRACT:

The article describes crowdfunding, a new type of financing for innovative projects, and gives some project examples. The author reviews the existing classifications of innovations, proposes new values for classification criterion – the type of financing, and analyzes the current state of collective financing based on statistics from the Kickstarter and Indiegogo sites. He introduces the concept of *innovation crowdfunding*.

KEYWORDS: innovations, crowdfunding, Kickstarter, Indiegogo, classification of innovations, source of financing, collective financing of innovations, innovation crowdfunding

---