

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ АГРОБИЗНЕСА

Е. И. ЛОВЧИКОВА

ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет», Орел, Россия

Эл. адрес: elovchikova@rambler.ru

В статье рассматривается развитие технологии краудфандинга как альтернативы на рынке предоставления традиционных финансовых услуг. Подчеркивается необходимость изучения опыта реализации модели краудфандинговой формы финансирования и совершенствования системы альтернативного инвестирования проектов. Поскольку в настоящее время современные технологии финансирования постоянно развиваются, исследование может стать аргументом в пользу важности внедрения краудфандинга в финансовом секторе, который на данный момент в основном фокусируется на предоставлении традиционных финансовых сервисов и услуг. Кроме того, в статье раскрывается специфика краудфандинговой модели финансирования применительно к отраслевым особенностям сельского хозяйства.

Ключевые слова: краудфандинг, крауд-платформа, крауд-проект, агробизнес, инвестиции, финансирование.

Введение

Основными источниками инвестиционных вложений для большинства российских сельхозтоваропроизводителей по традиции являются прибыль и кредитные ресурсы. Рост объемов привлеченных средств в качестве источников инвестирования составил 12,3 %. Доступность кредитов вследствие государственного субсидирования процентных ставок привела к изменениям финансового состояния предприятий аграрного сектора, а именно: увеличению доли банковских кредитов в формировании оборотных средств; уменьшению в активах предприятия собственных средств [5].

Рост привлеченных средств у предприятий аграрного сектора выявил проблему, связанную с отсутствием достаточного количества кредитных институтов. В настоящее время АО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк» обслуживают около 78,5 % кредитов, взятых сельхозтоваропроизводителями. Выходом из сложившейся ситуации является поиск альтернативных инструментов финансирования инвестиций. Одним из таких инструментов может выступать краудфандинг [5].

Основная часть

За последние несколько лет краудфандинг – или практика сбора средств для конкретных проектов от групп инвесторов через Интернет – привлекла миллиард долларов во всем мире через специализированные платформы, которые координируют предпринимателей с одной стороны и инвесторов или вкладчиков с другой стороны, используя цены, правила и регулирование.

Крупнейшие краудфандинговые площадки расположены в Соединенных Штатах Америки, на них реализовать свои бизнес-интересы могут представители любой страны (самостоятельно либо через посредника) в качестве доноров или реципиентов. Так, крауд-площадка Kikstarter объединяет более 12 млн.

чел., успешно поддерживающих творческие проекты, число которых превысило 120 тыс., а объемы финансирования около 3 млрд. долл. США.

Отечественный краудфандинг еще не является устоявшейся и общепринятой технологией и нередко подвергается скептическим суждениям. Существует мнение о том, что российский менталитет и культура не будут способствовать развитию системы, как это произошло на Западе. Негативный опыт периода 90-х годов с финансовыми пирамидами и всеми возможными схемами мошенничества сделал людей подозрительными – многие считают краудфандинг очередным обманом. Тем не менее, краудфандинг в России – это реальность, привлекающая внимание все большего количества Интернет-пользователей, которые проявляют активность в финансировании крауд-проектов. Причем невозможно не отметить стремительный рост объема отечественного рынка краудфандинга (рис. 1).

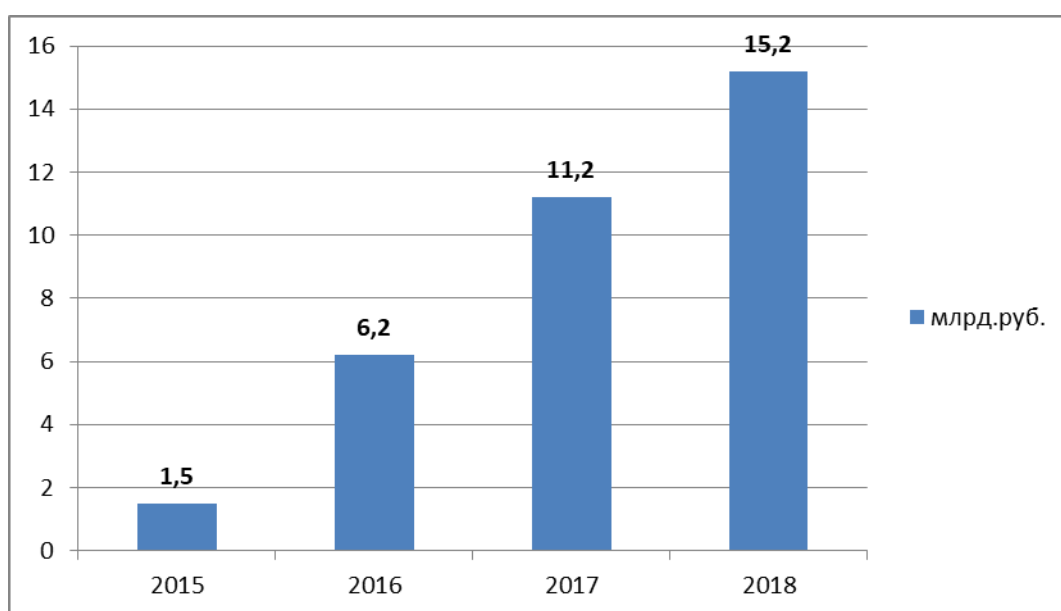


Рис. 1. Объем рынка краудфандинга в России [2]

На российском рынке наиболее известными являются следующие краудфандинговые платформы:

- Planeta.ru является одной из первых краудфандинговых платформ на российском рынке. На данный момент занимает лидирующие позиции среди конкурентов по объему привлеченных инвестиций. Договор автора с данной крауд-платформой предусматривает возможность получения финансирования, если поступило более 50 % необходимой суммы или ее полный объем. Кроме того, сервис предусматривает комиссию 10–15 %, которая взимается только с коммерческих проектов. Комиссионный сбор не распространяется на проекты в социальной сфере. На сайте размещены статьи, способствующие лучшему пониманию специфики сайта и темы краудфандинга в целом.

- Boomstarter.ru – главный конкурент Planeta.ru. Данная платформа является неким аналогом американского проекта Kickstarter, работающим по прин-

ципу «все или ничего». Размещенная информация на сайте о новых проектах является общедоступной, любой желающий может поместить свой проект и указать желаемый объем инвестиций. Комиссия сайта составляет 5 % и взимается с каждого успешно завершившегося сбора. Особенностью платформы является наличие менеджера, который прикреплен к каждой кампании. Таким образом, проектные группы имеют возможность консультироваться с менеджером и избегать наиболее тривиальных ошибок.

- Город денег (townmoney.ru) – онлайн платформа, помогающая найти инвесторов для финансирования проектов микро- и малого бизнеса. Значительным преимуществом, которое повышает уровень доверия к платформе как среди инвесторов, так и среди заемщиков, является тот факт, что Город денег входит в группу по разработке и регулированию вопросов, связанных с краудфандингом при Центральном банке РФ.

- StartTrack – платформа, созданная при поддержке Фонда развития интернет-инициатив и предоставляющая возможность привлечения финансирования, используя любой из существующих видов краудфандинга. StartTrack активно проводит различные конференции для предпринимателей и инвесторов, освещая новые тенденции и инсайды как мирового, так и отечественного рынка краудфандинга.

В свою очередь отдельных нишевых платформ для аграрного бизнеса на российском рынке пока нет, однако интерес к краудфандингу как источнику привлечения средств на стартапы и инновационные проекты, связанные с сельским хозяйством, набирает все большую популярность.

Современная модель краудфандинговой формы финансирования включает в себя взаимодействие трех основных субъектов: инициатора проекта, предлагающего идею для финансирования; отдельных лиц или групп, поддерживающих идею (в западной практике их называют бэкерами – сторонник, поддерживающий); регулирующей организации (краудфандинговой площадки, работающей в сети Интернет), выступающей в роли посредника [5].

В соответствии с типом вознаграждения, получаемого бэкерами, выделяют следующие виды краудфандинга, которые могут быть использованы при финансировании проектов в аграрном секторе [1]:

- благотворительность. Этот вид краудфандинга не подразумевает вознаграждения, либо оно носит символический характер (устная благодарность, упоминание в средствах массовой информации или на сайте). Задача краудфандинговой площадки в данном случае заключается в сборе средств от спонсоров и передача их инициатору проекта. Цель данного типа краудфандинга – поддержка социально значимых проектов (строительство и ремонт объектов социальной инфраструктуры в сельской местности, поддержка сельских клубов, интернатов, медицинских проектов и т. п.);

- классический краудфандинг. Самый распространенный вид краудфандинга практически во всех сферах деятельности. Сельскохозяйственные товаропроизводители за финансовую поддержку обычно предлагают доставку своей продукции. В качестве вознаграждения также выступают возможность прожи-

вания несколько дней на ферме, участие в сборе урожая и другое. При осуществлении данного вида краудфандинга интернет-площадки могут брать на себя функции по организации доставки вознаграждения [5];

- краудинвестинг. В качестве вознаграждения здесь выступают акции предприятия, доля в собственности или участие в прибыли компании. Данный вид краудфандинга наиболее близок к традиционным инструментам инвестирования. Первой площадкой, работающей по принципу краудинвестинга в сельском хозяйстве, стала американская платформа AgFunder;

- краудлендинг (народное кредитование). Вознаграждением в данной форме краудфандинга выступают проценты, выплачиваемые на предоставленный заем, могут применяться также и частные беспроцентные кредиты (в основном для социально значимых проектов) [4].

Заключение

Таким образом, разнообразие технологий, продукции и видов деятельности делают возможным и приемлемым использование всех форм краудфандинга в сельском хозяйстве. Однако при принятии решения в пользу той или иной формы следует учитывать отраслевые особенности сельскохозяйственного производства, которые оказывают существенное влияние на эффективность хозяйственной деятельности и аграрного бизнеса в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Венцлав, К. Вскладчину / К. Венцлав, М. Вальхойзер // Новое сельское хозяйство. – 2015. – № 3. – С. 44–47.
2. Ловчикова, Е. И. Технология краудфандинга как способ управления финансами в цифровой среде / Е. И. Ловчикова // Финансовая грамотность, финансовая безопасность и финансовая стабильность: материалы всерос. (нац.) конф. (г. Орел, 22 января 2021 г.). – Орел, 2021. – С. 153–157.
3. Марищук, А. Краудфандинг возродит сельское хозяйство? [Электронный ресурс] / А. Марищук // Rusbase. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/crowd-agro/>. – Дата доступа: 08.05.2021.
4. Санин, М. К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ [Электронный ресурс] / М. К. Санин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 4. – С. 57–63. – Режим доступа: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/14199.pdf>. – Дата доступа: 14.05.2021.
5. Филимонова, Н. Г. Особенности применения краудфандинговой модели финансирования в сельском хозяйстве [Электронный ресурс] / Н. Г. Филимонова, М. Г. Озерова, И. Н. Ермакова // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 42. – С. 2523–2537. – Режим доступа: <https://doi.org/10.24891/fc.23.42.2523>. – Дата доступа: 27.05.2021.

CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE MODEL OF AGRIBUSINESS FINANCING

© 2021 E. I. LOVCHIKOVA

*Orel State Agrarian University, Orel, Russia
E-mail: elovchikova@rambler.ru*

The article considers the development of crowdfunding technology as an alternative in the market of traditional financial services. The article emphasizes the need to study the experience of implementing the crowdfunding model of financing and improve the system of alternative invest-

ment projects. Since modern financing technologies are constantly evolving, the study can be an argument for the importance of implementing crowdfunding in the financial sector, which currently focuses mainly on providing traditional financial services and services. In addition, the article reveals the specifics of the crowdfunding model of financing in relation to the sectoral features of agriculture.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, crowdfunding project, agribusiness, investment, financing.

УДК 005.332.4:631.14:637.1:[631.164+ 005.21]

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МОЛОЧНОГО АГРОБИЗНЕСА: ОЦЕНКА, СТРАТЕГИЯ РОСТА

Т. И. ГРУДКИНА

ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, Орел, Россия

Эл. адрес: t_grudkina@mail.ru

Произведена оценка конкурентоспособности отдельных субъектов молочного агробизнеса Орловской области в сравнении между собой и со среднестатистическим конкурентом региона, выявлены их позиции на рынке, конкурентные преимущества, а также определена стратегия роста их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, субъекты молочного агробизнеса, конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса, оценка конкурентоспособности, конкурентные преимущества, стратегия роста.

Введение

Конкурентоспособность субъектов агробизнеса, в том числе молочного, формируется под воздействием эффективного производства и реализации ими продукции. В свою очередь повышение эффективности производства и реализации соответствующей продукции является основой для формирования конкурентных преимуществ, роста конкурентоспособности субъектов бизнеса как ее производителей [1]. При этом позицию субъекта бизнеса в отрасли определяют именно совокупность сформированных конкурентных преимуществ. В этой связи субъектам молочного агробизнеса целесообразно оценивать свою конкурентоспособность и обосновывать стратегию ее роста, что обуславливает актуальность темы исследования.

Основная часть

Конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса Орловской области оценим посредством сравнения соответствующих параметров, ее характеризующих с нашей точки зрения. Для сравнения использовались данные таких субъектов молочного агробизнеса, как ЗАО «Славянское», ЗАО «Орловское», ООО «Речица», ЗАО «Куракинское», которые являются племенными организациями по разведению молочного скота, и ОАО «Сосновка», а также среднестатистического конкурента Орловской области, в качестве которого анализируются средние данные по соответствующим параметрам всех 47 сельскохозяйственных организаций (СХО) и 2 крестьянских (фермерских) хозяйств, функциониру-