

**КРАУДИНВЕСТИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ
В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО****Мария Петровна МОРОЗОВА^{а*}, Геворг Давидович АТАСЯН^б**

^а преподаватель кафедры финансов и кредита,
Оренбургский государственный аграрный университет, Оренбург, Российская Федерация
morozova.maria.petrovna@gmail.com

^б студент магистратуры кафедры экономической теории и управления,
Оренбургский государственный аграрный университет, Оренбург, Российская Федерация
g007ev@gmail.com

* Ответственный автор

История статьи:

Получена 04.10.2017
Получена в доработанном
виде 18.10.2017
Одобрена 03.11.2017
Доступна онлайн 14.12.2017

УДК 330.322.16

JEL: E22, G11, M13, Q13

Аннотация

Предмет. Отношения, возникающие в процессе использования краудинвестиционных проектов для развития аграрного сектора, малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве.

Цели. Проанализировать влияние краудинвестинга при финансировании проектов местных сельскохозяйственных производителей на импортозамещение, а также рассмотреть связь между уровнем инвестиционного риска и объемом производства продукции сельского хозяйства в регионах. Разработать с использованием краудинвестинга типовой проект «Фермер», способствующий восстановлению местного сельского хозяйства.

Методология. Основой исследования послужили положения, содержащиеся в трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых. Использовались такие научные методы, как теоретический, аналитический, сравнительный и графический.

Результаты. Экономически обоснована необходимость нового способа инвестирования – краудинвестинга в целях повышения инвестиционной привлекательности муниципальных образований, а также для снижения инвестиционного риска в регионах. Предложен механизм реализации проекта на основании краудинвестинга. На примере сельскохозяйственного предприятия Оренбургской области разработан проект «Фермер», основанный на деятельности малых сельскохозяйственных производителей.

Выводы. Использование краудинвестинга может положительно сказаться на экономике Оренбургской области. Это даст шанс малому и среднему бизнесу, позволит выполнить программу по импортозамещению, а также обеспечит территорию свежими овощами, мясной продукцией и т.д., значительно повысит инвестиционную привлекательность региона и создаст благотворный климат не только для развития сельского хозяйства, но и для привлечения к сельскохозяйственному сектору внимания крупных местных и иностранных инвесторов.

Область применения. Полученные результаты могут быть полезны сельскохозяйственным предприятиям на территории Оренбургской области и в соседних регионах для осуществления государственной программы развития сельского хозяйства.

Ключевые слова:

краудинвестинг,
краудфандинг,
краудинвестиционный проект,
краудсорсинг, стартап

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2017

Для цитирования: Морозова М.П., Атасян Г.Д. Краудинвестинг как новая форма привлечения инвестиций в сельское хозяйство // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23, № 45. – С. 2728 – 2744.
<https://doi.org/10.24891/fc.23.45.2728>

Благодаря краудинвестингу, ответвлению инвесторам, могут приобретать доли в краудфандинга, даже непрофессиональные частных компаниях через краудфандинговые игроки, которые не относятся к платформы. Этой возможностью многие инвестиционным фондам или крупным стремятся воспользоваться на первой стадии

возникновения стартапов, в ожидании заработать на росте и развитии молодых компаний.

Краудфандинг – слово на первый взгляд непонятное для русского человека. Говоря простым языком, это «народное финансирование», основной принцип которого заключается в том, что люди «жертвуют» свои средства за право поучаствовать в проекте, получить какой-либо бонус первыми и быть ближе к созданию новых технологий. Считается, что термин «краудфандинг» появился в 2006 г., его автором стал Джеф Хаули, который помимо всего прочего также ввел термины «краудсорсинг» и «краудинвестинг» [1].

В последнее время все больше и больше правительственных организаций разных стран изучают краудинвестинговый рынок, пытаются понять, как интегрировать этот механизм в свою финансовую стратегию.

В интервью телеканалу «Россия 24» министр сельского хозяйства Александр Ткачев заявил, что рост сельского хозяйства в 2016 г. составил 3%. Он также добавил, что в этом году урожай зерна был рекордный – 117 млн т.

В кризисный 2015 г. эта отрасль была практически единственной, продемонстрировавшей убедительный рост – 2,9% к показателям предыдущего года. Также А. Ткачев сообщил о хороших результатах в других отраслях сельского хозяйства, в частности в животноводстве, овощеводстве и садоводстве. В 2016 г. количество убыточных предприятий снизилось на 15%, а заработная плата в сельскохозяйственном секторе выросла.

С оказанием фермерам государственной поддержки и налаживанием системы агрострахования и кредитования показатели развития отрасли начали расти. И для поддержания данной перспективы стоит прибегать к новым формам привлечения денежных средств и инвестиций, таким как краудинвестинг¹.

¹ Захарова А.Н., Лахтина Е.С. Краудфандинг как способ инвестирования // Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики. Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет, 2017. С. 88–92.

Краудинвестинг (Crowdfunding) получил свое название от двух слов: crowd – толпа, investing – инвестирование. Принцип здесь прост: компания собирает деньги с большого количества людей и запускает проект. После того как проект запущен, каждый из инвесторов получает условную долю в этой компании. Это могут быть акции или доля активов. Иногда компания берет денежные средства в долг у инвесторов, а после отдает их с процентами.

Краудинвестиции можно назвать прагматичным аналогом краудфандинга. Смысл краудфандинга заключается в привлечении финансовых ресурсов от большого количества людей (funding – финансирование) в целях реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и т.д.

Несмотря на то что краудинвестинг очень близок по своей сути к краудфандингу, существуют принципиальные различия между этими двумя механизмами. Самым главным отличием является то, что при краудинвестинге инвесторы в конечном итоге получают долю в акционерном капитале новой компании, тем самым минимизируют риск потери своих вложений в какой-либо проект. То есть нечто целое делится на части (в зависимости от вклада каждого соинвестора) и пересчитывается с определенным коэффициентом. Для краудинвестинга характерным является договор, в котором четко определено, что получит инвестор и когда [2].

Необходимо отметить, что краудинвестинг является финансовым инструментом, который используется в целях финансирования предприятий или проектов, не имеющих хорошего бизнес-плана или достаточной кредитной истории для банка.

Специалисты отмечают, что краудинвестинг сегодня является привлекательным для нетехнологичных проектов, которые нуждаются в больших инвестициях для старта или дальнейшего развития бизнеса.

В основном привлечение средств осуществляется посредством использования

специальных интернет-платформ, деятельность которых в разных странах имеет свои особенности из-за различий в законодательстве. Так, некоторые краудинвестиционные площадки предусматривают проведение предварительной оценки проекта, другие же, наоборот, выступают единоличным держателем доли доноров в профинансированном проекте или предприятии. Часто используется формат, когда в предприятия и стартапы, представленные на платформе, инвестируют бизнес-ангелы и профессиональные инвесторы.

Отсутствие законодательного регулирования и судебной практики усложняет процесс разработки юридической схемы подобных проектов. Однако необходимо понять, насколько безопасной является краудинвестиционная платформа для частных инвесторов с юридической точки зрения, ведь инициаторы не просто описывают в финансовых показателях свой бизнес, куда привлекают средства, но и выносят в открытый доступ документы компании (бухгалтерскую/управленческую отчетность, бизнес-планы, ТЭО, стратегию развития и др.) [3].

Первые краудинвестиционные площадки начали появляться еще в 2005 г. Они помогали молодым стартапам привлекать инвестиции от частных инвесторов. Самыми популярными площадками на сегодняшний день являются: Kickstarter, Indiegogo, Crowdfunder.com. Что касается российских площадок, к ним можно отнести: Planeta.ru, Boomstarter и Начинание (рис. 1).

Одним из интересных фактов является то, что в конце 2011 г. в Белоруссии была запущена краудфандинговая платформа MaeSens. Ее целью является финансирование творческих и социальных проектов, в том числе поддержка детских домов, нуждающихся в срочном лечении детей, а также помощь бездомным животным. За два с половиной года существования на эти цели передано более 2,5 млрд белорусских рублей (более 250 000 долл. США). В 2013 г. в сети TOR была создана краудфандинговая платформа для финансирования убийств высокопоставленных чиновников. Относительно значительные

суммы (не более 75 000 долл. США) были собраны только против главы Федеральной резервной службы Бена Бернанки и президента США Барака Обамы (124 и 40 биткойнов соответственно), при этом не было никаких гарантий, что этот сайт не был мошенническим.

Летом 2014 г. на платформе Kickstarter Зак Браун (Zack Brown) смог собрать 55 492 долл. США на приготовление картофельного салата, что является одним из самых успешных шуточных проектов в истории краудфандинга².

Краудинвестиционные площадки – это сервисы коллективного инвестирования. Каждый инвестор, получая долю при определенных условиях, может ее продать. Рассмотренный вид инвестирования предусматривает получение дивидендов от деятельности объекта инвестиций. К наиболее популярным западным площадкам можно отнести одну из первых успешных американских краудинвестиционных платформ EquityNe. В России рынок таких инвестиций почти не развит. Сейчас на нем работают лишь несколько краудинвестиционных платформ, самыми известными являются компании Simex, Aktivio и краудинвестиционная площадка, созданная при поддержке Фонда развития интернет-инициатив, StartTrack.

По данным Всемирного банка, в настоящее время в мире насчитывается более 670 подобных сервисов, из которых 344 работают в США. Сайт CrowdFundBeat оценивает объем привлеченных средств в американской индустрии краудинвестинга на уровне 2,1 млрд долл. США в 2015 г. и пишет о возможном росте до 3,5–4 млрд долл. США в 2016 г. Всемирный банк в свою очередь прогнозирует, что в развивающихся странах годовой объем краудинвестиций может достичь 95 млрд долл. США к 2025 г. [4].

На практике такие инвестиции можно сделать несколькими способами. Например, частные инвесторы могут вложить деньги в некую

² Воробьева О.И., Миньков С.Л. Краудфандинг – с миру по нитке? // Современные наукоемкие технологии. Инноватика-2013: сб. материалов IX Всероссийской школы-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием. 2013. Т. 2. № 5. С. 10–15. URL: <http://www.innovatit.ru/download/history/files/tom2.innovatica2013.pdf>

компанию и получить ее акции или долю активов, соразмерную вкладу. Иногда деньги можно вложить в стартап под определенный процент. Похожая модель краудлендинга у запущенного Альфа-банком сервиса «Поток». Он дает возможность частным инвесторам кредитовать малый бизнес.

Еще один вариант – привлечение средств под залог будущей прибыли. В этом случае компания обязуется выплачивать инвесторам определенную долю своих доходов на регулярной основе в течение нескольких лет [5].

Несмотря на все преимущества рассмотренных понятий в *табл. 1*, не стоит забывать и об их недостатках. Во-первых, преобразования западного краудфандинга в нынешние формы произошли как раз перед кризисом 2008 г., а в России – с опозданием, в 2013 г. Во-вторых, мы по показателю «личного благополучия», по версии The Legatum Institut, идем за пятым десятком стран, а по средней заработной плате – в третьей-четвертой десятках мирового рейтинга. По уровню жизни занимаем 57-е место, а по индексу качества жизни находимся за сотым местом, около Узбекистана и Нигерии. К тому же средний класс в России в последние годы преимущественно депрессивен по общенациональным причинам. Это все при том, что по интернет-трафику и количеству пользователей мы на четвертом-пятом месте в мире.

Сельскохозяйственный производитель не умеет работать на продвижение своего проекта: правильно определить аудиторию и виртуозно с ней контактировать.

Предложите нам интересное, и мы вас поддержим – вот фактическая позиция бекера – человека, делающего взнос. Что поделать, мы вступили в эпоху информационных игр и надо учиться в них играть и выигрывать, то есть играть лучше остальных.

Российский краудфандинг балансирует между доверием к личности автора и недоверием в целом ни к каким призывам. Требовать абсолютного доверия в нашем обществе нереально, потому что все еще помнят БАДы, МММ [6].

На самом деле Россия сейчас только развивает интернет-инфраструктуру, и поэтому еще не вся теоретически возможная аудитория знает о возможностях не только интернет-финансирования, но и о возможностях Интернета в целом. Но эта проблема вскоре искоренит себя, в отличие от двух предыдущих.

Со временем краудфандинг в России научится работать так, как он работает на Западе. Несмотря на пессимистичные прогнозы, краудфандинг в российском инвестиционном рынке постепенно развивается.

Направления регулирования деятельности краудфандинга/краудинвестинга Банка России:

- 1) регулирование деятельности самих краудфандинговых площадок;
- 2) установление требований к их владельцам и менеджменту;
- 3) установление требований эмитентом Банка России и заемщикам, кредиторам и инвесторам, использующим краудфандинговую площадку;
- 4) служба по защите прав потребителей финансовых услуг.

Краудинвестинг является самым молодым сегментом отрасли: первые площадки появились только в 2014 г. При этом меньше чем за год работы общий оборот средств, собранных через платформы, составил 50–60 млн руб.

Сегодня на рынке можно выделить три основные краудинвестинговые площадки: StartTrack, WeShare и VCStart.

Наиболее приближена к классическим моделями краудинвестинга платформа StartTrack. По аналогичной модели работает американская платформа AngelList. Средний объем доли в проектах StartTrack, которую основатели готовы отдать инвестору, составляет 20%. WeShare специализируется на привлечении инвестиций для реального сектора в области СМБ: кафе, рестораны, услуги типографии и т.д. Максимальное количество проектов размещено на проекте VCstart, но общий размер финансирования в среднем не превышает 5–7% [7] (*табл. 2*).

В 2015 г. можно отметить первый всплеск таких проектов. Из самых известных историй – проект Гузель Санжаповой на Boomstarter, которая собрала нужную ей сумму и буквально спасла деревню Малый Турьш от вымирания. Было запущено два проекта с промежутком около полугода. В 2016 г. интерес к социальной категории возрос, и нам стали известны новые имена молодых предпринимателей-фермеров.

По статистике, за два года видна тенденция увеличения финансирования. Так, за 2015 г. суммарный доход Boomstarter составил 53 251 515 руб., из них 1 113 798 руб. пошли на социальные проекты по трудоустройству людей в деревнях и развитие производства. В 2016 г. сборы компании выросли и составили 91 134 989 руб., из них 3 697 210 руб. приходится на проекты по сельскому хозяйству и животноводству³ (рис. 2).

Сбор средств на развитие сельского хозяйства с помощью краудинвестиционной площадки на сегодняшний день редкое явление, но можно выделить несколько интересных проектов, которые начали свое существование благодаря инвесторам интернет-площадок.

Одним из ярких примеров является проект Бориса Акимова LavkaLavka. Это торговая точка экопродуктов премиум-сегмента. В 2009 г. журналист Борис Акимов вместе с партнерами запустил интернет-ресурс деревенской еды LavkaLavka, который первым предложил жителям мегаполисов приобретать фермерские продукты из первых рук.

Зарегистрироваться на сайте мог любой фермер, но прежде чем его товары появлялись на сайте, участники проекта проводили тщательную проверку и сертификацию фермерского хозяйства. Основная идея состояла в том, чтобы свести честных фермеров и потребителей, готовых платить за здоровую пищу. Покупатель получал всю информацию не только о товаре, но и о поставщике, вплоть до фотографий фермы, где был выращен продукт.

³ Капишук Д.И., Шептухина И.И., Юдин В.В. Особенности представления проекта на краудфандинговых платформах // Актуальные проблемы и тенденции развития современной экономики. Самара: Самарский государственный технический университет, 2016. С. 550–553.

В первый год оборот проекта составил 900 тыс. руб. В 2013 г. бренд приносил Б. Акимову и партнерам 10 млн руб. в месяц. Б. Акимов так описал свою целевую аудиторию: в нее точно входят посетители ресторанов. Основная аудитория (больше 80%) – мамы с детьми. Еще часть покупателей – это те, кто хочет поесть качественной еды или «как в детстве». В их числе есть бабушки. Покупают и известные люди, но их имена не афишируются.

В 2011 г. в Москве и Санкт-Петербурге открылись фирменные рестораны русской кухни LavkaLavka, использующие натуральные продукты.

В 2014 г. бренд LavkaLavka принес владельцам выручку в размере 250 млн руб.

Особенностью проекта LavkaLavka стал отказ владельцев бренда брать кредиты на развитие бизнеса. Когда предприниматели поняли, что готовы выйти в офлайн, они стали собирать деньги на открытие магазина среди фермеров и покупателей. Краудинвестинг – способ по сбору средств, при котором в случае LavkaLavka создается ООО, контрольный пакет принадлежит «Лавке», 49% – частным лицам – инвесторам проекта.

На открытие магазина Чайнова Б. Акимов объявил сбор в размере 5 млн руб. Фермеры вложили 2 млн руб., еще 2,5 млн руб. дали покупатели. Фермеры поставили продукты в долг, а покупатели положили деньги на специальный счет и совершали покупки с 20-процентной скидкой.

В 2015 г. бренд LavkaLavka ежемесячно насчитывал около 5 тыс. постоянных покупателей. Средний чек составлял 5 тыс. руб. в интернет-магазине, 1,5 тыс. – в обычном, 1,8 тыс. руб. – в ресторане [8] (табл. 3, рис. 3).

Мирон Дементьев – автор сразу нескольких успешных проектов на Boomstarter.ru – «Восстанавливаем крестьянское хозяйство «Белые росы» и «Развиваем крестьянское хозяйство «Белые росы».

Первый проект собрал 455 450 руб. Эти деньги позволили построить коровник на 20 голов, сенной навес, перекрыть кровлю на

жилом доме и закупить десяток племенных романовских овец. Также удалось провести сезонные сельскохозяйственные работы: заготовку сена, посадку и уборку картофеля и других культур.

Второй проект собрал в два раза больше – 915 690 руб. У автора появилась возможность показать результат своей деятельности.

Компании, нацеленные на развитие деревень и сельского хозяйства, нередко привлекают внимание крупных спонсоров. Ярким примером можно считать проект «Строим кроликоферму в Ростовской области». Проект собрал 585 500 руб., благодаря одному крупному спонсору.

Антон Близнюк считает, что это отличная возможность заменить импортную продукцию на российскую по самым выгодным ценам⁴.

Возрождение сельского хозяйства – это очень трудоемкий процесс, который требует времени и денег. Краудфандинг может стать отправной точкой для развития малого и среднего предпринимательства. Запуск крауд-проекта поможет собрать начальную сумму для старта и привлечет внимание широкой аудитории.

Для более детального анализа рассчитаем коэффициент корреляции рангов Спирмена. Это количественная оценка статистического изучения связи между явлениями, используемая в непараметрических методах.

В этом случае определяется фактическая степень параллелизма между двумя количественными рядами изучаемых признаков и дается оценка тесноты установленной связи с помощью количественно выраженного коэффициента.

Практический расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена включает следующие этапы:

- 1) сопоставить каждому из признаков их порядковый номер (ранг) по возрастанию (или убыванию);
- 2) определить разности рангов каждой пары сопоставляемых значений;

⁴ Муравьева Н.В., Тесленко И.Б. Краудинвестинг как современная технология финансирования проектов // Вектор развития современной науки. 2016. С. 90–95.

3) возвести в квадрат каждую разность и суммировать полученные результаты;

4) вычислить коэффициент корреляции рангов.

Рассчитав коэффициент корреляции рангов, мы проанализируем связь между уровнем инвестиционного риска и производством сельскохозяйственной продукции населения.

Так как коэффициент корреляции рангов Спирмена равен 0,3, а связь инвестиционного риска производства продукции крестьянско-фермерского хозяйства слабая, можно сделать вывод о необходимости дальнейшего развития и усовершенствования методов инвестирования в сельское хозяйство, в частности, применение краудинвестинга [9] (табл. 4).

В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., выполнения доктрины о продовольственной безопасности мы предлагаем на краудинвестинговой площадке разместить проект под названием «Фермер».

Суть данного проекта заключается в поддержке фермеров, а именно в транспортировке, сертификации и реализации продукции. Проект «Фермер» – это настоящий фермерский хаб. В нем можно будет купить свежую молочную продукцию прямо из деревни, сезонные овощи, отличное фермерское мясо, полностью натуральный душистый хлеб из печи, варенья, соленья, домашние сладости и др. Продукты будут попадать в магазин напрямую от фермеров. О каждом продукте точно известно, кто, где и в каких условиях его произвел [10].

На сегодняшний день такие розничные сети, как «Магнит», «Пятерочка», «Карусель» и др., закупают всю свою продукцию у крупных поставщиков, тем самым не дают возможность развиваться мелким фермерским хозяйствам, которые производят натуральную и качественную продукцию, в отличие от той, что находится на прилавках гипермаркетов.

Главными отличительными чертами проекта «Фермер» является то, что:

- 1) это магазин, где продается продукция с небольших семейных ферм;

- 2) любой продукт можно попробовать и узнать все подробности его производства;
- 3) все продукты произведены без пестицидов, синтетических удобрений, стимуляторов роста и других вредных веществ;
- 4) работа выполняется по принципу клиентского контроля качества⁵.

В Оренбургской области на рынке экопродуктов крайне низкая конкуренция, при этом количество людей, готовых переплачивать за качественную продукцию, достаточно высокое. В связи с этим можно сделать вывод о том, что открытие подобного рода магазина является очень актуальным и перспективным направлением.

Открытие магазина экопродуктов схоже с процессом открытия обычного продуктового магазина, но при этом есть ключевые особенности. Во-первых, следует зарегистрироваться в ИФНС и выбрать систему налогообложения. Во-вторых, следует найти место размещения магазина. Магазин должен быть расположен в деловой части города в отдельно стоящем помещении, иметь удобный подъезд, а также стоянку для транспорта покупателей.

Один из важных этапов – это выбор поставщиков. Необходимо провести переговоры с фермерами на предмет поставки продукции. При заключении договоров на поставку продукции необходимо четко прописать требования к качеству приобретаемого товара. Допустим, чтобы при выращивании овощей применяли только натуральное удобрение.

Важно, что для контроля над качеством приобретаемой продукции необходимо открыть собственную лабораторию, в которой будет проводиться анализ продуктов питания (либо заключить договор на оказание соответствующих услуг) [11].

Важным этапом является предоставление продукции в проекте «Фермер», это мясные продукты без добавления консервантов и

⁵ Солянттэ А.Ю. Бизнес-модели на основе многосторонних платформ: инновации, революционно преобразующие бизнес. URL: <https://www.e-xecutive.ru/community/magazine/1509147-andrei-soolyatte-biznes-modeli-na-osnove-mnogostoronnih-platform-innovatsii-revolutsionno-preobrazuuschie-biznes>

стабилизаторов; органический хлеб с добавлением зародышей пшеницы; безглютеновые продукты, джемы и варенья без сахара и подсластителей; фруктовый и травяной чай; крупы; молочные продукты; макаронные изделия; мука; мед; растительное и оливковое масло; сухофрукты; отруби; соевые продукты; соки, сиропы, напитки; вегетарианские продукты; семена; травы.

Помимо всего, фермерский хаб подразумевает под собой и распределительный центр со складскими помещениями.

Функциями распределительного склада являются: хранение и поставка товара; переупаковка товара; фасовка, штрихкодирование, стикерирование товара; сертификация товаров, для которых требуется таковая; таможенное оформление.

Часто распределительные центры обслуживают не только конечные склады, но и другие распределительные центры, входя в сложную логистическую цепочку.

По причине масштабности деятельности распределительных центров они оборудуются сложными автоматизированными системами документооборота и контроля качества товаров [12, 13].

В рамках проекта «Фермер» планируется формирование единой электронной системы учета сельхозпродукции, сбора и обработки заказов. Данная система позволит малым и средним розничным организациям, а также предприятиям ресторанного и гостиничного бизнеса иметь доступ к широкому спектру поставщиков, в режиме реального времени отслеживать предложение сельхозпродукции, дистанционно организовывать доставку заказов. Такие функциональные и ассортиментные возможности не может предложить ни одна оптовая продовольственная (продуктовая) база в Оренбургской области.

Создание данного метода позволит решить текущие задачи снабжения региона продовольствием через оптимизацию транспортных потоков и расположения, что сможет дать ряд преимуществ малому и среднему бизнесу, потребителям и государству (табл. 5, рис. 4).

Стоит помнить, что все продукты должны быть без любых химических добавок. Рынок эко-товаров, как и любой другой, имеет свои вкусы, моду и сменяющуюся популярность той или иной продукции. Также можно организовать стенды с различными экологически чистыми продуктами, например, травами или соками. Все расчеты сделаны исходя из площади магазина 70–80 м² (табл. 6).

Статья «Ремонт помещения» является самой затратной и составляет 800 000 руб. Магазин будет оформлен в лучших традициях европейских семейных лавок. Будут привлечены дизайнеры для создания доброжелательной атмосферы (табл. 7, рис. 5).

Главный капитал любой организации – это люди, живой труд, человеческий ресурс.

Социально-экономическая, производственная и управленческая жизнь в организации начинается с деятельности человека, который управляет вещами, собственной деятельностью и действиями других людей, сферами деятельности (процессами) предприятия. В соответствии с большой ролью человека всех работников организации называют персоналом, а каждого в отдельности – персоной (личностью).

Для запуска проекта необходимо 26 сотрудников, которые будут получать среднюю заработную плату по Оренбургской области. В дальнейшем планируется нанять управляющего интернет-магазином [14] (табл. 8).

Как видно из расчетов, для открытия проекта «Фермер» необходимо 2,45 млн руб., окупаемость составит порядка 10 месяцев.

Можно сделать вывод о том, что использование краудинвестинга может

положительно сказаться на экономике региона. Это позволяет:

- 1) дать шанс развитию малого и среднего бизнеса;
- 2) выполнить программу по импортозамещению, что является огромным плюсом ввиду тяжелой экономической ситуации в связи с введенными экономическими санкциями, а также обеспечить Оренбургскую область на постоянной основе свежими овощами, мясной продукцией и т.д.;
- 3) повысить инвестиционную привлекательность региона, не только создать благотворный климат для развития сельского хозяйства, но и привлечь к сельскохозяйственному сектору внимание крупных местных и иностранных инвесторов⁶ [15, 16].

Согласно распоряжению от 11.04.2016 № 642-р, подписанному премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым, национальный рейтинг инвестиционной привлекательности был дополнен показателем по ГЧП, МЧП. В связи с этим развитие краудинвестинга может положительно сказаться на инвестиционной привлекательности Оренбургской области.

Механизм реализации проектов краудинвестинга на примере ООО «НКР», может послужить основой и для других сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области, принадлежащих частным лицам и имеющих заброшенные теплицы, заводы, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, и неиспользуемые земли, а также имеющих недостаток собственных средств для их восстановления.

Данный механизм может быть внедрен не только на территории Оренбургской области, но и в соседних регионах для осуществления государственной программы развития сельского хозяйства.

⁶ Тесленко И.Б., Царев А.О. Краудинвестинг – как современный инструмент финансирования малых инновационных предприятий // Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности. Орехово-Зуево: Государственный гуманитарно-технологический университет, 2016. С. 48.

Таблица 1

Преимущества и недостатки краудинвестинга и краудфандинга

Table 1

The advantages and disadvantages of crowdinvesting and crowdfunding

Инструменты	Преимущества	Недостатки
Краудфандинг	Большой выбор проектов, возможность инвестирования небольших сумм	Опасность мошенничества, риск, что проект не достигнет цели
Краудинвестинг	Шанс получить доход от минимальных инвестиций	Тот же риск, что и у краудфандинга, к тому же нет законодательного регулирования

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2

Сравнение краудинвестинговых площадок

Table 2

Crowdinvesting platform comparing

Площадка	Количество действующих проектов	Объем собранных средств, млн руб.	Количество зарегистрированных пользователей (инвесторов)	Объем заявок, млн руб.
StartTrack	36	30	199	–
WeShare	11	7,4	4 704	25,5
VCStart	115	7	–	300

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 3

Капитализация компании «ЛавкаЛавка»

Table 3

The LavkaLavka company capitalization

Показатели проекта	Сумма, руб.
Стоимость проекта	182 036 678
Пакет акций 49,848%	90 741 430
Стоимость 1% акций	1 820 367

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 4

Расчет суммы квадратов разностей рангов (2016 г.)

Table 4

Calculation of the rank difference sum of squares (2016)

Регионы	Производство продукции, хозяйства и население	Ранг X	Производство с/х продукции, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели	Ранг Y	Средневзвешенный индекс риска	Ранг Z	$(dx - dy)^2$	$(dx - dy)^3$
Приволжский федеральный округ	520 332,9	–	161 954,6	–	–	–	–	–
Республика Башкортостан	84 942,3	2	17 177,8	4	0,277	4	4	0
Республика Марий Эл	18 004,4	10	1 279,6	13	0,193	13	9	0
Республика Мордовия	13 940	13	2 370,8	11	0,178	14	1	9
Республика Татарстан	108 162,2	1	19 887,5	3	0,291	3	4	0
Удмуртская Республика	25 878,4	7	3 356,9	10	0,268	6	1	16
Чувашская Республика	25 414,7	8	3 680	9	0,202	12	16	9
Пермский край	20 436,7	9	2 251,1	12	0,298	2	49	100
Кировская область	13 066,4	14	764	14	0,321	1	169	169
Нижегородская область	29 406,8	6	4 526	8	0,271	5	1	9
Оренбургская область	53 064,9	3	21 637,9	2	0,268	6	9	16
Пензенская область	17 373,4	11	9 317,1	6	0,231	11	0	25
Самарская область	46 853	5	14 414,9	5	0,25	8	9	9
Саратовская область	49 686,3	4	55 288,7	1	0,248	10	36	81
Ульяновская область	14 103,4	12	6 002,3	7	0,249	9	9	4
Сумма квадратов разностей	–	–	–	–	–	–	317	447

Источник: составлено автором по материалам Росстата

Source: Authoring, based of the Rosstat data

Таблица 5

Преимущества от сотрудничества с проектом «Фермер»

Table 5

The Fermer project cooperation advantages

Участники рынка	Сервис со стороны «Фермер»	Преимущества
Производители с/х продукции	Хранение, переработка, упаковка и сбыт с/х продукции. Фитосанитарный контроль	Доступ к универсальной площадке для переработки и сбыта продукции. Прямой выход на оптовых потребителей, возможность розничных продаж с использованием кросс-докинга в Ростове-на-Дону. Возможность длительного хранения продукции. Дополнительные сервисы
Мелкие ритейлеры	Закупка свежей продукции. Переупаковка, доставка	Доступ к полному ассортименту на одной площадке. Доступ к широкому спектру поставщиков
Логистические компании	Аренда площадей	Доступ к широкой клиентской базе. Возможность оказания полного спектра логистических (транспортных и складских) услуг

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 6

Капитальные затраты на открытие магазина «Фермер»

Table 6

The *Fermer* store opening capital expenditures

Капитальные затраты	Сумма, руб.
Ремонт помещения	800 000
Приобретение торгового оборудования	300 000
Оборудование для лаборатории	250 000
Создание товарного запаса	500 000
Прочие расходы	600 000
Итого	2 450 000

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 7

Затраты на персонал

Table 7

Personnel costs

Должность	Количество	Оклад	Итого
Управляющий	2	20 000	40 000
Продавец	6	15 000	90 000
Водитель	4	11 000	44 000
Лаборант	4	19 000	76 000
Бухгалтер	2	17 000	34 000
Обслуживающий персонал	8	10 000	80 000
Всего	26	92 000	364 000

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 8

Основные показатели экономической эффективности проекта

Table 8

The main indicators of project economic efficiency

Наименование показателя	Значение
Выручка, руб.	1 500 000
Себестоимость, руб.	500 000
Валовая прибыль, руб.	1 000 000
Коммерческие расходы, руб.	335 000
Зарплата, руб.	364 000
Административные расходы, руб.	10 000
Аренда, руб.	75 000
Реклама, руб.	30 000
Прибыль до налогообложения, руб.	186 000
Чистая прибыль, руб.	158 000
Рентабельность, %	12,4
Капитальные вложения, руб.	2 450 000
Окупаемость, мес.	10

Источник: авторская разработка

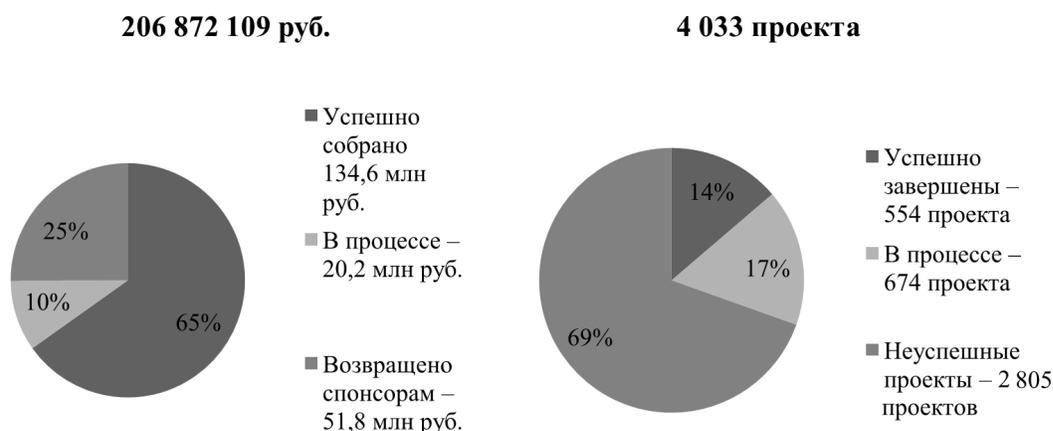
Source: Authoring

Рисунок 1

Данные о рынке краудфандинга в России за 2016 г.

Figure 1

Data on crowdfunding market in Russia in 2016



Источник: авторская разработка

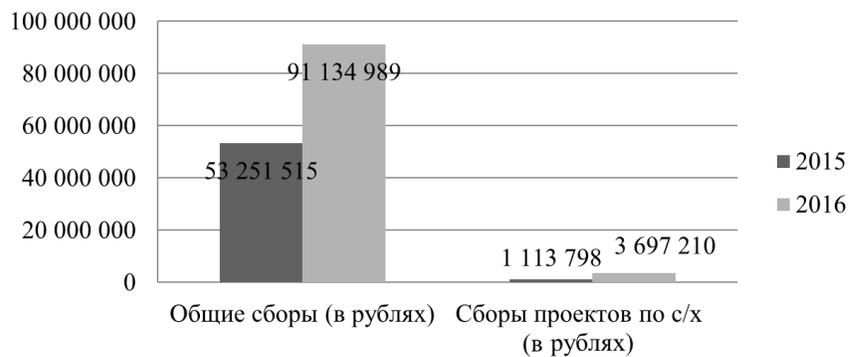
Source: Authoring

Рисунок 2

Сборы средств на проекты по сельскому хозяйству

Figure 2

Fund raising for agricultural projects



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 3

Затраты на автоматизацию компании «ЛавкаЛавка»

Figure 3

The LavkaLavka company automation cost



Источник: данные с сайта фермерского кооператива «ЛавкаЛавка»

Source: The farm cooperative LavkaLavka website data

Рисунок 4

Преимущества создания фермерского хаба

Figure 4

The benefits of creating a hub farm



Источник: авторская разработка

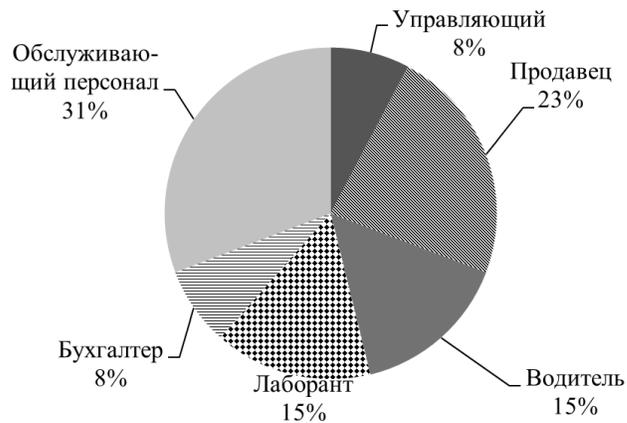
Source: Authoring

Рисунок 5

Состав работников проекта «Фермер»

Figure 5

The *Fermer* project staff



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Sang Lee. Stop Calling It Crowdfunding. *Crowdfund Insider*, 2013, April 22.
URL: <https://www.crowdfundinsider.com/2013/04/14073-crowdinvesting-stop-calling-it-crowdfunding/>
2. Киевич А.В., Койнаш Д.А. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта // *Экономика и банки*. 2016. № 1. С. 58–65.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudinvesting-kak-alternativnaya-model-finansirovaniya-investitsionnogo-proekta>
3. Зейналов А.А., Грузина Ю.М. Краудинвестинг как перспективный инструмент финансирования университетских стартапов как ранней стадии малых инновационных предприятий // *Экономические системы*. 2017. Т. 10. № 2. С. 59–64.
4. Ковальских Д., Фатьянова И.Р. Краудинвестинг как новый способ финансирования инвестиционных проектов, проблемы и перспективы развития // *Расширенное воспроизводство инновационной экономики и интенсификация спроса на инновации в России*. М.: Спутник+, 2016. С. 207–213.
5. Морозова М.П. Предпосылки создания интегрированных распределительных центров в России // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 3-1. С. 793–798.
6. Пурьжова Л.В., Клочко С.Н. Особенности финансирования малого и среднего бизнеса // *Вопросы экономики и управления*. 2016. № 2. С. 64–67.
URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/28/605/>
7. Кремлев Т.С. Инвестиционные инструменты краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг // *Молодой ученый*. 2016. № 10. С. 762–766. URL: <https://moluch.ru/archive/114/29576/>
8. Киселев Д.А., Фоканова Е.А. Краудинвестинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса // *Science Time*. 2015. № 11. С. 246–250.

9. *Санин М.К.* История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4. С. 57–63.
URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/14199.pdf>
10. *Долженко Р.А.* Некоторые вопросы оценки эффективности краудфандинга на отечественной краудфандинговой платформе «Планета» // Вестник Омского университета. Серия Экономика. 2016. № 4. С. 75–84. URL: http://journal.omeco.ru/ru/archive/doc/2016_04.pdf
11. *Рукавишников С.В.* Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2017. № 2. С. 189–193. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-v-sisteme-predprinimatelstva-ego-vidy-i-ispolzuemye-tehnologii>
12. *Рукавишников С.В.* Краудфандинг как конкурирующий с венчурным финансированием инновационный инструмент привлечения инвестиций // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. № 3. С. 77–88.
13. *Котляров И.Д.* Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой // Вестник НГУЭУ. 2013. № 4. С. 54–68.
URL: https://nsuem.ru/science/publications/herald/archive/2013_4_54.pdf
14. *Тесленко И.Б., Вахромеев Н.Е.* Краудфандинг в системе межсекторного партнерства // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 15. С. 193–201.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-v-sisteme-mezhsektornogo-partnerstva>
15. *Морозова М.П.* Интегрированные распределительные центры, как одна из форм эффективного сбыта сельскохозяйственной продукции // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 4. С. 117–125.
URL: <http://izvestia.usue.ru/download/66/11.pdf>
16. *Wen Y.* The Spillover Effect of FDI and Its Impact on Productivity in High Economic Output Regions: A Comparative Analysis of the Yangtze River Delta and the Pearl River Delta, China. *Papers in Regional Science*, 2014, vol. 93, iss. 2, pp. 341–365.
URL: <https://doi.org/10.1111/pirs.12086>

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

CROWDINVESTING AS A NEW FORM OF ATTRACTING INVESTMENT IN AGRICULTURE**Mariya P. MOROZOVA^{a,*}, Gevorg D. ATASYAN^b**^a Orenburg State Agrarian University, Orenburg, Russian Federation
morozova.maria.petrovna@gmail.com^b Orenburg State Agrarian University, Orenburg, Russian Federation
g007ev@gmail.com

* Corresponding author

Article history:

Received 4 October 2017

Received in revised form

18 October 2017

Accepted 3 November 2017

Available online

14 December 2017

JEL classification: E22, G11,
M13, Q13**Keywords:** crowdfunding,
project,
crowdsourcing, startup**Abstract****Importance** This article discusses the relationships arising in the implementation of crowdfunding projects for development of the agricultural sector, and small and medium-sized businesses in agriculture.**Objectives** The paper aims to assess crowdfunding projects for gaining better efficiency of agriculture. The paper also is to develop a program on import substitution for maintaining investment attractiveness of the region.**Methods** We have studied various works on the subject by leading domestic and foreign researchers. To address the tasks, we used the theoretical, analytical, comparative, and graphical methods.**Results** In justifying the need for a new mode of investment, *crowdfunding*, to increase the investment attraction of municipalities, the article proposes a mechanism for implementing the project on the basis of crowdfunding. We have developed and now present a *Fermer* (Farmer) project based on the activities of small agricultural producers in the Orenburg oblast.**Conclusions and Relevance** The use of crowdfunding can have a positive impact on the economy of the Orenburg oblast. It will give a chance for development of small and medium-sized businesses. It can allow to run the program on import substitution and increase the investment attractiveness of the region. The results obtained can serve as a basis for development of agricultural enterprises not only in the Orenburg oblast but the neighboring regions, as well.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2017

Please cite this article as: Morozova M.P., Atasyan G.D. Crowdfunding as a New Form of Attracting Investment in Agriculture. *Finance and Credit*, 2017, vol. 23, iss. 45, pp. 2728–2744.
<https://doi.org/10.24891/fc.23.45.2728>**References**

1. Sang Lee. Stop Calling It Crowdfunding. *Crowdfund Insider*, 2013, April 22.
URL: <https://www.crowdfundinsider.com/2013/04/14073-crowdfunding-stop-calling-it-crowdfunding/>
2. Kievich A.V., Koipash D.A. [Crowdfunding as an alternative model of financing investment projects]. *Ekonomika i banki = Economy and Banks*, 2016, no. 1, pp. 58–65.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudinvesting-kak-alternativnaya-model-finansirovaniya-investitsionnogo-proekta> (In Russ.)
3. Zeinalov A.A., Gruzina Yu.M. [Organization of project financing of small and medium business in the Russian Federation]. *Ekonomicheskie sistemy = Economic Systems*, 2017, vol. 10, iss. 2, pp. 59–64. (In Russ.)
4. Koval'skikh D., Fat'yanova I.R. [Crowdfunding as a new way of financing investment projects: Development issues and prospects]. *Materialy konferentsii "Rasshirennoe vosproizvodstvo innovatsionnoi ekonomiki i intensivifikatsiya sprosna na innovatsii v Rossii"* [Proc. Sci. Conf.

Extended Production of Innovation Economy and Intensification of Demand on Innovations in Russia]. Moscow, Sputnik+ Publ., 2016, pp. 207–213.

5. Morozova M.P. [Analysis of the market for agricultural products through wholesale and distribution centers in the Orenburg region]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and Entrepreneurship*, 2016, no. 3-1, pp. 793–798. (In Russ.)
6. Puryzhova L.V., Klochko S.N. [Peculiarities of financing small and medium business]. *Voprosy Ekonomiki i Upravleniya*, 2016, no. 2, pp. 64–67. URL: <https://moluch.ru/th/5/archive/28/605/> (In Russ.)
7. Kremlev T.S. [Investment tools: crowdsourcing, crowdfunding, crowdinvesting]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2016, no. 10, pp. 762–766. URL: <https://moluch.ru/archive/114/29576/> (In Russ.)
8. Kiselev D.A., Fokanova E.A. [Crowdinvesting as a source of financing small business in terms of economic crisis]. *Science Time*, 2015, no. 11, pp. 246–250. (In Russ.)
9. Sanin M.K. [The history of the crowdfunding. The classification of species. Analysis of development prospects and benefits]. *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheskii menedzhment = Scientific journal NRU ITMO. Series Economics and Environmental Management*, 2015, no. 4, pp. 57–63.
URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/14199.pdf> (In Russ.)
10. Dolzhenko R.A. [Some issues of assessing the effectiveness of crowdfunding in the domestic crowdfunding platform “Planeta”]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya Ekonomika = Herald of Omsk University. Series ECONOMICS*, 2016, no. 4, pp. 75–84.
URL: http://journal.omeco.ru/ru/archive/doc/2016_04.pdf (In Russ.)
11. Rukavishnikov S.V. [Crowdfunding in entrepreneurial system. Types and technologies]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*, 2017, no. 2, pp. 189–193.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-v-sisteme-predprinimatelstva-ego-vidy-i-ispolzuemye-tehnologii> (In Russ.)
12. Rukavishnikov S.V. [Crowdfunding as a competing venture funding innovative tool to attract investment]. *Sovremennaya konkurentsya = Journal of Modern Competition*, 2017, vol. 11, iss. 3, pp. 77–88. (In Russ.)
13. Kotlyarov I.D. [Ecosystem: a new model of company's interaction with employees, customers and public]. *Vestnik NGUEU = Vestnik NSUEM*, 2013, no. 4, pp. 54–68.
URL: https://nsuem.ru/science/publications/herald/archive/2013_4_54.pdf (In Russ.)
14. Teslenko I.B., Vakhromeev N.E. [Crowdfunding in the system of inter-sectoral cooperation]. *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*, 2014, no. 15, pp. 193–201.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-v-sisteme-mezhsektornogo-partnerstva> (In Russ.)
15. Morozova M.P. [Integrated distribution centers as a form of efficient sales of agricultural products]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta = Journal of Ural State University of Economics*, 2016, no. 4, pp. 117–125.
URL: <http://izvestia.usue.ru/download/66/11.pdf> (In Russ.)
16. Wen Y. The Spillover Effect of FDI and Its Impact on Productivity in High Economic Output Regions: A Comparative Analysis of the Yangtze River Delta and the Pearl River Delta, China. *Papers in Regional Science*, 2014, vol. 93, iss. 2, pp. 341–365.
URL: <https://doi.org/10.1111/pirs.12086>

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.