

УДК 336.38

ОСОБЕННОСТИ КРАУДФАНДИНГА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Фазлыева Р.А.

магистр,

Башкирский государственный

Педагогический университет им. М. Акмуллы,

Россия, г. Уфа

Аннотация: В статье рассматривается один из современных способов финансирования проектов – краудфандинг. Изучается проблема внедрения бизнес-модели краудфандинга для финансирования продуктов инновационных технологий. В работе приведен анализ краудфандинга, как финансового инструмента развития инновации. Так же проведен анализ краудфандинговых Интернет-платформ России.

Ключевые слова: капитал, финансирование проекта, привлечение инвестиций. краудфандинг, инновации, финансирование, проекты, интернет площадки.

FEATURES OF CROWDFUNDING AS A SOURCE OF FINANCING

Fazlyeva R.A.

Master,

Bashkir State University M. Akmulla Pedagogical University,

Russia, Ufa

Abstract: The article discusses one of the modern ways of financing projects – crowdfunding. The problem of implementing a crowdfunding business model for financing innovative technology products is being studied. The paper provides an analysis of crowdfunding as a financial instrument for the development of

innovation. The analysis of crowdfunding Internet platforms in Russia is also carried out.

Keywords: capital, project financing, investment attraction. crowdfunding, innovations, financing, projects, Internet platforms.

Финансирование проектов через краудфандинг набирает популярность среди начинающих предпринимателей. Краудфандинг является альтернативной формой финансирования, которая особенно популярна у стартапов, но также и у других компаний и частных лиц. Такие способы привлечения капитала, как кредит, венчурное финансирование или грант могут решить данную проблему, однако все эти способы либо слишком сложны, либо связаны с риском отказа в получении денежных средств либо установлении высокой процентной ставки по кредиту.

Стремительное развитие и доступность Интернета способствует созданию новых инструментов финансирования проекта. Благодаря этому у разработчиков небольших проектов, не обладающих привлекательностью для крупных инвесторов, появляется возможность для реализации своих идей.

Общий термин краудфандинг означает сбор средств, предоставляемых различными дарителями. Впервые термин «краудфандинг» (по-английски – crowdfunding, что дословно переводиться как «финансирование толпой») употребил в 2006 году Джефф Хау в статье журнала Wired, посвященной феномену коллективных инвестиций в интернете.[1] Лиц, совершающих инвестиции, журналист назвал добровольцами, поскольку они жертвовали свои средства, не дожидаясь какой-либо отдачи. Сегодня он подразумевает не только добровольные пожертвования. Простыми словами краудфандинг – это любые коллективные инвестиции в проекты разной направленности – бизнес, культура, экология, новые технологии и т.д.[6]

Существует несколько типов проектов. Проект – пожертвование – спецификой проекта является безвозмездная основа, то есть инвестор

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

вкладывает денежные средства в проект без всяких обязательств. Чаще всего такие проекты реализуются в политической, социальной или медицинской сферах. Стоит отметить, что данное направление на начальном этапе развития краудфандинга было преобладающим.

Нефинансовое вознаграждение – является ведущим видом краудфандинга. Именно для проектов данного типа основаны самые популярные краудплощадки (например, Kickstarter, Planeta.ru). Главная особенность нефинансового вознаграждения заключается в вознаграждении спонсоров проекта в виде пробного продукта или же упоминания в рекламе произведенного продукта. Таким образом, инвесторы становятся первыми обладателями результата, полученного в итоге реализации проекта.[6]

Особенности краудфинансирования как инструмента финансирования инноваций является отсутствие традиционных финансовых посредников ведет к прямому сотрудничеству в привлечении денег от инвесторов к получателям, что приводит к снижению затрат на производство продукта и приводит к более высокому уровню доходности в сравнении с доходом от традиционных инвестиционных инструментов. Особое внимание необходимо уделить географической свободе, которая освобождает инвестора от личного физического присутствия при осуществлении финансирования и устраняет географическое распределение, предоставляя равные возможности для неограниченного числа инвесторов со всего мира, что позволяет компании выходить на новые рынки в случае успешного финансирования. Отличительным критерием является трансформация социального капитала социальных сетей в инструмент финансирования краудфандинг проектов.[2]

Позитивной характеристикой краудфандинга можно отнести отсутствие бюрократии и посредников. Краудфандинговые площадки позволяют провести тестирование бизнес-модели – запустив пробную версию своего проекта можно понять, будет ли он востребован на рынке и стоит ли вносить изменения для более успешного продвижения. К Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

негативной стороне следует отнести увеличение срока кампании, так как реализация проекта напрямую зависит от собранной суммы на определенный период. Также доходы, получаемые частными инвесторами, облагаются налогом. Финансирование на краудфандинговых площадках также сопряжено с риском мошенничества, выражающегося в присутствии на данных платформах недобросовестных авторов проектов, получают денежные средства, но не реализуют проекты.[3]

После появления на рынке такого нового способа инвестирования, стало появляться все больше и больше новых платформ, работающих по данному принципу. Наиболее популярными платформами являются IndieGoGo, Kickstarter, Planeta.ru и Boomstarter.

Kickstarter – является одной из наиболее успешных краудфандинговых площадок в мире. Изначально платформа создавалась с целью поддержания художников, однако в настоящее время деятельность платформы вышла за рамки своей изначальной цели. На краудфандинговой платформе Kickstarter авторы проектов привлекают денежные средства за счет предварительной продажи своего продукта с помощью предоставления различных льгот для того, чтобы привлечь заинтересованных лиц, желающих вложить свои денежные средства в развитие данной идеи.[4]

Аналогичной площадкой в России является сайт Kroogi и Planeta.ru. IndieGoGo – международная краудплатформа, созданная в 2008 году. Целью создания данной площадки является поддержка творческих проектов (кино, музыка, изобразительное искусство), малого бизнеса, а также благотворительности. Отличительной особенностью IndieGoGo является возможность получения денежных средств при недостижении указанной в проекте суммы. Создатели площадки выступают лишь третьей стороной, возлагая все ответственность на автора проекта. Создавать проекты на площадке, также как и инвестировать в проекты может любой желающий,

обладающий банковским счетом при получении денежных средств и банковской картой при инвестировании. [6]

Planeta.ru – российская краудфандинговая платформа, предоставляющая возможность поддержать на сайте любой понравившийся проект и получить за помощь в финансировании уникальный контент. Главными направлениями краудплощадки являются реализация творческих идей (запись музыкального альбома, разработка компьютерной игры или съемка фильма) и благотворительное начинание, которое в дальнейшем сможет заинтересовать инвесторов. [4]

Boomstarter – является точной копией зарубежной краудфандинговой площадки Kickstarter. Единственной отличительной особенностью российской платформы от зарубежной является принцип сбора денежных средств. Краудплощадка Boomstarter работает на основе принципа «все или ничего». Данная платформа предоставляет возможность реализовать проект в категориях: спорт, театр, искусство, игры, видео, фотографии и фильмы; общество, мода, издания, технологии, еда, здоровье, музыка и хореография, дизайн, мероприятия и бизнес. [4]

Несмотря на продолжительный опыт функционирования краудфандинговых площадок в мире в Российской Федерации только начинает складываться нормативно-правовая база регулирования их деятельности. Для развития краудфандинга как современного способа инвестирования необходимо предусмотреть различные формы финансирования проектов. Не стоит останавливаться только на традиционных формах инвестирования (займы, нефинансовые вознаграждения и т.д.): стоит рассмотреть новые формы, существующие в современной практике.

Таким образом, подводя итог данной статьи, можно сделать вывод о том, что при помощи краудфандинговых платформ получают финансирование те инновационные проекты, которые находят свое

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

применение в сфере услуг. Совместное финансирование придает компании, использующей краудфандинг, необходимую гибкость, как на стадии развития бизнеса, так и в процессе его развития. Краудфандинг – механизм, открывающий большие возможности там, где традиционные рыночные модели бессильны.

Библиографический список:

1. Авдеева И. Л. Новые формы функционирования и развития экономических систем в условиях глобализации // Экономический анализ: теория и практика. - № 32 (335). - 2013.- С. 38-44.
2. Балаш В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 2. С. 73–77.
3. Балабанов В. С., Дмитриева Е. В. Основные понятия и сущность инвестиционной деятельности предприятия // Научно-практический журнал "МИР". - 2012.- С.103-107.
4. Заговеньева, А. А. Краудфандинг как современный инструмент финансирования проектов / А. А. Заговеньева, Э. М. Хамидуллина, Н. К. Шеметова // Молодежь и наука. – 2020. – № 5. – С. 44.
5. Котенко Д. А. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования // Закон. 2014. № 5. С. 140–141.
6. Чернов, А. М. Краудфандинг / А. М. Чернов // Синергия Наук. – 2020. – № 43. – С. 174-183.

Оригинальность 83%