

КРАУДФАНДИНГ – ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ-ИНИЦИАТИВ

Студент гр. 10302115 Межевич Д.П.

Научный руководитель – ст. преподаватель Комина Н.В.

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Благодаря молниеносному развитию информационных технологий в практике появился новый инструмент финансирования проектов-инициатив – краудфандинг. Основная идея краудфандинг заключается в привлечении финансовых ресурсов от значительного количества субъектов хозяйствования, которые добровольно объединяют свои свободные финансовые средства, как правило, через Интернет, с целью реализации продукта или услуги.

Основными характеристиками краудфандинга как инструмента финансирования являются [1]:

- 1) доступный источник финансирования;
- 2) развивается благодаря интернет–технологиям;
- 3) позволяет привлечь в качестве инвесторов любого субъекта хозяйствования.

В зависимости от того, на каких условиях субъекты хозяйствования финансируют проекты, выделяют следующие виды краудфандинга:

1. «отсутствие вознаграждения (пожертвования)»;
- 2) «нефинансовое вознаграждение»;
- 3) «финансовое вознаграждение (Краудинвестинг)».

Для того, чтобы начать сбор средств для своего проекта необходимо использовать краудфандинговую площадку — сервис, который позволяет автору разместить описание своего проекта, а бэкерам сделать пледж в обмен на предусмотренные реворды. Как правило, за такой сервис «краудфандинговая площадка» берет комиссию с итоговых сборов успешных проектов [2].

В Беларуси идет активная работа над созданием полноценного рынка краудфандинга. На сегодняшний день функционируют такие

краудфандинговые площадки, как Maesens.by (с 2011 г.), Talaka.by– Talakosht (с 2013 г.), Ulej.by (с 2015 г, Investo.by (с 2015 г.).

Эффекты (результаты) реализации краудфандингового проекта для заказчика могут быть квалифицированы как коммуникационные, репутационные, финансовые.

Расходы, связанные с организацией и реализацией краудфандингового проекта, могут быть определены как затраты, относящиеся к организации конкретного проекта; на обучение работников, поддерживающих реализацию краудфандингового проекта; материальное поощрение участников проекта с целью поддержания у них мотивации.

Следует отметить, что оценить финансовую сторону этого вопроса достаточно сложно из-за того, что эта технология, во-первых, недавно появилась на отечественном рынке и продолжает осваиваться пользователями, во-вторых, она остаётся пока ноу-хау, поэтому компании – провайдеры краудфандинговых услуг, как правило, не разглашают результаты, которые были достигнуты на краудфандинговых платформах. Как следствие, информации, необходимой для оценки эффективности краудфандинга, в открытых источниках крайне мало[3].

Литература

1. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски/ Д.Е. Гусева, Н. Малыхин // Современная наука: актуальные вопросы теории и практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/>—ep14-09/1278-a.
2. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfandingv-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>.
3. Некоторые вопросы оценки эффективности краудфандинга на отечественной краудфандинговой платформе «планета»[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>.