

## **ОСОБЕННОСТИ ФАНДРАЙЗИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ**

**Пашнин А. О.**, аспирант

Научный руководитель – Сорвиров Б. В., д.э.н., профессор,  
зав. каф. экономической теории и мировой экономики  
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины  
г. Гомель, Республика Беларусь

Фандрайзинг (от англ. fund – средства, rising – сбор) можно охарактеризовать как упрощенную форму классического краудфандинга [1]. Фандрайзинг предполагает, что различные проекты могут собирать средства на реализацию с помощью специальной онлайн-платформы. Отсутствуют какие-либо ограничения по срокам сбора, суммам, и, в отличие от краудфандинга, спонсоры не получают вознаграждение за свои взносы. Кроме того, обычно авторы проектов получают свои средства не в момент окончания фандрайзинговой кампании, а в момент перевода средств каждым из спонсоров. Авторы имеют возможность быстро создать и разместить проект на платформе: он проходит предмодерацию, но качественное и подробное оформление не является обязательным требованием размещения.

Фандрайзинг чаще всего предполагает, что у проекта уже есть определенный круг людей, готовых поддержать инициативу, и основная задача фандрайзинговой платформы – дать удобный технический инструмент для сбора средств. В этом заключается еще одно отличие от краудфандинга, где проекты в первую очередь стремятся привлечь сторонних спонсоров.

Таким образом, фандрайзинг является удобным способом быстрого сбора средств от широкого круга заинтересованных лиц различными социальными, общественными и культурными (но реже – предпринимательскими) проектами и инициативами.

### **Список литературы**

1. Пашнин, А. Краудфандинг как форма финансирования проектов в Беларуси (пример платформы ulej.by) / А.О. Пашнин // Известия Гомельского гос. ун-та : сер. соц.-эк. и общ. науки. – 2017. – № 5 (104). – С. 155–160.