

Анализируя данные таблицы, установим, что Брестский регион имеет средний уровень реализации экономического потенциала региона.

Исследование отдельных элементов экономического потенциала позволяет найти резервы его сбалансированного развития, определить слабые и сильные стороны, ключевые процессы и элементы, состояние которых в совокупности определяет компетенции экономики региона, её внутренние конкурентные преимущества, а также поле основных проблем для разработки рекомендаций по раскрытию и использованию экономического потенциала территории.

Литература

1. Старостин, А. В. Основные направления устойчивого развития региона в условиях территориально экономических противоречий / А. В. Старостин // Экономика региона и управление. – 2007. – № 18.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) – Регионы Республики Беларусь, 2021 (том 1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/-ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_41220/. – Дата доступа: 02.11.2022.

3. Маршалова А. С. Основы теории регионального воспроизводства / А. С. Маршалова, А. С. Новоселова. – М. : Экономика, 1998. – 191 с.

УДК 336.721:47

Крисюк К. А., Минич П. П., студенты
научный руководитель – **Мишкова М. П.**, к. э. н.
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

КРАУДФАНДИНГ

Краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Сбор средств может служить различным целям – помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, созданию свободного программного обеспечения, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому. Также сложились стойкие выражения в этом виде финансирования. Проект, выходящий для коллективного финансирования, принято называть стартапом. Соискателя средств, представителя проекта называют фаундером. А инвесторов – людей, делающих материальный вклад в проект, – бэкерами [1].

Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов. Информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Краудфандинг может также относиться к финансированию компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов. Этот тип краудфандинга недавно получил особое внимание американских должностных лиц. В апреле 2012 года президент США Барак Обама подписал новый закон под названием JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), позволяющий стартап-компаниям собирать до \$1 млн посредством краудфандинга, без подачи бумаг и регистраций на продажу акций, как практиковалось ранее.

С чего все начиналось? Несмотря на то, что краудфандинг как метод сбора средств сейчас популярен в интернет-среде, его начали использовать еще 100 лет назад. Интересно, что один из первых известных примеров связан с российской историей. В 1912 году жители села Турнаево начали строить первую в Сибири Серафимовскую церковь, объединив свои деньги и сред-

ства жителей соседних деревень. Всего на церковь собрали около 12 тыс. царских рублей или около 7,2 млн в современных ценах.

Однако термин «краудфандинг» появился лишь в 2006 году, и его автором стал журналист Джефф Хау.

Первым примером интернет-краудфандинга можно считать сбор средств на организацию гастрольного тура рок-группы Marillion в 1997 году. Поклонники организовали акцию по всей территории США без какого-либо призыва со стороны музыкантов. Они собрали \$ 60 тыс. Впоследствии Marillion записала и продвигала на эти деньги нескольких своих альбомов.

Лидерами по объемам рынка краудфандинга являются Китай, Япония, Южная Корея и США, где доля таких вложений на инвестиционном рынке составляет от 2 % до 5 %. В России она пока достигла только 0,15 %.

Где применяют краудфандинг и как он работает. Средства собирают для абсолютно разных целей. Можно помочь в реализации художественных, образовательных, технических проектов. Например, в открытии языковой школы, создании настольной игры, изобретении уникального чистящего средства для окон и многого другого. Большая часть краудфандинга осуществляется на специальных интернет-платформах, но сбор денег происходит с помощью СМИ или даже через социальные сети. В новостях по телевидению показывают репортажи про детей, нуждающихся в лечении, или людей, находящихся в сложной жизненной ситуации и с финансовыми трудностями. Обычно просят отправить СМС с суммой пожертвования. Средства перечисляются в фонд, который сам их распределяет. В данном случае речь идет о безвозмездном пожертвовании, фандрайзинге. Этот термин означает привлечение денежных ресурсов на социальные и благотворительные цели. Также люди могут воспользоваться краудфандингом и для личных целей. Например, студент не может себе позволить оплатить учебу в университете; человеку не хватает для путешествия или на покупку машины. В таких социальных сетях, как Инстаграм (деятельность на территории России запрещена) или Вконтакте, в группах или на личных страницах иногда размещают объявления о помощи для поддержания творчества. Владелец страницы указывает данные карты, куда перечислять средства, или ссылку на краудфандинговую площадку. Чтобы собрать денежные средства, автору краудфандингового проекта нужно указать точный срок окончания инвестирования и саму сумму. Василию и Игорю необходимо 2 млн рублей, чтобы создать робота для помощи слабовидящим. Срок они определили в 6 месяцев. Преимущество данного метода – это прозрачность денежных перемещений. То есть инвестор (бэкер) должен быть уверен, что его деньги не потеряются, а пойдут на реализацию задуманного. Если говорить про благотворительность, то это безвозмездное вложение денег. Человек протягивает руку помощи и не ждет от этого прибыли. Чего нельзя сказать о стартапах. Если человек решил инвестировать в бизнес, то он в дальнейшем может получить прибыль. При условии, что проект окажется успешным и принесет много денег, инвестору полагается часть внесенных средств или их полная сумма.

Бэкеры проекта могут рассчитывать на получение той или иной выгоды, либо вкладываться в него безвозмездно. В зависимости от того, как будет расплачиваться с ними фаундер, выделяют несколько основных видов краудфандинга:

- на основе пожертвований или донатов – этот тип финансирования предназначен только для некоммерческих и личных проектов. За вознаграждение – участники проекта получают ценные призы. Актуально для проектов на предпродажной стадии;

- с привлечением долгового капитала (Debt-based Crowdfunding) – вложения в обмен на возврат денег с процентом от прибыли проекта;

- краудфандинг акций (Equity Crowdfunding) – деньги в обмен на долю в проекте; предполагает более серьезные вложения участников;

- в обмен на фиксированное количество новых единиц криптовалюты (ICO) – стартапы выпускают свою криптовалюту и обменивают ее на другие популярные вроде Bitcoin или Ethereum.

Поговорим и преимуществах и недостатках краудфандинга. Наиболее очевидным преимуществом краудфандинга для начинающей компании или частного лица является его способность обеспечить доступ к более широкой и разнообразной группе инвесторов или спонсоров. Благодаря повсеместному распространению социальных сетей краудфандинговые платформы — это невероятный способ для компаний и частных лиц как расширить свою аудиторию, так и получить необходимое финансирование. Кроме того, многие краудфандинговые проекты основаны на вознаграждениях; инвесторы могут принять участие в запуске нового продукта или получить подарок за свои инвестиции. Например, производитель нового мыла из жира бекона может послать бесплатный брусок каждому из своих инвесторов. Видеоигры — популярная краудфандинговая инвестиция для геймеров, которые часто получают предварительные копии игры в качестве вознаграждения.

Популярность краудфандинга на основе акций растет, поскольку он позволяет начинающим компаниям привлекать деньги, не передавая контроль венчурным инвесторам. В некоторых случаях он также предлагает инвесторам возможность получить долю в предприятии. В США Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) регулирует краудфандинг на основе акций.

Потенциальные недостатки краудфандинга включают возможный ущерб для вас или репутации вашей компании, вызванный «прибеганием» к краудфандингу, сборы, связанные с сайтом краудфандинга, и, по крайней мере, на некоторых платформах, если вы не достигнете своей цели финансирования, любое финансирование то, что было заложено, будет возвращено вашим инвесторам, и вы ничего не получите [2].

Где же осуществляется краудфандинг. Краудфандинг осуществляется на специальных платформах. Чтобы начать сбор денег, нужно выбрать подходящую площадку, которая будет отвечать особенностям проекта. При этом все действия фаундеров и бэкеров должны соответствовать нормам действующего законодательства, в случае с Россией 259 ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Кроме того, нужно внимательно прочитать правила платформы, чтобы не остаться без денег. Дело в том, что некоторые из них следуют политике «все или ничего». Это означает, что если фаундер проекта выставил цель собрать определенную сумму к конкретной дате, но не смог выполнить ее, он может и не получить никаких денег.

Есть также площадки, где нужно собрать минимум 50 % заявленных средств. Однако в этом случае комиссия для фаундера проекта будет выше, чем при 100 %.

Даже если проект размещается на платформе, которая не выставляет подобных ограничений, необходимо самостоятельно оценить шансы на успех заявленной цели. Речь идет о тех проектах, которые предполагают вознаграждение или возврат денег бэкером.

Полезно также узнать, как долго существует выбранная площадка, какая у нее репутация и сколько успешных проектов уже было реализовано. Можно попробовать связаться с другими фаундерами, которые размещали там свои проекты.

Краудфандинг достаточно развит в Российской Федерации. Существуют множество популярных краудфандинговых платформ с разделением по специализации, где создатели идей могут найти финансирование. Примерами таких площадок являются: Planeta.ru; Boomstarter.ru; Kroogi.com.

В нашей стране краудфандинг начал только развиваться. На начало 2020 года в стране существовали три наиболее популярные краудфандинговые платформы: Ulej; Talaka; MaeSens. Однако до 2021-го дотянули не все. В данный момент существуют только две платформы в нашей стране: Ulej; MolaMola.

Литература

1. Рич, Дж. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств / Джейсон Рич; перевод с англ. А. Соколов. – Минск : SmartBook, 2015. – 344 с.

2. What is crowdfunding? статья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en. – Дата доступа: 29.10.2022.