

КРАУДФАНДИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Игольницына М. Р., студентка 1 курса отделения

«Машиностроение, экономики и управления»

Научный руководитель - Конева Ю. А., преподаватель,

экономических дисциплин

ОБПОУ «КГТТС»

Ключевые слова: краудфандинг, проект, инвестиции, финансирование, бизнес, предприятие.

В данной статье рассматривается краудфандинг как источник привлечения инвестиций, рассматриваются достоинства и недостатки данного способа финансирования.

Введение. Бизнес не может существовать без финансов. Чтобы предприятие развивалось, в него нужно вкладывать деньги. Без регулярных инвестиций работа компаний замедляется, рентабельность и прибыльность снижаются. А следовательно, нужно либо вкладывать в него личные сбережения, либо искать внешнюю поддержку.

Цель – изучить и проанализировать развитие краудфандинг в России, выявить преимущества и недостатки даного способа финансирования.

Наиболее привычные инструменты финансирования, например, банковский кредит или размещение ценных бумаг на фондовом рынке становятся малодоступными: для кредиторов и организаторов биржевых торгов важны такие показатели предприятия, как объем выручки, наличие возможности регулярного погашения задолженности, наличие необходимых средств для организации выпуска ценных бумаг, то есть именно те показатели, которые первыми начинают снижаться в кризисное время.

На фоне этих факторов наиболее привлекательным инструментом финансирования деятельности предприятия становится получение инвестиций от физических лиц. Как правило, инвесторы

предъявляют менее строгие требования к предприятию, чем кредитные организации, они более лояльны к размеру бизнеса и сфере его деятельности [1].

Результаты исследование. Одним из самых популярных направлений инвестирования в последние годы становится поиск денежных ресурсов посредством использования различных инвестиционных платформ. Основным видом инвестирования на подобных платформах является краудфандинг.

Краудфандинг (от англ. «crowd» – «народ», «толпа» и «funding» – «финансирование») – буквально переводится с английского как «коллективное финансирование». Физическое лицо, индивидуальный предприниматель или фирма размещает информацию о своем проекте на специальной интернет-платформе и просит финансовой помощи.

Краудфандинг позволяет собрать деньги на развитие бизнеса от тех людей, которые заинтересованы в развитии проекта. Например, кофейня может рассказать в социальных сетях о трудностях и как их можно преодолеть или о новых проектах, а постоянные клиенты отправляют ей деньги – безвозмездно или в обмен на кофе. Инвестиции в этой сфере обычно небольшие, поскольку инвесторы не получают ничего существенного с этих вложений.

Если первоначально краудфандинг использовался в основном в области некоммерческих социальных и культурных проектов, то в настоящее время он используется в основном для финансирования частных бизнесов и стартапов.

Общепринятым является факт, что краудфандинг считается зарубежной моделью финансирования проектов, пришедшей к нам в начале XXI века, однако в истории нашего государства содержатся примеры сбора средств на реализацию проектов по схожему принципу [2].

Краудфандинг подойдет в таких ситуациях:

- *у бизнеса уже есть раскрученный бренд, и ему нужно протестировать новый продукт или решить проблемы с существующим;*
- *нет продукта и аудитории, но есть интересная идея;*
- *есть стартап с трогательной историей;*
- *нужно собрать небольшую сумму – до одного миллиона рублей.*

Но в некоторых случаях на краудфандинг рассчитывать не стоит, например, если:

- *нужны вложения от нескольких миллионов и выше;*
- *нет истории, которой можно заинтересовать людей;*
- *нет лояльной аудитории, которая готова помогать бизнесу.*

Организовать сбор денег можно на своем сайте или в социальной сети. Если там аудитория маленькая или не очень лояльная, лучше разместить предложение на специальной площадке.

Важно выбрать только одну площадку, потому что обычно нельзя размещать один и тот же проект сразу на нескольких платформах. Если это сделать, его могут удалить со всех крауд-ресурсов.

Краудфандинг выгоднее стандартного привлечения инвестиций, потому что:

- *не нужно оформлять документы, тратить время на переговоры со множеством инвесторов и составление договоров;*
- *не будет одного инвестора, который может управлять проектом за счет финансовых рычагов;*
- *большое количество бэкеров, которые могут рассказать о проекте знакомым, дают дополнительную медийную поддержку.*

К недостаткам краудфандинга можно отнести:

- *ограничения – правила краудфандинговых платформ могут запрещать определенные проекты;*
- *сложный расчет нужного объема инвестирования и возможные конфликты интересов с инвесторами;*
- *возможность кражи идеи недобросовестными людьми, то есть те, у кого есть деньги, могут воспользоваться ей и запустить проект раньше, заняв рынок;*
- *недоверие к фаундеру – некоторые авторы проектов могут не торопиться с реализацией проекта или исчезнуть с собранными деньгами.*

Заключение. В настоящее время краудфандинг является одним из самых перспективных инструментов для привлечения денежных средств для предприятий в России. Этот инструмент уже доказал свою эффективность и преимущества по сравнению с классическими инструментами прямых инвестиций. Краудфандинг-платформы

предоставляют возможность привлекать финансирование от широкой аудитории, что делает данный инструмент более доступным для субъектов малого и среднего бизнеса [3].

Краудфандинг предназначен для помощи в реализации самых разнообразных идей и при этом позволяет определить, какая задумка успешная, полезная и стоит вложений, а какая никому неинтересна.

Библиографический список:

1. Мокина К.А., Суртаева А.И. Краудфандинг как способ финансирования малого и среднего бизнеса // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке: сборник научных статей IX Международной научно-практической конференции, 15-16 марта 2023 г. Часть 2. – Новокузнецк: Издательский центр СибГИУ, 2023. – 210 с.
2. Смольникова А.В., Кузбенова Э.Р. Краудфандинг как механизм народного финансирования: история и современность. Научные записки молодых исследователей. – 2021. - №9(1). – С.5–12.
3. Чеховской Р.В. Краудфандинг как новый механизм привлечения денежных средств субъектами малого бизнеса / Р.В.Чеховской // Вестник евразийской науки. – 2023. – Т.15. – №3.

CROWDFUNDING AS A WAY TO FINANCE A BUSINESS

Igolnitsyna M. R.

Scientific supervisor - Koneva Yu. A.

ОБПОУ "КГТТС"

Keywords: *crowdfunding, project, investments, financing, business, enterprise.*

This article examines crowdfunding as a source of attracting investments, discusses the advantages and disadvantages of this method of financing.