

УДК: 336.7

DOI 10.53473/16946324\_2023\_1

**Крамаренко Анна Игоревна**

экономика илимдеринин кандидаты, доцент  
УНПК "Кыргызстан Эл аралык Университети"

+996 555 951885

anyuta\_koryutina@mail.ru

**Лукьянова Елена Владимировна**

1- курсунун магистранты  
УНПК "Кыргызстан Эл аралык Университети"

+996708411300

alain08elena@gmail.com

**Крамаренко Анна Игоревна**

к.э.н., доцент

УНПК «Международный университет Кыргызстана»

**Лукьянова Елена Владимировна**

магистрант 1 курса

УНПК «Международный университет Кыргызстана»

**Kramarenko Anna Igorevna**

Candidate of Economics, Associate Professor  
ERPC "International University of Kyrgyzstan"

**Lukyanova Elena Vladimirovna**

1st year undergraduate

ERPC "International University of Kyrgyzstan"

## КРАУДФАНДИНГ: ТҮШҮНҮГҮ ЖАНА ТҮРЛӨРҮ

### КРАУДФАНДИНГ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

### CROWDFUNDING: CONCEPT AND TYPES

---

**Аннотациясы:** Макалада азыркы экономикалык шарттарда долбоорлорду каржылоонун перспективдүү ыкмасы катары краудфандингдин концепциясы жана түрлөрү жана каржылоонун салттуу ыкмалары менен чагылдырылган инвестициялык активдүүлүктүн кыскаруу тенденциясы талкууланат.

**Негизги сөздөр:** краудфандинг, долбоорлорду каржылоонун ыкмалары жана булактары, жамааттык каржылоо, инвестициялар, краудфандинг платформалары.

**Аннотация:** В статье рассматриваются понятие и виды краудфандинга, как перспективного метода финансирования проектов в современных экономических условиях и тенденции к сокращению инвестиционной активности, выраженной традиционными методами финансирования.

**Ключевые слова:** краудфандинг, методы и источники финансирования проектов, коллективное финансирование, инвестиции, краудфандинговые платформы.

**Abstract:** The article discusses the concept and types of crowdfunding as a promising method of projects financing in the current economic conditions and the trend towards reduction of traditional funding activity.

**Key words:** crowdfunding, methods and sources of project financing, collective financing, investments, crowdfunding platforms.

---

В современном мире для любой организации и реализации ее проектной деятельности важнейшую роль играет привлечение финансирования. К сожалению, в сложившейся экономической ситуации процесс формирования источников финансирования проектов имеет ряд проблем. И одним из главных факторов, который влияет на это, является сокращение инвестиционной деятельности, особенно в инновационные и начинающие проекты, риск возвратности вложений в которые достаточно высок.

Особую сложность в привлечении финансирования испытывает и некоммерческий сектор экономики, так как основной целью деятельности таких организаций является не извлечение прибыли, а решение социально значимых проблем общества. В связи с чем круг лиц, желающих финансировать такую деятельность, достаточно ограничен.

Наиболее традиционными методами финансирования коммерческих проектов являются такие методы как: инвестирование собственными средствами, долевое финансирование, финансирование посредством кредитов, выпуском облигаций и ценных бумаг, лизинг, смешанное проектное финансирование.

Для некоммерческих организаций основными источниками финансирования являются учредительские и членские взносы, пожертвования, гранты, субсидии, дотации, а также выручка от реализации услуг или от использования имущества в том случае, если организационно-правовая форма организации позволяет получать такие доходы.

Но стоит отметить, что меняющиеся экономические условия всегда подталкивают на поиск новых путей решения задач. Глобальное развитие цифровых технологий повлияло на многие сферы деятельности нашего общества, в том числе оно отразилось и на изменениях в области привлечения инвестиций. В последние годы со стороны субъектов бизнеса и некоммерческих организаций начал усиливаться интерес к альтернативным методам финансирования проектов, значительный опыт применения которых уже накоплен в международной практике. Одним из таких методов является предмет исследования данной статьи – краудфандинг.

Термин «Краудфандинг» впервые был введен в употребление в 2006 году, его автором является журналист, доцент Северо-Восточного Университета (США) Джефф Хоуи (Jeff Howe).[4]

Наиболее популярным определением данного термина является следующее: «Краудфáндинг (народное финансирование, от англ. crowd - «толпа», funding - «финансирование») - коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).»<sup>20</sup>

Конкретизируя понятие краудфандинга следует сказать, что его суть заключается в том, что любой человек, организация либо группа лиц и организаций может привлечь финансовые ресурсы для реализации своих идей или проектов от широкого круга спонсоров, преимущественно через Интернет. [3] Спонсорами могут выступать любые физические или юридические лица. Цели и направления проектов могут быть абсолютно различными: культурными, благотворительными, политическими, социальными или коммерческими. Взносы спонсоров могут быть любых размеров и являться как безвозмездными, так и предполагать вознаграждение.

Процесс сбора средств может осуществляться как в стране реализации проекта, так и по всему миру благодаря использованию специализированных краудфандинговых платформ – интернет-площадок, на которых размещаются соответствующие идеи и проекты. Сбор средств, финансирование проекта, контроль реализации проекта, контроль выполнения обязательств получателя средств перед донорами реализуется с помощью интерфейса краудфандинговой платформы. Таким образом краудфандинг позволяет получать финансирование без привлечения банковских кредитов или иных источников инвестиций.

<sup>20</sup><https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (дата обращения – 23.11.2022)

Так же стоит обратить внимание на то, что краудфандинг помогает решать и маркетинговые задачи проектов, размещенная информация на краудфандинговых платформах, имеющих большое число пользователей, способствует продвижению проектов и привлечению новых клиентов, хотя мобилизация финансирования рассматривается как основной результат и цель краудфандинга.

В зависимости от целей сбора средств и вознаграждения, которое предполагается инвестору за его финансовый вклад, краудфандинг можно разделить на следующие виды:

1. **Краудфандинг без вознаграждения** (благотворительный краудфандинг). При такой модели краудфандинга финансирование проекта осуществляется на основе безвозмездных пожертвований. При этом донор не получает какой-либо встречной выгоды, а его добровольные пожертвования совершаются из альтруистических побуждений без каких-либо обязательств со стороны получателя. Благодарностью за финансовый вклад может быть лишь упоминание о спонсоре при реализации проекта. В процессе такой краудфандинговой кампании средства собираются чаще всего на благотворительные и общественно-полезные цели, социальные, культурные, политические, медицинские, образовательные проекты и т.д.

2. **Краудфандинг основанный на нефинансовом вознаграждении**. Цели проектов при таком типе краудфандинга могут иметь как коммерческий, так и некоммерческий характер. В качестве вознаграждений для доноров могут выступать как продукты, которые будут созданы в результате реализации проекта, так и другие материальные и нематериальные поощрения и подарки. Иногда вознаграждение может иметь чисто символическое значение. Например, вознаграждением могут выступать различные программы лояльности, привилегии, скидки, подарочные сертификаты, возможность иметь первый экземпляр продукта, автограф и т.д. При размещении проекта на краудфандинговой платформе, автор проекта может создать список вознаграждений в зависимости от суммы вклада спонсора.

3. **Краудфандинг капитала (краудинвестинг)** - механизм финансирования, основанный на получении финансового вознаграждения, при котором каждый, кто вложил средства в проект, считается его полноценным инвестором и имеет право на получение дивидендов, бонусов, доли в капитале. Данный тип краудфандинга имеет несколько моделей:

- **Royalty-модель**. Является логическим продолжением схемы нефинансового вознаграждения. Только кроме нефинансовых бонусов и различных поощрений инвестор получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта.
- **Акционерный краудфандинг** – это форма инвестирования, при которой в качестве вознаграждения за финансовую поддержку проекта инвестор получает право на долю в собственности компании, становится держателем акций и имеет возможность получать дивиденды. Также имеет право голоса на общих собраниях акционеров.
- **Долговой краудфандинг (краудлендинг)** — это народное кредитование, механизм которого состоит в том, что одни частные лица предоставляют займы под проценты на реализацию различных проектов другим частным лицам и организациям посредством краудфандинговых платформ. Краудлендинг является перспективной альтернативой банковскому кредитованию. Его преимуществом для автора проекта или идеи является более простой порядок получения займа и более низкие процентные ставки по кредиту. Для инвесторов (займодавцев) преимуществом является наличие четкого плана-графика возврата получателем заемного капитала [4], широкий выбор объектов кредитования, более выгодный процентный доход в отличии от банковских процентов по депозитам.

Краудфандинг является перспективным методом финансирования коммерческих и социальных проектов, который стал возможным благодаря развитию информационных технологий. [3] Он позволяет аккумулировать денежные средства населения и вкладывать их непосредственно в производство интересного и инновационного продукта с перспективой высокого уровня отдачи инвестиций, а также решать различные острые социальные проблемы общества. Его развитие может положительно повлиять на экономику и создание прозрачного

и эффективного механизма для народного финансирования проектов, поддержки социальной сферы и инновационной деятельности. [4]

**Список использованной литературы:**

1. Абдрасулова Г. Э. Специфика краудфандинга и перспективы его правового регулирования в Республике Казахстан // Вестник Института законодательства и правовой информации РК. 2020. № 2 (60). С.
2. Идрисов Н., Рустемова А. Применение электронных платежных систем и краудфандинговых платформ для сбора средств от общественности НКО Кыргызской Республики. Аналитический обзор. Международный центр некоммерческого права (ICNL) © ICNL 2020 г. Бишкек (27 с)
3. Пашнин, А. О. Краудфандинг: направления исследований и теоретические основы // Бизнес. Образование. Экономика : Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1–2 апр. 2021 г. : сб. ст. / редкол.: В. В. Манкевич [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2021. – С. 197-200. URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/269906> (дата обращения 24.11.2022)
4. Санин М.К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Экономика и экологический менеджмент. 2015. №4. С. 57-63. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-razvitiya-kraudfandinga-klassifikatsiya-vidov-analiz-perspektiv-razvitiya-i-preimuschestv> (дата обращения: 23.11.2022).
5. Славинская Е.А., Куницкая О.М. Понятие и виды краудфандинга: законодательное закрепление // Финансовое право в условиях цифровизации экономики : материалы междунар. науч.-практ. круглого стола, Минск, 13 нояб. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. С. Каменков (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2020. – С. 143-147. URL: <https://elib.bsu.by/handle/123456789/258648> (дата обращения 22.11.2022)
6. Фейзуллаев М.А., Долгов Е.В., Шихвеледова Д.К., Проблемы формирования источников финансирования крупных инвестиционных проектов // Международный научно-исследовательский журнал.- 2020. - №12 (102). URL: <https://research-journal.org/archive/12-102-2020-december/problemu-formirovaniya-istochnikov-finansirovaniya-krupnyh-investicionnyh-proektov> (дата обращения: 23.11.2022).
7. Юрченко А.А., Кузнецова В.А. Краудфандинг - новый способ финансирования // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. №11. С. 831-832  
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-novyy-sposob-finansirovaniya> (дата обращения: 26.11.2022).