

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРАУДФАНДИНГА В БЕЛАРУСИ

*В.А. Конопацкая, А.В. Хомич, 2 курс
Научный руководитель – О.А. Теляк, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет*

О краудфандинге – народном финансировании – одном из основных элементов краудэкономики во всем мире говорят, как о реальной альтернативе традиционным банковским кредитам. Крауд–площадки собирают миллиарды долларов для различных целей – финансирования стартап–компаний и малого предпринимательства, издания различных книг, съемок фильмов, поддержки благотворительных проектов, получения прибыли от совместных инвестиций. Составными частями краудэкономики сегодня являются краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций в реализации бизнес–проекта. В отличие от краудфандинга краудинвестинг имеет финансовый характер вознаграждения инвестору.

Таким образом, существуют следующие модели крауд–площадок: краудинвестинг и краудфандинг коммерческой и социальной направленности.

Одной из крауд–площадок в Беларуси является Investo.by, которая запустилась в январе 2015 г. Основным направлением данной площадки является краудинвестинг, направленный на поиск инвестиционных проектов. На данный момент в связи с принятием профильного законодательства и бизнес–активностью деятельность данной платформа находится в статичном состоянии.

К форме краудфандинговых площадок социальной направленности, где сбор средств не подразумевает извлечение прибыли вкладчиками, можно отнести Ulej.by, Talaka.org, MaeSens.by.

Площадка Ulej.by была запущена в апреле 2015 г., но уже успела собрать более 1 000 000 бел. руб. В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarter с моделью «Все или ничего», т.е. если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются инвесторам. Когда проект набирает нужную сумму, то выплачивается комиссия в 10% Улею, банку и платежной системе. Если сумма денег, собранных на проекты Ulej.by на основании договоров дарения превышает 4 947 бел. руб., то она облагается подоходным налогом 13% [1].

Площадка Talaka.org была запущена в 2013 г. и на данный момент на ней размещено 1754 активных проектов в сферах образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и др. На сегодняшний день данная площадка объединяет 42 790 человек.

31 марта 2015 г. Talaka.by запустила «сервис народного финансирования» Talakosht. Краудфандинговый сервис предназначен для сбора средств на реализацию социально значимых проектов. Авторы проектов, которым нужно финансирование, создают краудфандинг–кампанию. Должны быть определены следующие параметры кампании: цель сбора средств, общая сумма денег, продолжительность кампании, «Все или ничего» или «Все, что собрано» (автор получит деньги, если наберется хотя бы 25%), подарки для спонсоров. Комиссию за размещение проекта площадка не берет. На данный момент в кампаниях «Талакошт» собрано 950 648 бел. руб. Главным отличием от мировых аналогов является механизм обещаний: сначала спонсор регистрирует свое обещание перечислить деньги, а затем, когда сумма обещаний будет достаточна для финансирования проекта, уже производится оплата [2].

Ещё одна белорусская крауд–площадка Maesens.by была запущена в октябре 2011 г. MaeСэнс предлагает своим пользователям новый формат вовлечения в краудфандинг и благотворительность, в основе которого лежат механизмы аукционной торговли и социальной сети. За время своего существования MaeСэнс оказал финансовую поддержку проектам в размере 968 765 бел. руб. Сегодня данная крауд–площадка объединяет более 100 000 человек [3].

В конце 2016 г. компания ООО «Финансово–аналитическое бюро» представила краудлендинговый онлайн сервис взаимного p2p–кредитования – интернет–площадку Kubyshka.by. Созданный онлайн–сервис позволяет заемщикам устанавливать «правила игры», полагаясь на свои возможности, определять все важные условия, на которых они готовы получить деньги в долг. Кредиторам предоставлено право анализировать условия выставленных заявок, выбирать наиболее при-

влекательные из них и принимать решение, с кем из заемщиков они хотели бы заключить сделку [4].

Однако у такого процесса как краудфандинг, как традиционного ядра краудэкономики, при множестве преимуществ существуют риски, которые должны быть приняты во внимание и удаляются в управлении. Представим их в виде таблицы.

Таблица – Риски краудфандинга

Форма рисков	Характеристика риска
Мошенничество со стороны инициатора бизнес-идеи и риск его некомпетентности	Аккумулированные средства могут быть профинансированы в другой проект либо использованы в личных целях. Так как практически на всех платформах отсутствует проверка, выкладываемых стартапов и бизнес-идей. Недостаточная компетентность инициатора бизнес-идеи, не имеющего профессиональных знаний в этой сфере, приведет к тому, что проект будет рассчитан неграмотно.
Риск потери авторства бизнес-проекта	Размещенный на краудсервисе бизнес-проект может стать объектом плагиата. Если продукт не является объектом авторского или патентного права либо на него не оформлены соответствующие документы, идею могут присвоить другие субъекты.
Мошенничество со стороны краудфандинговой платформы; риск банкротства платформы; угрозы кибератак	Краудфандинговая платформа намеренно не выполняет свои обязанности. К критическим факторам банкротства крауд-платформы является большое количество нереализованных бизнес-идей.
Отсутствие контроля инвесторов за переданными денежными средствами на реализацию бизнес-идеи	Отсутствие юридического регулирования финансовых потоков краудфандинговых платформ со стороны государства может привести к финансированию запрещенных законом видов деятельности.

Источник: собственная разработка

Для управления данными рисками следует предпринять следующие действия: создание единой базы краудфандинговых площадок; регистрация граждан, которые готовы выступать в роли инвесторов и авторов проектов; введение системы проверки кредитной истории как инвестора, так и автора проекта; эффективный брендинг крауд-площадок; создание механизмов усовершенствования программного обеспечения; минимизация рисков для непрофессиональных инвесторов.

На наш взгляд, ключевыми целями краудфандинга являются: поддержка инновационных решений и стартапов; демократизация процесса поддержки искусства и культуры; социальный эффект; создание эффективного механизма для народного финансирования проектов и т. д.

Таким образом, краудфандинг представляет возможности привлечения финансовых средств на финансирование проектов и стартапов различных направлений деятельности. Однако существуют ограничивающие факторы для развития краудфандинга – риски, а также малая предпринимательская инициативность граждан для ведения бизнеса, отсутствие достаточного количества эффективных бизнес-идей. Сопоставив данные о сумме профинансированных проектов на крауд-платформах Беларуси с данными о выдаче кредитов физическим лицам банками страны, получим значение равное 0,05%. Следовательно, развитие краудфандинга в стране находится на низком уровне. В виду существенных достоинств краудфандинга, перечисленных в тезисах, считаем актуальным, целесообразным и уместным его развитие в отечественных условиях, что создаст базу для укрепления предпринимательской инициативы, дополнительного финансирования бизнеса, процветания благотворительности, развития финансового рынка страны и экономики в целом.

Список использованных источников

1. Ulej [Электронный ресурс] / Как работает Улей? – Режим доступа: <http://ulej.by/work>. – Дата доступа: 10.03.2018.
2. TALAKA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.talaka.org/>. – Дата доступа: 11.03.2018.
3. MaeSens [Электронный ресурс] / О MaeСэнс. – Режим доступа: <https://maesens.by/page/about>. – Дата доступа: 28.03.2018.

4. Кубышка [Электронный ресурс] / О нас. – Режим доступа: <http://kubyshka.by/about>. – Дата доступа: 25.03.2018.