

К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования

Иванцов Дмитрий Александрович 

Аспирант

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация

E-mail: rabochaya_pochta_1993@internet.ru

Наливайченко Екатерина Владимировна 

Доцент экономических наук, профессор

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, г. Симферополь, Российская Федерация

E-mail: katnaliv@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.

краудфандинг,
коллективное
финансирование,
альтернативное
инвестирование,
крауд-технологии,
модели коллективного
финансирования,
цифровая экономика

АННОТАЦИЯ.

С развитием цифровой экономики и расширением крауд-технологий традиционное инвестирование дополняется альтернативами, среди которых коллективное (народное) финансирование – краудфандинг – выступает одним из наиболее доступных и перспективных направлений сетевых коммуникаций. В современных условиях снижения возможностей для традиционного финансирования увеличение числа операторов краудфандинговых платформ и повышение качества услуг по содействию в инвестировании способствует развитию инноваций и социальных инициатив.

Целью статьи является комплексное исследование фундаментальных основ формирования и развития крауд-технологий для определения содержательных характеристик коллективного финансирования. Задачами исследования являются: анализ сущности и становления коллективного финансирования на основе изучения основных подходов к трактованию данной дефиниции; выделение экономических и социальных функций коллективного финансирования; характеристика моделей коллективного финансирования на различных платформах; формирование общей и специфической классификации коллективного финансирования, а также определение преимуществ и недостатков каждого вида коллективного финансирования.

Научная новизна исследования заключается в систематизации трактовок и функций коллективного финансирования, выделении основных видов и моделей народного финансирования, идентификации преимуществ использования коллективного финансирования как одного из видов альтернативного инвестирования. Авторами выделены социальные функции в дополнение к экономической составляющей коллективного финансирования; представлен алгоритм осуществления проекта коллективного финансирования, включающий общие этапы взаимодействия заемщика с оператором и инвесторами платформы. Выявлена дифференциация моделей сбора и возврата финансовых средств вкладчиков в зависимости от используемых крауд-платформ; идентифицированы основные критерии классификации коллективного финансирования: виды субъектов гражданского права (физические, юридические лица), участвующих в коллективном финансировании, и типы поощрения, предлагаемого авторами проекта инвесторам.

Сделан вывод о преимуществах использования альтернативного финансирования, а также перспективах новых крауд-технологий и их дальнейшего исследования.

JEL codes: G29; K29; M13; O39

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2024-11-55-66>

Для цитирования: Иванцов, Д.А. К вопросу о содержательных характеристиках коллективного финансирования / Д.А. Иванцов, Е.В. Наливайченко. - Текст : электронный // Теоретическая экономика. - 2024 - №11. - С.55-66. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.11.2024)

Введение

В условиях масштабного развития цифровой экономики и стимулирования инновационной деятельности как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий, широкое развитие получили крауд-технологии, которые предполагают применение финансовых ресурсов граждан и организаций для решения какой-либо общественно важной задачи, производства инновационного продукта, разработки и внедрения новых технологических решений, оказания дорогостоящих социальных услуг [3; 5]. Особое значение среди крауд-технологий имеет технология коллективного финансирования – краудфандинга, как одно из наиболее перспективных и активно развивающихся направлений сетевых коммуникаций, позволяющее аккумулировать средства широкого круга заинтересованных лиц для реализации актуальных проектов без необходимости выстраивания связей с банками или венчурными инвесторами и при обеспечении прозрачности всех денежных потоков.

Новые механизмы, основанные на платформенных решениях, позволяют не только расширить целевую аудиторию предлагаемого к инвестированию проекта, но и получить эффекты снижения транзакционных, временных и иных издержек, что обуславливает активное формирование рынка краудфандинга и актуализирует исследование содержательных характеристик современных процессов коллективного финансирования, выявление особенностей и сложившихся моделей данной деятельности.

Анализ публикаций, материалов, методов

Проблемы становления и развития механизмов коллективного финансирования на современном этапе освещены в трудах таких ученых, как Б. Веллман, Д. Готовцев [4], Ж. Кардосо, Н. Копасовская [7], Дж. Перман, Г. Рейнгольда, В. Эспинозе, К. Фишер, Дж. Хау, Л.К. Плюсина [9], Н. Штайгенбергер Н., Д.В. Шкуркин [12]. Изучению специфических особенностей и определению преимуществ данного вида альтернативного инвестирования посвящены исследования А.М. Кузьмина и Е.А. Высоковской [8], О. Рузметовой [10], А.Н. Сивакс [11], Л.В. Юдиной [13] и др. Однако, несмотря на большое количество работ, комплекс актуальных направлений развития механизмов и инструментов реализации краудфандинговой деятельности раскрыт недостаточно.

Для проведения исследования использованы такие общенаучные методы, как обобщение и группировка, формально-логический метод, методы анализа и синтеза, индуктивный и дедуктивный методы, метод аналогии и сравнения, системный подход, комбинированное использование которых позволило обеспечить необходимый уровень объективности и полноты исследования фундаментальных основ формирования и развития коллективного финансирования.

Цель и постановка задачи исследования.

Целью статьи является комплексное исследование фундаментальных основ формирования и развития крауд-технологий для определения содержательных характеристик коллективного финансирования.

Задачами исследования являются:

- анализ сущности и становления коллективного финансирования на основе изучения основных подходов к трактованию данной дефиниции;
- выделение экономических и социальных функций коллективного финансирования;
- характеристика моделей коллективного финансирования на различных платформах;
- формирование общей и специфической классификации, а также определение преимуществ и недостатков каждого вида коллективного финансирования.

Научная новизна исследования.

Научная новизна проведенного исследования заключается в систематизации трактовок и функций коллективного финансирования, выделении основных видов и моделей народного

финансирования, идентификации преимуществ использования коллективного финансирования как одного из видов альтернативного инвестирования.

Основной раздел

Термин «коллективное финансирование» или «краудфандинг» имеет множество трактовок, в зависимости от того, на что направлено использование данной технологии. Дж. Хау определил краудфандинг как сбор пожертвований через сеть Интернет [4]. В. Чугреев предлагает расширенную трактовку и под краудфандингом понимает социальную технологию коллективного финансирования, основой которой являются добровольные пожертвования общества [9].

Так, например, по мнению Н. Штайгенбергера и Д. В. Шкуркина краудфандинг выступает в качестве народного финансирования, при котором денежные средства собираются теми людьми, которым он непосредственно понравился [12].

Позиция А. М. Кузьмина, Е. А. Высоковской в вопросе определения коллективного финансирования заключается в том, что данное явление представляет собой деятельность, нацеленную на привлечение финансов, где адресатом выступает большое количество людей, объединивших на добровольных началах собственные ресурсы на краудфандинговой площадке с целью поддержания или создания продуктов или услуг, проведения мероприятия, оказания помощи нуждающейся категории граждан [8].

Н. Копасовская изучает коллективное финансирование с позиции социальных отношений и определяет его как обращение к большому числу граждан, каждый из которых может принять участие и инвестировать в какой-либо проект в обмен на получение определенного финансового вознаграждения или выгоды [7].

А. И. Сивакс предлагает понимать под краудфандингом специфический вид краудсорсинга, при котором сторонние лица финансируют конкретные инвестиционные проекты для достижения конечного результата такого проекта [11].

Большая часть вариаций трактовок определения коллективного финансирования чаще всего связывает его с привлечением денежной помощи от большой группы людей. Делается акцент на том, что основная цель коллективного финансирования заключается в продвижении услуг или продуктов, а также проведении различных мероприятий. Из года в год помощь нуждающимся гражданам и оказание им материальной поддержки становится все более прогрессивной и востребованной. Краудфандинг, по своей сути, выступает в роли наглядного примера того, как интернет-ресурс может быть способен стать функциональным полем для сосредоточения разных категорий людей [13].

Стоит отметить, что технология народного инвестирования не является новой, а практика существует на протяжении сотен лет. Например, в 1700-х годах автор Джонатан Свифт создал ирландский кредитный фонд, который предоставлял небольшие суммы денег сельским семьям с низким доходом на короткие периоды времени. Спустя столетие более 300 подобных программ были распространены по всей Ирландии; а доля ирландских домохозяйств, получающих внешние инвестиции, достигла 20 %. Также, к подобному механизму привлечения средств прибегали авторы различных книг: авторы и издатели анонсировали книжные проекты и прибегали к системе подписок. Книга будет написана и издана, если достаточное количество подписчиков заявят о своей готовности купить книгу, как только она выйдет. Безусловно, бизнес-модель подписки не является примером краудфандинга в современном его понимании, так как реальный поток денег начинается только с момента появления продукта. Количество подписчиков, тем не менее, обладает способностью создавать необходимое доверие среди инвесторов, необходимое для получения финансирования [4].

Значимость коллективного финансирования определяется наличием проблем привлечения инвестиций на реализацию различных инновационных проектов. Также важным фактором является неспособность традиционных форм привлечения финансовых средств полностью обеспечить необходимый объем финансирования на решение той или иной задачи. Необходимо отметить применение коллективного финансирования как одного из методов деятельности, направленной

на привлечение сторонних ресурсов на постоянной основе для реализации в основном социальных и благотворительных проектов (фандрайзинг). Деятельность по сбору средств (пожертвований), включающая поиск спонсоров и проведение благотворительных акций, предполагает, в отличие от коллективного финансирования определенного проекта, поиск систематических источников ресурсов для продвижения некоммерческих организаций и инициатив, политических и социальных программ.

В целом, классификация коллективного финансирования осуществляется по типу самого проекта, на реализацию которого привлекаются денежные средства. Коллективное финансирование может осуществляться для коммерческих проектов, «креативных проектов», благотворительных проектов, культурных проектов, проектов по социальному предпринимательству, экологических проектов, проектов социальной направленности, проектов по борьбе с глобальной бедностью, проектов по развитию сети волонтеров и др. [9].

Таким образом, в рамках коллективного финансирования возможно привлечение денежных средств для реализации практически любой идеи и проекта, в рамках законодательства Российской Федерации [6].

Цель коллективного финансирования – реализация определенного, чаще всего инновационного, проекта с помощью привлечения огромного количества людей к финансированию проекта. Для того, чтобы достигнуть эту цель автору инновационного проекта нужно заинтересовать людей и предложить им выгодные условия по инвестированию в инновационный проект.

Объектом коллективного финансирования является непосредственно процесс привлечения общества к финансированию инновационного проекта в результате формирования у потенциальных вкладчиков соответствующих потребностей, интересов и ценностных ориентаций. Основными субъектами коллективного финансирования выступают авторы проекта / заемщики, потенциальные инвесторы, организаторы краудфандинговых платформ [4]. Предметом коллективного финансирования выступают социальные взаимодействия между гражданами в процессе участия в финансировании инновационного проекта. Стоит отметить, что социальные взаимодействия осуществляются между субъектами коллективного финансирования и характеризуются добровольным характером, целесообразностью и результативностью [9].

Примером самых крупных и успешных краудфандинговых платформ, осуществляющих сбор финансовых средств, в мире являются «Kickstarter», «Indiegogo» и «GoFundMe», в России – «CrowdRepublic», «Planeta.ru» и «Boomstarter».

В литературе выделяют две основные функции коллективного финансирования [9]:

1. Маркетинговая функция – анализ целевой аудитории инновационного проекта и выявление степени значимости и востребованности на рынке;
2. Ценообразовательная функция. Данная функция дает возможность автору инновационного проекта провести анализ спроса и понять правильно ли он оценил стоимость своего продукта или услуги.

Мы считаем, что обе эти функции являются отражением экономической стороны коллективного финансирования и не учитывают его важное социальное значение, поэтому необходимо также рассмотреть функции социальные. Так, к основным экономическим функциям относятся:

1. Производственная – производство в результате коллективного финансирования товаров и услуг;
2. Маркетинговая – определение спроса, анализ целевых рынков и оценка перспективности проекта;
3. Ценообразовательная – позволяет определить, верно ли автор определил стоимость продукции;
4. Инновационная – возможность реализации инновационной деятельности путем привлечения большого объема инвестиций.

Теперь необходимо выделить социальные функции:

5. Активизирующая – способствует повышению активности субъектов коллективного финансирования с целью реализации проекта;

6. Мотивационная – привлечение внимания субъектов к важности удовлетворения индивидуальных и общественных потребностей;

7. Коммуникативная – передача и обмен информации между субъектами деятельности.

Характер и содержание коллективного финансирования также определяются совокупностью входящих в него видов деятельности [5]:

1. Экономическая и социальная – обеспечивает удовлетворение индивидуальных и общественных потребностей;

2. Коммуникативная – получение, обмен и распространение информации, неотъемлемая часть социального взаимодействия;

3. Технологическая – предполагается использование различных технологических решений в процессе коллективного финансирования: технологии подачи заявок, технологии сбора вкладов, технологии проведения опросов, взаимодействия с организаторами платформы;

4. Практико-ориентированная – конечной целью коллективного финансирования является достижение определенного практического результата, создание нового продукта, услуги, технологического решения для дальнейшего применения;

5. Рыночная – краудфандинговые компании по сбору средств оперируют в конкурентной рыночной среде, в которой присутствует большое количество авторов и проектов, каждый из которых борется за внимание потенциальных спонсоров, что положительно сказывается на качестве товаров и услуг.

Средствами коллективного финансирования является совокупность цифровых технологий, которые применяются для достижения цели как авторами инновационных проектов, так и организаторами краудфандинговых платформ.

Средства, используемые заемщиками, включают в себя цифровую инфраструктуру для привлечения инвесторов. К ним относят: аналитические базы данных поступающих финансовых средств, технологии продвижения проекта и привлечения к нему внимания. Особую значимость имеют маркетинговые организации, презентация пробных образцов продукции и поддержание обратной связи с инвесторами [10].

Средства, используемые организаторами краудфандинговых платформ представлены технологиями сбора средств, обучения авторов продвижению их проектов, базы данных для сбора отзывов и др.

В зависимости от объема собранных средств результат коллективного финансирования может быть представлен следующим образом:

1. В том случае, если автор проекта за установленный срок не успевает собрать необходимую сумму, то все вырученные средства в полном объеме возвращаются инвесторам (примером данной модели является платформа «Kickstarter»);

2. Автор проекта получает денежные средства в полном объеме, независимо от того, была ли собрана необходимая сумма или нет (например, такая модель используется на платформе «RocketHub»);

3. Автор получает доступ к денежным средствам после преодоления определенного порогового значения в процентном соотношении с изначально заданной суммой.

Общий алгоритм проекта коллективного финансирования представлен на рисунке 1.

В процессе развития технологии коллективного финансирования в мировой практике сформировались различные его классификации и виды, а также многочисленные модели сбора денежных средств на краудфандинговых платформах.

Так, Л.К. Плюснина классифицирует краудфандинг по характеру и степени возмездности вложений: коллективное спонсорство различных проектов (crowdsponsoring); инвестирование

в компанию, предполагающее последующее участие в получении прибыли (зачастую путем приобретения пакета акций, – crowdinvesting); передача денежных средств одних физических лиц другим физическим или юридическими лицам с дальнейшим возмещением переданных средств после успешной реализации коммерческого проекта (crowdlending); социальные инвестиции в решение социально значимых проблем, являющиеся абсолютной безвозмездной формой вложений (crowdlaising, crowddonating). На наш взгляд, представленные виды коллективного финансирования на основе степени возмездности можно разделить на две категории: экономическое коллективное финансирование, предполагающее получение вкладчиками дохода, продукта, услуги, и социальное коллективное финансирование, осуществляемое на безвозмездной основе [9].

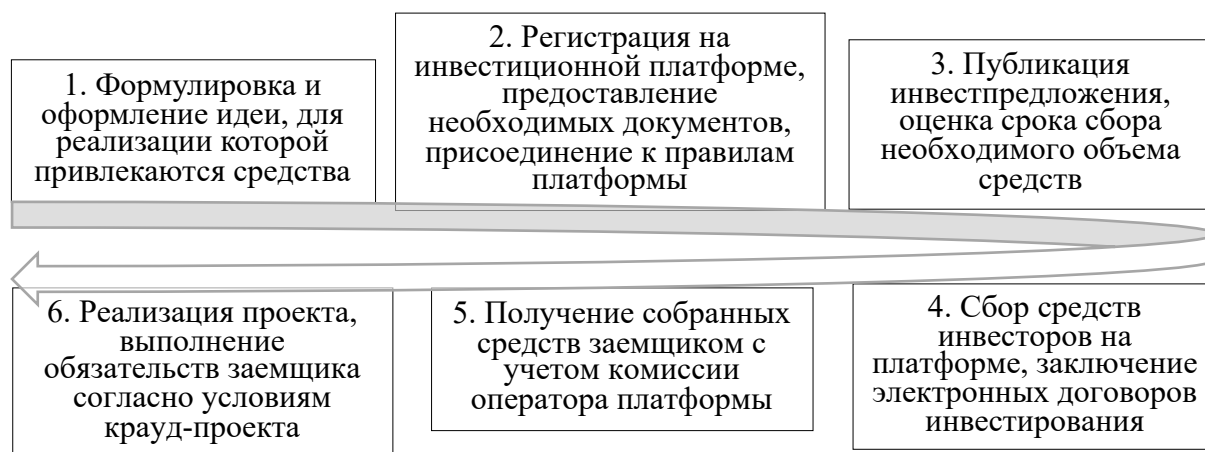


Рисунок 1 – Алгоритм осуществления проекта коллективного финансирования

Источник: разработано автором

Также необходимо рассмотреть различные модели сбора и возврата финансовых средств вкладчиков. Можно выделить три основных модели: «Все или ничего», «Оставить все» и «Вечное финансирование» (таблица 1).

В общем виде, финансируя различные проекты, люди преследуют различные цели, классифицировать которые можно следующим образом:

1. Денежные средства предоставляются в качестве добровольного пожертвования на реализацию общественно важных проектов. Данная модель наиболее успешна при сборе средств на социальные, экологические, политические проекты. Финансируя подобные проекты, человек не ожидает какого-либо вознаграждения, а главным стимулом выступает моральное удовлетворение от принесенной обществу пользы;

2. Денежные средства предоставляются с целью получения нематериального вознаграждения, что является самой распространенной краудфандинговой моделью. Особенность данной модели заключается в получении спонсорами нефинансового вознаграждения в виде раннего доступа к разработанному продукту или услуге, приглашения на презентацию запущенного проекта, получения копии товара и т.д.;

3. Финансирование осуществляется на взаимовыгодных условиях. В данном случае поддержка проекта фактически является инвестицией, а спонсор становится инвестором, имеющим собственный пакет акций компании.

Таблица 1 – Модели коллективного финансирования на различных платформах

| Модель | Характеристика | Пример платформы |
|------------------|--|--|
| «Все или ничего» | Если необходимая сумма собрана полностью либо преодолела определенную «контрольную точку» за поставленный срок, автор проекта получает все | Kickstarter Boomstarter Fund4Start |

| Модель | Характеристика | Пример платформы |
|-------------------------|---|----------------------|
| | собранные средства. Если финансовая цель не была достигнута, то деньги возвращаются вкладчикам. | |
| «Оставить все» | Независимо от степени достижения финансовой цели все деньги достаются инициатору проекта. | Indiegogo Planeta.ru |
| «Вечное финансирование» | Сбор средств продолжается, пока не будет собрана необходимая сумма. | Boomerang |

Источник: составлено автором

Более расширенным вариантов классификации является разделение коллективного финансирования по виду вознаграждения спонсора на следующие категории: основанное на наградах (reward-based crowdfunding), коллективное финансирование акций (equity crowdfunding) и долговое (debt crowdfunding) (таблица 2).

Основанное на наградах коллективное финансирование (reward-based crowdfunding), является источником финансирования для малого бизнеса. Компании и некоммерческие организации всех размеров размещают проекты на краудфандинговой платформе с целью привлечения определенного количества капитала. В обмен на пожертвование от фанатов проекта, бизнес или некоммерческая организация обычно дает стимул для участия в виде получения копии продукта, услуги, подарка [1].

Акционерное коллективное финансирование (equity crowdfunding) – это привлечение компанией денежных средств от большого количества инвесторов в обмен на капитал в этой компании. Для индивидуальных инвесторов это означает, что они становятся акционерами компании. Этот вид коллективного финансирования позволяет инвесторам участвовать в бизнесе, в который они верят, и, следовательно, получать финансовую долю за любой потенциальный успех этого бизнеса. Как и в случае любого другого инвестирования, коллективное финансирование акций сопряжено с рисками, о которых должны знать инвесторы. Основной риск заключается в потере капитала: если бизнес потерпит неудачу, существует вероятность невозврата вложенных средств. Аналогичным образом, если бизнес функционирует недостаточно эффективно возникает риск получения финансового результата ниже первоначальных инвестиций [2].

Долговое коллективное финансирование (debt crowdfunding), иногда известное как кредитование на основе займов, является альтернативным способом заимствования средств для бизнеса. По сути, это тот же процесс, что и традиционная модель обращения в банк за бизнес-кредитом. Основное отличие заключается в том, что финансы привлекаются через веб-сайт краудфандинга, а средства вносятся несколькими инвесторами. Это может быть привлекательным для предприятий, ищущих альтернативный путь кредитования и которые не смогли привлечь финансирование через банки или кредитные союзы [2].

Таблица 2 – Виды коллективного финансирования по виду вознаграждения спонсора

| Вид | Характеристика | Особенности | Примеры платформ |
|--|--|---|-----------------------|
| Основанное на наградах коллективное финансирование (Reward-based crowdfunding) | Вкладчики получают вознаграждение в обмен на вложенные инвестиции: продукт, услугу, подарки и т.д. | Часто такая модель применяется для сбора средства на музыкальные, игровые и иные творческие проекты. Инвесторы первыми получают копию продукта. | Kickstarter Indiegogo |

| Вид | Характеристика | Особенности | Примеры платформ |
|---|---|---|---------------------|
| Акционерное коллективное финансирование (Equity crowdfunding) | Инвестору предлагается доля в будущей компании. | Наличие определенных рисков в силу отсутствия гарантий (коммерческой эффективности будущего бизнеса, а также факта сбора необходимой суммы в случае модели «оставить все»). | Seedrs |
| Долговое коллективное финансирование (Debt crowdfunding) | Вкладчики предоставляют финансовые средства в долг за долю прибыли или процент от будущих продаж. | Различают 3 вида: P2P (person-to-person) – и соискатель, и инвесторы являются физическими лицами; P2B (person-to-business) – соискатель является юридическим лицом; B2B (business-to-business) – и соискатель, и инвесторы – юридические лица. | Funding Circle Zopa |

Источник: составлено автором

Говоря о вышеупомянутых видах коллективного финансирования, необходимо рассмотреть преимущества и недостатки каждого из них с точки зрения автора проекта. Как было отмечено, основанное на наградах коллективное финансирование базируется на получении финансовой поддержки в обмен на какую-либо форму вознаграждения. Преимуществами подобной модели являются:

1. Сохранение полного контроля над проектом. В отличие от других видов коллективного финансирования, финансирование на основе вознаграждений не предусматривает обязательную передачу акций. Автор проекта не теряет контроль и получает ранних последователей, а также начальную осведомленность;

2. Социальная осведомленность. Опытные заемщики знают, что успешная кампания привлечет гораздо больше, чем просто финансовую поддержку: десятки фанатов, постоянных клиентов, освещение в СМИ, огромная осведомленность или даже экспансия на новые рынки. Все это является мощнейшими толчками для развития.

Очевидным недостатком коллективного финансирования, основанного на вознаграждениях, является неопределенность после достижения цели по сбору средств. Практика осуществления такой деятельности показала, что даже успешные соискатели инвестиций могут принимать неверные решения. Часто успех нивелируется неверными предположениями о разработке продукта, неправильным расчетом логистики вознаграждений или в целом предположениями, не соответствующими реальному процессу. Проще говоря, компания, которая достигла своей цели по сбору средств, не справляется с дальнейшей реализацией полученного финансового ресурса.

Анализируя сильные и слабые стороны акционерного коллективного финансирования, в качестве преимуществ можно выделить:

1. Большой финансовый потенциал. Данная модель представляет наибольший потенциал

для большей финансовой поддержки: уровень финансирования, поступающий от инвесторов, в основном выше, чем при реализации финансирования, основанного на наградах. Основная причина подобной практики заключается в том, что инвесторы коммерчески перспективных проектов больше заинтересованы во владении акциями будущей эффективной компании, чем в получении неких наград, первых образцов и т.д.;

2. Наличие одного инвестора. Модель традиционного акционерного коллективного финансирования предполагает разделение капитала и, соответственно, прибыли между всеми акционерами. Фактически это означает, что глава компании или автор проекта не может единолично принимать решения и самостоятельно вести бизнес. Именно этого стараются избежать большинство соискателей инвестиций. При использовании технологии акционерного коллективного финансирования для получения финансовой поддержки платформа обычно объединяет всех «доноров» в одну организацию, то есть автор взаимодействует только с одним инвестором.

Недостатком же является меньший потенциал на рынке. Многие страны еще не приспособились к этой концепции коллективного финансирования. Вот почему пока существует лишь небольшое сообщество постоянных инвесторов в акционерный капитал. Это не означает, что проекты не имеют возможности собрать достаточно средств, но небольшой круг осведомленных инвесторов, использующих данную модель народного инвестирования, означает меньший интерес средств массовой информации и общественности [9].

Также необходимо выделить преимущества и недостатки долгового коллективного финансирования. Преимуществами являются:

1. Отсутствие каких-либо обязательств автора перед кредитором после погашения кредита с процентами. В случае акционерного коллективного финансирования заемщик обязан разделять будущий доход со своими инвесторами;

2. Меньшее по сравнению с акционерным финансированием время обработки заявки, что обусловлено характером возникающих отношений;

3. Сохранение полной собственности и контроля над своим бизнесом, так как инвестор не претендует на долю в компании.

К недостаткам можно отнести следующие рискованные аспекты данного вида коллективного финансирования:

1. Если бизнес не может своевременно погасить свои долги, возможно, автору проекта придется ликвидировать активы или полностью закрыть свой бизнес;

2. Автор может нести личную материальную ответственность за погашение кредита в случае финансовой неэффективности кампании.

Выводы

На основе вышеизложенного можно заключить, что коллективное финансирование – это определенный процесс формирования системы цифровых/сетевых коммуникаций между людьми, направленный на привлечение потенциальных инвесторов к финансированию различных инновационных проектов с помощью цифровых площадок, результатом реализации которого является удовлетворение личных потребностей и потребностей общества.

Инструментами деятельности по совместному финансированию выступают цифровые краудфандинговые платформы, которые предоставляют технологическую и юридическую инфраструктуру для проведения инвестиционных кампаний, обеспечивают взаимодействие между участниками процесса и контроль за соблюдением установленных норм.

Модели сбора и возврата финансовых средств вкладчиков дифференцируются в зависимости от используемых крауд-платформ и сводятся к трем основным вариантам, предусматривающим получение соискателем финансирования только в случае достижения целевого объема привлеченных средств в определенный срок, получение привлеченных средств независимо от степени достижения финансовой цели либо бессрочный сбор средств до достижения заявленного объема. Классификация

коллективного финансирования основана на различных критериях, основными из которых выступают виды субъектов гражданского права (физические, юридические лица), участвующие в совместном инвестировании, и типы поощрения, предлагаемого авторами проекта инвесторам.

Основными преимуществами использования альтернативного инвестирования выступает поддержка малого и среднего инновационного предпринимательства, финансирование общественно значимых проектов и в целом удовлетворение общественных потребностей. Глобальная цифровизация общества и экспансия электронных технологий способствует развитию коллективного финансирования, а также появлению новых крауд-технологий, что обуславливает перспективы дальнейших исследований организационно-экономических механизмов привлечения денежных средств с использованием инвестиционных платформ и совершенствования государственного регулирования деятельности по предоставлению услуг по привлечению инвестиций и содействию в инвестировании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. What is Crowdfunding and Equity Crowdfunding? [Электронный ресурс] // Seedrs URL: <https://www.seedrs.com/learn/guides/what-is-crowdfunding#risks> (дата обращения 17.03.2024).
2. What is debt crowdfunding and how does it work? [Электронный ресурс] // Nextfn URL: <https://nextfn.uk/blog/what-is-debt-crowdfunding-and-how-does-it-work> (дата обращения 16.09.2024).
3. Ганченко, Д. Н. Экономическая экспертиза: возможности и проблемы реализации / Д. Н. Ганченко, Е. В. Белова // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – Т. 13, № 12. – С. 6239-6254.
4. Готовцев, Д. П. Краудфандинг как феномен информационного общества / Д. П. Готовцев // Ломоносов-2020: Материалы XXVII Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Севастополь, 22–24 апреля 2020 года / Под редакцией О.А. Шпырко. – Севастополь: Филиал Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова в Севастополе, 2020. – С. 84-86.
5. Гусар, Е. С. Оценка влияния цифровой трансформации на функционирование социальных институтов / Е. С. Гусар, В. И. Гусар // Теоретическая экономика. – 2024. – № 2(110). – С. 116-127.
6. Каминская, А. О. Развитие венчурного предпринимательства в современной экономике России / А. О. Каминская, Е. С. Гусар // Инновационная парадигма экономических механизмов хозяйствования: Сборник научных трудов IX Международной научно-практической конференции, Симферополь, 15 мая 2024 года. – Симферополь: ООО «Издательство Типография «Ариал», 2024. – С. 336-339.
7. Копасовская, Н.Г. Анализ тенденций краудфандинга технологических проектов / Н.Г. Копасовская // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. – 2014. – № 2. – С. 39-44.
8. Кузьмин, А. М. Краудфандинг / А.М. Кузьмин, Е.А. Высоковская // Методы менеджмента качества. – 2018. – № 3. – С. 39-49.
9. Плюснина, Л. К. Краудфандинг как социальный феномен информационного общества / Л.К. Плюснина // Теория и практика общественного развития. – 2017. – №6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-kak-sotsialnyy-fenomen-informatsionnogo-obschestva> (дата обращения: 01.09.2024).
10. Рузметова, О. Краудфандинг в России / О. Рузметова. – URL: <https://workspace.ru/blog/kraudfanding-v-rossii/> (дата обращения: 10.04.2024).
11. Сивакс, А. Н. Краудфандинг как специфический вид карудсорсинга / А.Н. Сивакс // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 11. – С. 31-35.
12. Штайгенбергер, Н. Краудфандинг как способ некоммерческого финансирования / Н. Штайгенбергер Н., Д.В. Шкуркин // Достижения современной науки и образования. – 2018. – С. 183–185.
13. Юдина, Л. В. Краудфандинг как новейший способ поиска инвестиций / Л.В. Юдина // Постулат. – 2018. – № 5-1 (31). – С. 133-141.

On the issue of the substantive characteristics of crowdfunding

Ivantsov Dmitry Alexandrovich

Postgraduate student

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation

E-mail: rabochaya_pochta_1993@internet.ru

Nalivaychenko Ekaterina Vladimirovna

Doctor of Economics, Associate Professor

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol, Russian Federation

E-mail: katnaliv@yandex.ru

KEYWORDS.

crowdfunding, collective financing, alternative investment, crowd technologies, crowdfunding models, digital economy.

ABSTRACT.

With the development of the digital economy and the expansion of crowd technologies, traditional investing is complemented by alternatives, among which crowdfunding is one of the most accessible and promising areas of network communications. In the current conditions of declining opportunities for traditional financing, an increase in the number of crowdfunding platform operators and an improvement in the quality of investment assistance services contributes to the development of innovations and social initiatives.

The purpose of the article is a comprehensive study of the fundamental principles of the formation and development of crowd technologies to determine the substantive characteristics of crowdfunding. The objectives of the study are: analysis of the essence and formation of crowdfunding based on a study of the main approaches to the interpretation of this definition; allocation of economic and social functions of crowdfunding activities; characterization of crowdfunding models on various platforms; formation of a general and specific classification of crowdfunding, as well as determination of the advantages and disadvantages of each type of crowdfunding activities.

The scientific novelty of the study lies in the systematization of interpretations and functions of crowdfunding, identification of the main types and models of public financing, identification of the advantages of using crowdfunding as one of the types of alternative investment. The authors identified social functions in addition to the economic component of crowdfunding activities; presented an algorithm for implementing a crowdfunding project, including general stages of interaction between the borrower and the operator and investors of the platform. The differentiation of models for collecting and returning funds from investors depending on the crowdfunding platforms used was revealed; the main criteria for classifying crowdfunding activities were identified: types of civil law entities (individuals, legal entities) participating in crowdfunding, and types of incentives offered by the authors of the project to investors.

A conclusion was made about the advantages of using alternative financing, as well as the prospects for new crowdfunding technologies and their further research.
