

КРАУДФАНДИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Мир стремительно меняется, и на смену привычной «экспертной» экономике приходит краудэкономика – экономическая модель, где собственность и права доступа разделены между людьми, стартапами и корпорациями. Совместная экономика позволяет людям эффективно получить то, в чем они нуждаются, производителям – добиться максимальной эффективности, выпуская продукцию по прямому запросу потребителей. - экономика, лишенная поисковых запросов и посредников.[1]

Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Сбор средств может служить для различных целей — помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого.[2]

Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов, а 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.

Кроме того, есть несколько моделей краудфандинговых площадок:

1. краудфандинг с целью извлечения прибыли;
2. краудинвестинг;
3. краудфандинг благотворительной и социальной направленности.

Примером первой модели может послужить ситуация, когда, у предпринимателя, есть хорошая идея открыть пиццерию, но нет финансов для ее реализации. Эту идею в форме проекта можно разместить на краудфандинговом ресурсе. Заинтересованные вкладчики (физлица) смогут поддержать проект на условиях платности, срочности и возвратности, получая бонусы и приумножая свои сбережения. Все риски для вкладчиков хеджируются банком. Таким образом, бизнес получает финансирование, клиентскую базу и дополнительное продвижение, а вкладчики – приумножение своих сбережений и бонусы, например, пиццу в вашем заведении раз в неделю бесплатно. Кроме того, если проект проходит «клиентскую» экспертизу, то есть его поддерживает большое количество людей, банк видит меньше рисков и может снизить ставку на кредитование недостающей для реализации проекта суммы.

При помощи краудинвестинговой модели краудфандинговой площадки можно поддерживать стартапы и молодые компании, становясь их соучредителями и получая дивиденды в случае успешного выхода компании на рынок. Но это более рискованно, так как в случае провала компании все вложенные деньги сгорят.

Еще один вид краудфандинговых площадок – это площадки благотворительной и социальной направленности, где сбор средств не подразумевает извлечение прибыли вкладчиками. Попросту говоря, все равнодушные люди могут поддержать, например, финансирование музыкального альбома, школы блогеров или web-площадки для интеллектуальных поединков. И это, пожалуй, самая распространенная на сегодня в Беларуси форма краудфандинга.[2]

Краудфандинг в Беларуси делает первые шаги, но результаты уже говорят о том, что народное финансирование в нашей стране вполне работоспособный инструмент. Крупнейшими площадками для краудфандинга в байнете являются проект [«Талакошт»](#) на инициативной платформе Talaka.by, и [«Улей»](#).

Ulej.by, который стартовал в апреле 2015 года, уже успел собрать около 500 млн рублей. В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarterc моделью «Все-или-Ничего», то есть если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям.

Для развития в Беларуси краудфандинга необходима адаптация законодательства. Конечно, Беларуси еще далеко до уровня крупнейших мировых краудфандинговых площадок, где десятки миллионов долларов собираются с легкостью. Пока что, это проекты до \$5 тыс со средней суммой чека в 200 тысяч белорусских рублей.[3]

Но, вследствие отсутствия специализированного законодательства, организация краудфандинга в Беларуси сталкиваться со следующими юридическими проблемами:

1. Риск неверной идентификации – риск столкнуться с виртуальными мошенниками, которые могут использовать информацию о третьих лицах, без уведомления последних;
2. Качество проверки бизнес-проекта – проверка качества документов, плана и реализации проектов осуществляется исключительно краудфандинговой площадкой.
3. Отсутствие требований по контролю за инвестированием – законодательством либо иным способом не определены методы, которые смогут гарантировать передачу средств непосредственно в данный проект.

Кроме того, в самом законодательстве существует ряд препятствий. Например, налоговое законодательство накладывает обязательства на краудфандинговые площадки. При реализации модели краудфандинга без вознаграждения (с нефинансовым вознаграждением) с правовой точки зрения происходит безвозмездная передача

денег, которая, в зависимости от правового статуса инвестора и автора проекта, может оформляться разными юридическими конструкциями.

Разрешением данных проблем могут стать следующие действия:

1. создание единой базы краудфандинговых площадок;
2. регистрация граждан, которые готовы выступать в роли инвесторов и авторов проектов;
3. введение системы проверки кредитной истории как инвестора, так и автора проекта. Необходимость создания специального нормативного акта о деятельности краудфандинговых площадок уже назрела в нашей стране. Благодаря чему данный термин получит единообразное понимание, правовые границы, а значит доверие со стороны инвесторов и иных участников.

Краудфандинг — привлечение денег для развития малого бизнеса и поддержки некоммерческих проектов, по крайней мере, на современном этапе. Краудэкономика должна получить развитие в Беларуси, в том числе стать базой для внесения изменений в законодательство, поскольку является фактором стимулирования денежного оборота и национальной экономики в целом [4].

Список используемой литературы:

1. ЗАО "Медиарынок". Краудэкономика теперь и в Беларуси. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belmarket.by/kraudekonomika-teper-i-v-belarusi> – Дата доступа: 27.10.2018.
2. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt> – Дата доступа: 27.10.2018.
3. Краудфандинг по-белорусски — народные деньги на народные проекты [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://naviny.by/gubrics/society/2015/09/21/ic_articles_116_189815 – Дата доступа: 28.10.2018.
4. Проблемы и развитие краудфандинга в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/165818/1/kryzh_sbornik17.pdf – Дата доступа: 28.10.2018.