

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ КРАУДФАНДИНГА: ТРАНСФОРМАЦИЯ ТРАДИЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Каримова Азиза Аъзамиддин кизи

Научный соискатель Ташкентского государственного экономического
университета

azizakarimova99@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.19911186>

Аннотация. В тезисе рассматривается краудфандинг как современный механизм коллективного финансирования, его историческое развитие и трансформация в условиях цифровой экономики. Описываются предпосылки его становления, влияние финансового кризиса 2007–2008 годов на рост популярности, а также роль ведущих краудфандинговых платформ в развитии глобального рынка. Особое внимание уделяется особенностям функционирования краудфандинговых проектов, их международному распространению и ключевым факторам успешного развития, включая уровень доверия, цифровую инфраструктуру и институциональную поддержку.

Ключевые слова: краудфандинг, финтех, цифровая экономика, стартапы, инвестиции, краудинвестинг, платформы, коллективное финансирование, инновации.

Краудфандинг (от английского слова crowdfunding) дословно переводится как финансирование толпой или, как это принято называть, народное финансирование. Впервые этот термин употребил Джей Хоу в журнале Wired в 2006 году. Он определил инвесторов как добровольцев, поскольку те вкладывали свои средства, не ставя условием скорое получение прибыли.

Современный краудфандинг – это уже не просто сбор пожертвований, а многогранный инструмент, который активно используется для реализации множества проектов.

В 2005 году была запущена первая краудфандинговая платформа под названием «EquityNet», предназначенная для содействия стартапам и компаниям в привлечении инвестиций. С момента активного развития подобных платформ в США наблюдался бурный рост числа новых интернет-ресурсов для коллективного финансирования, среди которых особое признание получили «IndieGoGo» (2008 г.) и «Kickstarter» (2009 г.).

В поисковике Google поиски слова «краудфандинг» были выполнены только в 2007 г., и к концу 2011-го года популярным был поиск, который не превысил десять баллов из ста возможных¹.

Стремительный рост популярности краудфандинга был обусловлен глобальным финансово-экономическим кризисом 2007-2008 годов. Этот кризис сделал недоступными традиционные финансовые инструменты для небольших компаний и новых проектов, что и привело к поиску альтернативных путей финансирования.

Научное осмысление этого феномена началось лишь в 2010 году. В своей основе краудфандинг – это механизм привлечения средств через интернет-платформы от

¹ Анализ поискового запроса «crowdfunding» [Электронный ресурс] // Google Trends. – Режим доступа: <https://trends.google.com/trends/explore?date=all&q=crowdfunding>. дата входа 10.03.2021г.

широкого круга лиц (как физических, так и юридических) для реализации разнообразных задач, без участия традиционных финансовых посредников.

Краудфандинг – это процесс, который начинается с простой идеи и развивается в организованный сбор средств.

Зарождение идеи: Автор проекта генерирует уникальную концепцию и определяет необходимую сумму для ее воплощения. Ключевой момент – убедительно представить свою идею, продемонстрировать ее ценность и потенциал для будущих инвесторов (например, с помощью видеопрезентации). Также необходимо четко обозначить целевую сумму и временные рамки сбора.

Выбор площадки и старт кампании: Автор выбирает краудфандинговую платформу, соответствующую целям проекта. Важно учитывать специализацию платформы (например, по странам или отраслям), поскольку не все площадки предоставляют доступ к международной аудитории. Например, для размещения проекта на американской платформе Kickstarter может потребоваться наличие американского банковского счета и адреса. Также существенным фактором является размер комиссии, которую взимает платформа.

Краудфандинг — это больше, чем просто стратегия онлайн-сбора средств, это целое движение. По данным Statista, в 2025 году краудфандинг на основе вознаграждений принес 1,05 миллиарда долларов в мировую экономику.

Значительная часть ведущих игроков на рынке краудфандинга появилась в период с 2008 по 2013 год, преимущественно в США и Великобритании. В Соединенных Штатах наиболее активными центрами краудфандинга являются Сан-Франциско и Нью-Йорк. Краудфандинговые платформы играют ключевую роль в объединении инвесторов и проектов со всего мира, формируя глобальные сообщества. Они привлекают капитал из более чем 100 стран для финансирования своих клиентов. Среди наиболее привлекательных регионов для привлечения краудфандинговых инвестиций выделяются США и Канада, Великобритания и Ирландия, Австралия и Новая Зеландия, Европа, а также Норвегия, Швейцария, Гонконг, Сингапур, Япония и Мексика. Краудфандинг активно используется для финансирования проектов в различных отраслях, среди которых особенно востребованы: продукты питания и напитки, здравоохранение и фитнес, дизайн и мода, технологии, реклама и маркетинг, строительство и гостиничный бизнес, автомобилестроение, потребительские товары, а также данные и аналитика. Ведущие краудфандинговые платформы специализируются на инвестировании в венчурные проекты, предоставляя финансирование предпринимателям, стартапам на ранних стадиях развития и растущим компаниям.

Франция стала пионером в области краудфандинговых платформ среди стран Европейского Союза. На сегодняшний день во Франции функционирует свыше 140 таких платформ, что ставит страну на третье место в мире по их количеству. Кроме того, Франция лидирует в Европе по объему привлеченных средств через краудфандинг².

Краудфандинговые платформы, будучи революционным социально-экономическим инструментом, могут стать мощным двигателем предпринимательства.

² Фирсова, А.А. Особенности краудфинансов в финансировании инновационных проектов. Экономика. Управление. Право. – 2018. – с. 18

Однако их создание и поддержание требует от основателей значительных временных затрат, привлечения команды специалистов, непрерывного совершенствования и активного партнерства с медиа и банками. Успешное и устойчивое применение краудфандинга возможно лишь при наличии высокого уровня доверия населения к государству и его финансовой инфраструктуре. Кроме того, для эффективного взаимодействия всех участников краудфандинга – авторов проектов, доноров (инвесторов) и самих платформ – необходимо прочное взаимное доверие. Все эти факторы, будучи взаимодополняющими, критически важны для развития краудфандинговой деятельности.

Adabiyotlar, References, Литературы:

1. Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher, A. *Crowdfunding: Tapping the right crowd*. Journal of Business Venturing, 2014.
2. Mollick, E. *The dynamics of crowdfunding: An exploratory study*. Journal of Business Venturing, 2014.
3. Agrawal, A., Catalini, C., Goldfarb, A. *Crowdfunding: Geography, social networks, and the timing of investment decisions*. Journal of Economics & Management Strategy, 2015.
4. Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M., Parasuraman, A. *Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms*. Journal of Service Management, 2011.
5. World Bank. *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington, DC, 2013.
6. Statista. *Crowdfunding market size worldwide 2025 forecast*. <https://www.statista.com>
7. European Commission. *Crowdfunding in the EU Capital Markets Union*. Brussels, 2020.
8. Cambridge Centre for Alternative Finance. *The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report*. University of Cambridge, 2023.
9. Schwienbacher, A., Larralde, B. *Crowdfunding of small entrepreneurial ventures*. 2010.
10. Kickstarter. *About Kickstarter and project statistics*. <https://www.kickstarter.com>