

UDC 338.2
МРНТИ 06.81.30

DOI: <https://doi.org/10.37788/2024-3/40-48>

П. Капуто¹

¹Инновационный Евразийский университет, Казахстан, Павлодар

*(e-mail: paolo.caputo1@fastwebnet.it)

Crowdfunding.

**Умное руководство для малого бизнеса,
специальная версия для молодых предпринимателей из Казахстана**

Аннотация

Основная проблема: Статья рассматривает тему в целом и не дает советов по выбору веб-краудфандинговых платформ, оставляя заинтересованным лицам возможность провести обширное исследование в поисковых системах и оценить различия между различными платформами. Следует отметить, что в этой книге, помимо тем, описывающих краудфандинг в целом, есть небольшой «exkursus», посвященный краудфандингу в Казахстане, который вы найдете в последней главе книги.

Цель: статьи предназначена для студентов экономических вузов, начинающих молодых предпринимателей, представителей малого бизнеса и делового мира в целом, в специальной версии, которую я написал для Казахстана.

Методы: В статье «Crowdfunding. Умное руководство для малого бизнеса, специальная версия для молодых предпринимателей из Казахстана» использованы следующие методы научного исследования: сравнительный анализ: проводится сравнение различных моделей краудфандинга, доступных на мировом рынке; качественный анализ: оценка применимости краудфандинга в Казахстане, рассматриваются реальные примеры и результаты; обзор литературы и эмпирических данных: изучение существующей информации о краудфандинге в Казахстане и других странах. Эти методы помогают структурировать материал для предпринимателей и начинающих бизнесменов.

Результаты исследования: Это не справочник, а простой текст для тех, кто хочет получить первую полезную информацию об альтернативных традиционному банку способах финансирования. Статья содержит советы, которые помогут вам понять, как работают наиболее распространенные виды краудфандинга, используемые малыми и средними предприятиями и коммерческими стартапами. Если вы столкнулись с необходимостью финансирования нового предприятия или бизнес-идеи, производства или слышали о краудфандинге и хотите узнать о нем больше, это простое руководство может оказаться полезным. В этой статье в простой форме описываются основные модели краудфандинга, представленные в настоящее время на мировом рынке, чтобы дать читателю первое полезное представление об этой инновационной форме финансирования.

Ключевые слова: Краундрафтинг, ангельские инвестиции, инновации, малый бизнес, экономические системы.

Введение

Краудфандинг – интеллектуальное руководство для малого бизнеса – это специальная версия для студентов вузов и молодых предпринимателей, предназначенная для всех, кто интересуется этой темой в целом.

Я разработал и написал это простое в использовании руководство, чтобы внести небольшой информационный вклад в экономическую деятельность – краудфандинг, - которая все еще слишком недооценена с точки зрения ее реального потенциала для поддержки и создания малых предприятий или инновационных стартапов, особенно всех предпринимательских инициатив, предлагаемых молодыми людьми.

Краудфандинг – не новая идея. Это организованная деловая форма исторического «WHIP-ROUND», популярного спонтанного инструмента для сбора небольших финансовых средств, который присутствует в культуре и истории всех социальных сообществ по всему миру.

Используя психобиблистский метод «участник-наблюдатель», я всегда наблюдал спонтанную активность людей в сборе денег на самые разные цели во всех местах, где я работал и экономистом, и профессором. В отличие от спонтанных или народных сборов финансовых ресурсов, краудфандинг нацелен на предпринимательскую деятельность, как производственную, так и связанную с оказанием услуг.

Однако во многих странах, где процветает деловая активность или зарождается склонность к предпринимательству, краудфандинг все еще малоизвестен или мало используется. Причины низкого уровня использования этой системы финансирования многочисленны и порой сложны, и они станут предметом другой публикации, цель которой – с осторожностью и без претензий на универсальные концепции – выявить причины и предложить возможные решения. Цель данного руководства – предоставить краткую информацию и дать несколько кратких указаний тем, кто хочет приблизиться к этой интересной реальности.

Казахстан – страна с богатыми предпринимательскими традициями.

Здесь существует множество краудфандинговых платформ, которые помогают стартапам привлекать средства.

В Казахстане краудфандинговые платформы работают несколько иначе, чем на Западе.

Распространение краудфандинговых платформ было сосредоточено на финансовых инвестициях.

Вместо того, чтобы вкладывать деньги в стартап, в последнее время принято инвестировать в акции компании.

Когда компания получает прибыль, инвесторы получают акции компании, которые стоят гораздо больше, чем вложенные деньги.

Самые популярные краудфандинговые платформы в Казахстане родом из США – Indiegogo и Kickstarter.

Эти платформы позволяют пользователям вносить деньги или акции в поддержку стартапа или продукта.

Kickstarter – самая популярная краудфандинговая платформа в Казахстане, потому что она предлагает широкий выбор вариантов пожертвований и удобный интерфейс. Это также одна из самых известных платформ в мире.

WePeer – новая краудфандинговая платформа, которая быстро развивается в Казахстане. Она особенно популярна среди предпринимателей и малого бизнеса, которые хотят привлечь средства, не беспокоясь о бюрократии традиционных краудфандинговых платформ. WePeer также предлагает широкий спектр вариантов пожертвований, включая проценты и платежи, что делает ее более гибкой по сравнению с другими платформами.

Indiegogo – еще одна популярная краудфандинговая платформа в Казахстане. Она идеально подходит для малого бизнеса, который хочет быстро собрать средства, но не располагает большими суммами. Indiegogo также предлагает широкий спектр вариантов пожертвований, включая проценты и платежи, что делает ее более гибкой по сравнению с другими платформами. Два основных типа пожертвований на этих платформах: ангельские инвестиции и посевные инвестиции.

Ангельские инвестиции – это когда человек, не связанный с компанией, делает крупное пожертвование, которое позволяет ему стать инвестором. Посевные инвестиции – это когда кто-то делает небольшое пожертвование, которое позволяет ему участвовать в развитии компании. В Казахстане существует множество других краудфандинговых платформ, включая Heerle для развития и Kibo для социальных инноваций. Эти платформы позволяют пользователям предлагать деньги или акции для поддержки различных типов проектов. Существует несколько проблем, с которыми сталкиваются начинающие инвесторы, принимая решение о вложении своих средств в краудфандинговые проекты в Казахстане:

1. Экономическая модель малоизвестна, а понимание того, как работает краудфандинг, невелико; это может запутать инвесторов, которые не понимают, что именно они делают, когда создают аккаунт на краудфандинговой платформе.

2. На платформе может быть сложно найти партнеров для проекта.

3. Могут возникнуть трудности с пониманием условий каждой кампании.

4. Проектами может быть сложно управлять.

5. Высокая стоимость взносов на платформы для развития кампаний.

6. Вознаграждение может не стоить вложенных средств.

7. Инвестиции в новые технологии могут быть связаны с рисками.

8. Краудфандинговые кампании могут быть недолговечными и, как следствие, провальными.

9. Возврат инвестиций может быть незначительным из-за плохой работы инвесторов в новые стартапы, которые плохо управляют своими средствами;

10. Некоторые стартапы очень успешно привлекают средства с помощью краудфандинга, но не до конца понимают, как он работает, или не выполняют обещанные вознаграждения, что порождает недоверие клиентов к модели краудфандинга.

Материалы и методы

Краудфандинг – это способ привлечения денег для финансирования проектов, небольших производств, культурных мероприятий и продуктов (например, художественной выставки, выпуска альбома песен, видеоигры), новой предпринимательской деятельности или вложения денег в акции. Он также может использоваться в филантропических целях или для поддержки гуманитарных проектов, но в целом он идеально подходит для финансирования инновационных компаний и start up.

В целом, это инструмент для финансирования малых предприятий, хотя его можно использовать и для более крупных предприятий.

Она позволяет «сборщикам средств» собирать деньги у многих людей через компании, которые организуют такие сборы на онлайн-платформах.

Концептуально это не новое открытие, на самом деле это традиционный способ коллегиального сбора средств на небольшие цели, исторически популярный «WHIP-ROUND».

Компьютерные технологии ИННОВАТИЗИРОВАЛИ «WHIP-ROUND», создав динамичные сайты и возможность сбора денег (или одобрения определенных проектов) простым и мгновенным способом для массовой аудитории.

Краудфандинг из новой концепции превратился в инновационный start-up, организация систем и сайтов для сбора средств – это очень интересный бизнес, который постоянно расширяется и развивается по всему миру.

Краудфандинг чаще всего используется начинающими или развивающимися компаниями для получения альтернативного финансирования. Это инновационный и популярный способ найти деньги на новые проекты, предпринимательскую деятельность или бизнес-идеи. Сила онлайн-сообщества – полезный инструмент для получения полезных знаний о рынке и выхода на новых клиентов.

Краудфандинговые платформы – это веб-сайты, обеспечивающие связь между теми, кто собирает средства (ищет финансирование), и широкой аудиторией («толпой»). С помощью краудфандинговых платформ можно делать предложения и привлекать финансирование или простые финансовые обязательства.

Фандрайзеры, те, кто ищет финансирование, обычно платят процент или фиксированную комиссию краудфандинговым платформам, если кампания по сбору средств оказывается успешной.

Для этой услуги краудфандинговые сайты предлагают безопасный (без финансовых и мошеннических рисков) и удобный сервис.

Существуют различные способы сбора средств, различные виды оплаты за счет веб-платформы.

Краудфандинговые компании работают по критерию массового рынка и по методу «ВСЕ ИЛИ НИЧЕГО».

Если говорить конкретно, то после подачи заявки на финансирование (проекта, новой компании, нового продукта/услуги и т.д.), если в заранее оговоренные сроки будет достигнута (или превышена) сумма, указанная в качестве «ЦЕЛИ», то деньги будут получены, в противном случае каждый конкретный инвестор получит свой платеж обратно. Это гарантирует, что сторонники не понесут финансовых потерь, если сбор средств окажется неудачным.

Краудфандинг также помогает получить другие формы финансирования, кроме личного и банковского. Он также полезен при поиске дополнительного финансирования у других типов инвесторов, помимо банков (например, венчурных фондов, инвесторов-меценатов), поскольку вложения в ваш бизнес могут показаться им менее рискованными или вы можете получить лучшие условия.

Краудфандинг может предложить не только финансовые преимущества.

Он обеспечивает доступ к большому количеству людей, которые могут быть заинтересованы в вашем проекте или бизнесе и могут предложить полезные знания и информацию.

Краудфандинг подвергает бизнес-идею испытанию, предлагая – одновременно со сбором средств – шанс протестировать ее с нуля перед массовой аудиторией. Например, вы можете узнать, разделяют ли другие веру в ваш проект или бизнес-идею и оценивают ли они его ценность. Если так, многие готовы внести свой финансовый вклад, значит, рынок одобряет и позитивно реагирует [1].

Поэтому он является мощным маркетинговым инструментом:

Краудфандинг – это эффективный способ представить новый продукт, новое предприятие или его расширение, обращаясь непосредственно к людям, потенциальным клиентам, особенно когда вы хотите вызвать интерес еще до того, как продукт будет запущен в производство.

Сила заключается в том, что система позволяет охватить огромную аудиторию людей, некоторые из которых могут обладать ценным опытом и знаниями. В целом, краудфандинг позволяет получить ценную обратную связь с рынком при нулевых затратах.

Краудфандинг имеет несколько потенциальных рисков, о которых вы должны знать. – Нет никакой гарантии, что цель будет достигнута, в основе ее лежит риск неудачи.

Если цель по сбору средств не будет достигнута, деньги, собранные в ходе вашей кампании, придется вернуть инвесторам. Лучше всего тщательно проанализировать все возможные способы обеспечения успеха кампании по сбору средств. Более того, в случае неудачи нужно подумать, стоит ли пробовать еще раз; некоторые из самых успешных предпринимателей пробовали несколько раз, прежде чем нашли решение и, соответственно, финансирование.

Основной риск заключается в том, что новая идея, проект или продукт, представленные на веб-платформе, становятся достоянием общественности. Новые идеи, распространяемые в сети, становятся видимыми для многих людей, и есть риск, что кто-то скопирует предложение. Хорошая краудфандинговая платформа должна предоставлять консультации по защите прав интеллектуальной собственности или новых идей проектов. Было бы полезно запатентовать проекты/продукты, прежде чем размещать их на платформах для сбора средств.

Договорные положения между краудфандинговой платформой и клиентом должны четко определять права и обязанности сторон в случае, если цель сбора средств не будет достигнута.

Не стоит недооценивать время и ресурсы, связанные с краудфандингом. Некоторые формы краудфандинга могут повлечь за собой дополнительные расходы, например, административные расходы, которые увеличиваются со временем, или потому, что у вас нет достаточного потенциала для работы с новыми инвесторами, предоставления постоянной информации о текущем проекте.

Хорошо бы выделить достаточно времени на сборы, не слишком торопясь, и составить план с учетом погрешностей и возможных задержек.

Проект по сбору средств не обходится без затрат, финансовые ресурсы и человеко-часы должны быть выделены до, во время и после проведения кампании. Приходится нести судебные издержки, и их не стоит недооценивать. Нужно быть готовым не только защищаться от юридических нападков, но и давать продуманные ответы потенциальным клиентам, чтобы не попасть впросак. Не упускайте ничего из виду, не будьте поверхностны, потому что ошибка или недостаточная подготовка негативно отразится на имидже и имидже проекта или бизнес-предприятия.

Важно провести тщательное исследование. Очень важно полностью изучить метод краудфандинга, прежде чем приступать к сбору средств, чтобы быть уверенным в том, что вы действительно сможете выполнить то, что обещаете.

– Раскрытие информации и юридические требования: всегда уточняйте у платформы и местного надзорного органа, какие документы вы должны предоставить и каковы затраты для соблюдения закона.

Риск заключается в том, что из-за нарушения закона вам придется решать сложные вопросы, требующие значительных затрат.

Обычно платформы предлагают только общие юридические консультации.

– Проблемы с платформой. Существует риск столкнуться с мошенническими платформами, поэтому важно выбирать проверенные и авторитетные платформы с хорошей репутацией и отсутствием признаков нарушений. Рекомендуется полагаться на платформы, штаб-квартиры которых расположены в странах с адекватными законами о защите прав потребителей и предпринимателей [2].

– Права кредиторов и инвесторов. Аудитория инвесторов очень велика и потенциально разнообразна, поэтому возникают различные потребности. Если не знать прав инвестора, не разбираться в правовых механизмах, можно столкнуться с проблемами, особенно в случае краудфандинга, который влечет за собой определенную потерю контроля над собственной компанией.

Всегда полезно проверить, как платформа может вам помочь и какова ее роль.

Чтобы сделать инвестирование привлекательным, лучше всего предоставить инвесторам определенные права, и вы должны знать, какие обязанности влечет за собой предоставление прав инвестора.

Наконец, кредиторы могут решить отказаться от проекта после его финансирования, что приводит к возникновению проблем и споров, которые необходимо изучить до начала подачи заявки на финансирование и уточнить у клиентов до получения финансирования.

Результаты

1. Краудфандинг-кредитование (Peer-To-Peer). Эта модель краудфандинга позволяет собирать деньги через веб-платформу, которая затем выдает их в долг.

Общественность предоставляет компании деньги в долг, предполагая, что они будут возвращены с процентами.

Это вид финансирования, подобный банковскому, но отличающийся тем, что вы получаете кредит от многих инвесторов (от десятков, а иногда и сотен людей, готовых предоставить кредит).

Существуют онлайн-платформы, которые сводят клиентов, дающих деньги в долг, с предпринимателями, которые их запрашивают.

Инвесторы в этом случае часто делают предложения, указывая процентную ставку, под которую они готовы предоставить кредит.

Предприниматели принимают предложения с самой низкой процентной ставкой.

Правила кредитования устанавливаются с помощью платформы.

Обычно платформа рассматривает документы и соглашается поддержать сбор средств.

На этом этапе происходит онлайн-сопоставление спроса и предложения, когда кредиторы запрашивают одну процентную ставку по кредиту, а предприниматели предлагают другую.

Как только достигается соответствие между спросом и предложением, начинается финансирование, которое поступает на платформу, а та передает его компании.

Для каждой заявки на получение займа крайне важна серьезность и надежность краудфандинговой платформы, которая обязана защищать интересы как компаний, так и инвесторов.

Важно, чтобы компания досконально знала все аспекты коллекционирования, правила платформы и законы страны о кредитовании. Платформы обычно запрашивают финансовую отчетность и отчеты о доходах компаний, чтобы оценить их надежность с точки зрения возврата займов клиентам. Сроки сбора устанавливаются платформой, и когда они истекают, платформа связывается с компанией и переводит ей собранные средства. Впоследствии компания должна будет погасить кредит, полученный через саму платформу. Преимущества этой финансовой коллекции заключаются в следующем:

– Большая гибкость процентных ставок

– Возможность получить кредит после того, как банк отказал в его выдаче.

– Минимальный порог кредитования крайне низок, что способствует привлечению широкой аудитории кредиторов.

– Погашение кредита осуществляется путем прямых платежей на платформу, которая затем распределяет ваши выплаты между кредиторами. Существует также особая форма этого типа сбора.

Гибридные Модели Краудфандинга. Физические лица инвестируют в долговую ценную бумагу, выпущенную компанией, например, в облигацию.

Они дают компаниям возможность сочетать элементы нескольких видов краудфандинга. Например, компании могут делиться с общественностью будущей прибылью или выручкой в обмен на возврат ранее предоставленного финансирования.

Наиболее распространенным является долговой краудфандинг, когда частные лица инвестируют в долговую ценную бумагу, выпущенную компанией, например облигацию.

PEER TO PEER является правилом кредитного посредничества, и эта деятельность регулируется государственным кредитным законодательством и надзором Центрального банка.

2. Долевой Краудфандинг. Долевой краудфандинг заключается в продаже акций компании различным лицам, то есть в долевым финансировании. Этот вид позволяет инвесторам в обмен на финансирование получить долю в финансовой структуре финансируемой компании. Инвестор получает долевые инструменты в рисковом капитале финансируемого проекта (например, акции акционерных обществ) с вытекающим из этого набором патримониальных и административных прав.

Существуют различные формы прямых, венчурных и неформальных (ангельских) инвесторов, которые уже давно играют важную роль в развитии бизнеса.

Основное отличие краудфандинга от традиционных моделей прямых инвестиций заключается в том, что вместо установления отношений между компанией и одним инвестором, он открыт для широкого круга потенциальных инвесторов, некоторые из которых также могут быть нынешними или будущими клиентами.

По сути, краудфандинг на основе акционерного капитала обеспечивает связь компаний с потенциальными неформальными инвесторами через интернет-платформу.

Компании важно определить, какой объем капитала она намерена продать и как вознаградить инвесторов.

Расходы, связанные с запуском долевого финансирования через краудфандинговую платформу, обычно включают в себя плату за успех и консультационные, юридические или административные расходы, связанные с этой инициативой. Преимущество этого типа краудфандинга заключается в том, что в инвестициях могут участвовать многие люди, так что вместо нескольких крупных инвесторов появляется множество совладельцев. Такое решение обычно обходится дешевле, чем размещение на фондовой бирже. Важно, чтобы компания продемонстрировала, что она созрела для инвестиций, и представила бизнес-план и финансовые прогнозы.

Компания должна быть в состоянии продемонстрировать свою оценочную стоимость, финансовые показатели, количество проданных акций и причину продажи.

Очень важно, чтобы вы убедительно рассказали историю компании с понятными описаниями вашего продукта или услуги и финансовых аспектов и четко проиллюстрировали финансовые аспекты.

Здесь также необходим контроль со стороны краудфандинговой платформы за всей информацией, а также отличная коммуникация и четкие и ясные правила.

Существуют важные юридические аспекты, которые влекут за собой расходы, например, на раскрытие информации и подготовку юридических документов, проведение ежегодного общего собрания акционеров, обработку корпоративных прав, подготовку ежегодных отчетов и процедуры принятия решений.

Необходимо предпринять все административные и юридические шаги для вступления новых акционеров и все вытекающие из этого проблемы управления ими и их возможными решениями о выходе из компании.

Акционеры обычно имеют право голоса по основным вопросам управления компанией, выпуска новых акций и т. д., поэтому необходимо учитывать, что часть контроля над своей компанией будет передана посторонним лицам.

3. Краудфандинг-вознаграждение. Этот тип краудфандинга предполагает предложение продукта, услуги или культурной деятельности, где денежный вклад запрашивается для получения вознаграждения/приза, определяемого лицом, запрашивающим деньги; это вознаграждение может быть той же стоимости, что и финансовый вклад, или даже символической стоимости, т.е. ниже, чем пожертвование. Клиенты делают денежные пожертвования на проект (но также и на новый вид деятельности), рассчитывая получить в обмен на свой вклад нефинансовое вознаграждение, например, товары или услуги на более позднем этапе. Это может быть, например, экономическая отдача в виде денежной суммы или

так называемая «предпродажа» продукта/услуги, которую человек решил профинансировать, и которая может быть получена до его фактической реализации на рынке.

Эта формула краудфандинга широко используется молодыми предпринимателями, особенно в креативной индустрии, при запуске новых продуктов, таких как книги, комиксы, видеоигры, музыкальные альбомы и так далее.

Самый распространенный пример – когда проект или компания предлагает эксклюзивную услугу (так называемое вознаграждение) или новый продукт (предпродажа) в обмен на аванс по цене, которая будет уплачена, или пожертвование сверх нее. Такая форма краудфандинга позволяет компаниям начать работу с уже имеющимися заказами и гарантированным денежным потоком, а также собрать аудиторию еще до запуска продукта. Полученные средства не нужно возвращать; вы должны лишь предоставить обещанную услугу или товар, если не достигнете заранее установленного минимального порога сбора. Для предпринимателя заказы приобретаются до запуска продукта, а краудфандинговая кампания позволяет создать клиентскую базу одновременно с привлечением финансирования. Краудфандинг-вознаграждение – очень популярный вариант среди стартапов и предпринимателей, поскольку он позволяет финансировать запуск новых компаний или продуктов и особенно подходит для продуктов и услуг.

4. Краудфандинг-Недвижимость. Краудфандинг в сфере недвижимости – это недавняя форма сбора средств, которая пока еще редко встречается в мире.

Это не что иное, как способ участия через различные каналы в финансировании домов, школ, резиденций и так далее.

В США, например, многие успешные сайты посвящены исключительно этой форме финансирования (Peer Street, Real Crowd, Lending Hom, Patch of Land и так далее), свидетельствуя о том, что поддержка проектов в сфере недвижимости на низовом уровне может стать будущим сектора строительства недвижимости.

На практике недвижимость приобретается на небольшие инвестиции, капитализируется в компаниях-заявителях и вкладывается в строительство, запланированное проектом.

5. Краудфандинг-Пожертвование. В этом случае клиент или инвестор/финансист идеи или проекта делает денежное пожертвование, не получая ничего взамен.

Эта схема особенно подходит для финансирования инициатив социального и гражданского характера, например, тех, которые продвигаются некоммерческими инициативами, благотворительными и филантропическими организациями и другими объединениями, побуждающими общество к сотрудничеству с благотворительными и филантропическими намерениями.

В рамках благотворительного краудфандинга частные лица жертвуют небольшие суммы, чтобы внести вклад в более широкие цели финансирования конкретного благотворительного проекта, не получая при этом никакого финансового или материального вознаграждения.

Обсуждение

Краудфандинг – это новая технология, позволяющая людям вкладывать деньги в проекты в надежде со временем получить прибыль.

Краудфандинг используется для сбора денег на самые разные цели, включая развитие нового бизнеса, инвестирование в стартапы и поддержку культурных мероприятий.

Подходит или не подходит молодым начинающим предпринимателям финансирование через сбор средств и коллективное финансирование? Часто идея воплотить свою мечту в жизнь приводит к необдуманным шагам с опасными экономическими и личными последствиями.

Правила, которым должны следовать молодые предприниматели, заключаются в том, чтобы необходимо всегда помнить о следующих рисках:

Нет никакой гарантии, что вы достигнете своей цели, и часто случается следующее:

- Недооценка затрат
- Идея становится достоянием общественности
- Ущерб репутации из-за недостатка опыта
- Юридические проблемы
- Проблемы с платформой и инвесторами

Заключение

Лучше всего быть хорошо информированным, общаться с другими предпринимателями и честными и знающими консультантами.

Главное, не ждите, что ваши желания перейдут в реальную жизнь, и никогда не торопитесь реализовать свое предприятие, всегда не торопитесь разрабатывать инициативы и наберитесь терпения, чтобы дождаться результатов.

Очень важно подчеркнуть, что краудфандинг — это не «волшебное» и мгновенное решение. Он требует времени и не подходит для предпринимателей, срочно нуждающихся в капитале. Как и любой другой бизнес, он требует большой концентрации и упорного труда для подготовки кампаний по сбору средств, отслеживания их развития и адаптации к изменениям, а также обеспечения множества пользователей постоянной и актуальной поддержкой и информацией.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Caputo P. CROWDFUNDING – Una facile guida per giovani imprenditori. / Caputo P. – Vesuvian Academy of Arts and Culture Publishing, 2024. – 36 p.
- 2 Fiorini A. Investire con il Crowdfunding / Fiorini A. – Edizioni Hoepli, 2021. – 236 p.

REFERENCES

- 1 Caputo, P. (2024). CROWDFUNDING – Una facile guida per giovani imprenditori. [CROWDFUNDING-An easy guide for young entrepreneurs]. Vesuvian Academy of Arts and Culture Publishing [in Italian].
- 2 Fiorini, A. (2021). Investire con il Crowdfunding [Investing with Crowdfunding]. Edizioni Hoepli [in Italian].

P. Caputo¹

¹Innovative University of Eurasia, Kazakhstan, Pavlodar

Crowdfunding. Smart guide for small businesses, a special version for young entrepreneurs from Kazakhstan

The article examines the topic as a whole and does not give advice on choosing web crowdfunding platforms, leaving interested parties the opportunity to conduct extensive research in search engines and assess the differences between different platforms. It should be noted that in this book, in addition to topics describing crowdfunding in general, there is a small "excursus" dedicated to crowdfunding in Kazakhstan, which you will find in the last chapter of the book.

The article is intended for students of economic universities, aspiring young entrepreneurs, representatives of small businesses and the business world in general, in a special version that I wrote for Kazakhstan.

In the article "Crowdfunding. Smart guide for small businesses, special version for young entrepreneurs from Kazakhstan" the following research methods were used: comparative analysis: a comparison of various crowdfunding models available on the world market is carried out; qualitative analysis: assessment of the applicability of crowdfunding in Kazakhstan, real examples and results are considered; Review of literature and empirical data: examination of existing information on crowdfunding in Kazakhstan and other countries. These methods help to structure the material for entrepreneurs and aspiring businessmen.

This is not a reference book, but a simple text for those who want to get the first useful information about alternative financing methods to a traditional bank. The article contains tips to help you understand how the most common types of crowdfunding used by small and medium-sized enterprises and commercial startups work. If you are faced with the need to finance a new venture or business idea, production, or have heard about crowdfunding and want to learn more about it, this simple guide may be useful. This article describes in a simple way the main crowdfunding models currently available on the global market in order to give the reader the first useful idea of this innovative form of financing.

Keywords: Crowdfunding, angel investments, innovation, small business, economic systems.

П. Капуто¹

¹Инновациялық Еуразия университеті, Қазақстан, Павлодар

Краудфандинг.

**Шағын бизнеске арналған ақылды Нұсқаулық,
Қазақстаннан келген жас кәсіпкерлерге арналған арнайы нұсқа**

Мақала тақырыпты тұтастай қарастырады және веб-краудфандинг платформаларын таңдау бойынша кеңестер бермейді, бұл мүдделі тараптарға іздеу жүйелерінде кең зерттеулер жүргізуге және әртүрлі платформалар арасындағы айырмашылықтарды бағалауға мүмкіндік береді. Айта кету керек, бұл кітапта жалпы краудфандингті сипаттайтын тақырыптардан басқа, Сіз кітаптың соңғы тарауынан таба алатын Қазақстандағы краудфандингке арналған шағын "excursus" бар.

Мақала экономикалық жоғары оқу орындарының студенттеріне, жас кәсіпкерлерге, шағын бизнес және жалпы іскерлік әлем өкілдеріне арналған, Мен Қазақстан үшін жазған арнайы нұсқада.

Шағын бизнеске арналған ақылды басшылық, Қазақстаннан келген жас кәсіпкерлерге арналған арнайы нұсқа "ғылыми зерттеудің мынадай әдістері пайдаланылды: салыстырмалы талдау: әлемдік нарықта қолжетімді краудфандингтің әртүрлі үлгілерін салыстыру жүргізіледі; сапалық талдау: Қазақстанда краудфандингтің қолданылуын бағалау, нақты мысалдар мен нәтижелер қаралады; әдебиеттер мен эмпирикалық деректерге шолу: Қазақстандағы және басқа елдердегі краудфандинг туралы бар ақпаратты зерттеу. Бұл әдістер кәсіпкерлер мен ісін жаңа бастаған кәсіпкерлер үшін материалды құрылымдауға көмектеседі.

Бұл анықтамалық емес, дәстүрлі банкке балама қаржыландыру әдістері туралы алғашқы пайдалы ақпаратты алғысы келетіндерге арналған қарапайым мәтін. Мақалада шағын және орта бизнес пен коммерциялық стартаптар пайдаланатын краудфандингтің ең көп таралған түрлері қалай жұмыс істейтінін түсінуге көмектесетін кеңестер берілген. Егер сіз жаңа кәсіпорынды немесе бизнес-идеяны, өндірісті қаржыландыру қажеттілігіне тап болсаңыз немесе краудфандинг туралы естіген болсаңыз және ол туралы көбірек білгіңіз келсе, бұл қарапайым нұсқаулық пайдалы болуы мүмкін. Бұл мақалада оқырманға қаржыландырудың осы инновациялық түрі туралы алғашқы пайдалы түсінік беру үшін қазіргі уақытта әлемдік нарықта ұсынылған краудфандингтің негізгі модельдері қарапайым түрде сипатталған.

Кілт сөздер: Краундрафтинг, періштелік инвестициялар, инновациялар, шағын бизнес, экономикалық жүйелер.

Дата поступления рукописи в редакцию: 12.09.2024 г.