

Василевский С.Д., студент 111 гр.

Научный руководитель – Матуйзо Д.Ю.

РАЗВИТИЕ КРАУДФАНДИНГА В РБ

На данном этапе развития общества важнейшую роль занимает поиск финансирования. Постепенное развитие бизнеса привело к необходимости развития альтернативных источников. И данную нишу занял способ, который уже давно применяется на Западе, но только недавно начал развиваться в пределах Республики, этот способ— краудфандинг.

Краудфандинг— народное-общественно финансирование (от сочетания английских слов crowd funding: crowd — «толпа», unding — «финансирование») — коллективное сотрудничество людей (доноров, вкладчиков, жертвующих), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей (владельцев, создателей стартап компании, проекта) или организаций (реципиентов) [5, с. 235].

Сбор средств может служить различным целям — помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, поддержке политических кампаний, финансированию стартап-компаний и стартап-проектов, малого предпринимательства и частного бизнеса, созданию свободного программного обеспечения и игр, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому.

Изначально владельцем, создателем стартапа должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов, и поощрений для поддержавших проект стартапа, а информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Краудфандинг — не новая идея. Привлечение средств на строительство Статуи свободы в Нью-Йорке было одним из крупнейших краудфандинговых проектов в истории. Народ Франции преподнес статую в дар послу США во Франции, однако отсутствие средств затормозило строительство пьедестала. Попытки привлечь средства не давали результата до тех пор, пока Джозеф Пулитцер, издатель газеты The World, известный по Пулитцеровской премии, не обратился через свою газету к американцам с призывом внести пожертвования. Пулитцер использовал свою газету как средство доступа к миллионам читателей и передачи им предложения принять участие в финансировании строительства пьедестала. В результате было получено более 120 000 индивидуальных взносов в среднем по 85 центов, и собранных средств хватило для строительства. Кампания по сбору средств заняла пять месяцев. В наши дни ту функцию, которую в 1884 г. выполняла газета, взял на себя Интернет. В этом контексте в краудфандинге нет ничего нового, это просто еще один пример осуществления в режиме онлайн того, что раньше делалось в режиме офлайн.

Юридическую силу этот метод финансирования получил 5 апреля 2012 г., когда президент США Обама подписал закон о стимулировании создания стартапов (JOBS Act). (Логичнее будет рассмотреть данный аспект на примере самой сильной системы: Американской т.к. отечественная система на данный момент практически не ограничена юридически, но постепенно дорабатывается по Американскому примеру.) SEC хотела с помощью правил защитить наивных инвесторов от мошенников, играющих в системе. Краудфандинговые компании стремятся не допустить такого. Они устанавливают барьеры для входа и создают рыночные вертикали для себя. [4.] Важно отметить, что

отечественная система на данный момент практически юридически не ограничивается, что отрицательно сказывается на развитии системы.

Если проанализировать краудфандинговые платформы, то мы увидим, что некоторые сайты фокусируются на какой-нибудь одной нише, например на благотворительности, на проектах по созданию фильмов, на высокотехнологичных стартапах, на университетском образовании, проектах по искусству или на поэтах и художниках, совершающих паломничество и так далее. Хотя речь идет чаще всего о краудфандинге долевого участия, стоит заметить, что есть и другие типы платформ краудфандинга, ориентированные на другие сделки. В целом их можно разделить на четыре основные категории:

- краудфандинг на основе пожертвований;
- краудфандинг на основе вознаграждения;
- краудфандинг на основе кредитования;
- краудфандинг на основе долевого участия.

У каждой из платформ краудфандинга свой подход к привлечению средств, но принципом любой из них является то, что люди или стартапы могут заявить о себе, о своем деле, продукте или инвестиционной возможности, воспользоваться ее социальной сетью для распространения информации и привлечь внимание и получить немного денег от множества людей [6, с. 28].

Далее рассмотрим платформы на конкретных примерах. **Ulej.by** стартовал в апреле 2015 года, но уже успел собрать около 500 млн неденоминированных 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.

Улей – это площадки благотворительной и социальной направленности, где сбор средств не подразумевает извлечение прибыли вкладчиками. Все равнодушные люди могут поддержать финансирование музыкального альбома, школы блогеров или web-площадки для интеллектуальных поединков. И это, пожалуй, самая распространенная на сегодня в Беларуси форма краудфандинга.

Отметим, что все собранные при помощи краудфандинговой площадки средства сегодня аккумулируются на счете банка в течение нескольких месяцев, пока не соберется необходимая для финансирования проекта сумма. До этого момента средства не получают ни краудфандинговая площадка, ни организатор проекта.

Еще одной краудфандинговой площадкой, работающей на белорусском рынке, является **Talaka.by**. Площадка была запущена в 2013 году и на данный момент из 100 размещенных на ней проектов в сферах образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и технологий 27 проектов уже нашли народное финансирование. Например, на платформе **Talaka.by** были собраны средства на белорусскоязычную озвучку мультфильма «Свінка Пэпа».

Еще одна белорусская площадка **Maesens.by** была запущена в октябре 2011 года. По сути это благотворительный аукцион встреч, где можно выставить встречу с собой на аукцион или выиграть встречу со знаменитостью, специалистом в какой-либо сфере или просто интересным человеком. Деньги, вырученные от продажи лота, идут на поддержку благотворительных и некоммерческих организаций, инициативных групп социально-культурных проектов, волонтерских групп, благотворительных мероприятий и акций.

За время своего существования «МаеСэнс» оказал финансовую помощь в размере 550333 деноминированных белорусских рублей детским

домам, социальным приютам, благотворительным фондам и организациям, больным детям, нуждающимся в оперативном лечении и реабилитации, и объединил более 80000 людей [4].

Краудфандинг — превосходная идея, которая позволяет большому числу людей собирать средства, необходимые предпринимателю для старта. Но стоит отметить, что на данный момент в РБ это направление слабо развито, и только если государство будет соответствующим образом регулировать и стимулировать этот чрезвычайно важный сектор будут достигнуты существенные результаты.

1. MaeSens.by (официальный сайт) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maesens.by> – Дата доступа: 13.03.2017

2. Talaka.by (официальный сайт) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.talaka.by> – Дата доступа: 14.03.2017

3. **Ulej.by** (официальный сайт) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ulej.by> – Дата доступа: 15.03.2017

4. Панасюк, Е. Краудфандинг по-белорусски – народные деньги на народные проекты / Е. Панасюк – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/society/2015/09/21/ic_articles_116_189815 – Дата доступа: 17.03.2017

5. Romans, A., The Entrepreneurial Bible to Venture Capital. Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game /A. Romans – McGraw-Hill Education – New York City – 2013 – 256 с.

6. Дук, А. Краудфандинг как новая форма инновации в инвестировании / А. Дук // Вопросы региональной экономики – Королев – 2016 – Т. 26. № 1 – 27-33 с.

7. Огородник, В. Краудфандинг як інноваційний інструмент модернізації національної фінансово-інвестиційної системи / В. Огородник

// Науковий вісник Ужгородського університету – Ужгород – 2014 – № 3 – 103-105 с.

Вашкевич В.А., студентка 115 гр.

Научный руководитель – Алекснина И. А.

ТЕАТРАЛЬНАЯ МАСТЕРСКАЯ «СТУДИОЗЫ» И ЗРИТЕЛЬ

Исследование данного вопроса целесообразнее всего начать с уточнения понятия «театральная мастерская».

В широком смысле слова, театральная мастерская представляет собой коллектив, объединённый одним мастером. В качестве примера театральной мастерской я хочу привести «Мастерскую П.Н. Фоменко», носящую имя своего создателя и многолетнего руководителя Петра Наумовича Фоменко. В названии «мастерская» слышится нечто из времен Ренессанса, когда художника-«мастера» окружали ученики, и это называлось просто и благородно – «школа». Для Петра Фоменко, человека выдающихся талантов, изумительного Педагога и Учителя с большой буквы, такая позиция имеет принципиальный смысл. Театр Фоменко родился по велению души и воле судьбы – из актерского курса, набранного в ГИТИСе в 1988 году [1].

Рассматривая вопрос отечественных театральных мастерских, целесообразно, на мой взгляд, упомянуть, что в последнее время в нашей стране также стали появляться так называемые, «театральные мастерские». Это явление более характерно для города Минска. Здесь сегодня действуют театральная мастерская Натальи Башевой (скорее носящая характер антрепризы), детская Театральная мастерская «Волшебники» под руководством А.С. Астапенко, в работе которой принимают участие дети от