

# КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОТБОРА И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ИКТ

*Захаренко А.Н., магистрант*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Киселевский О.С. – канд. техн. Наук, доцент*

**Аннотация.** В работе рассматривается феномен краудфандинга в качестве инструмента для отбора и реализации инноваций в сфере ИКТ – одного из наиболее перспективных методов финансирования проектов в ближайшем будущем.

**Ключевые слова:** инновации, ИКТ, финансирование, краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудфандинговый проект.

Современный мир стремительно меняется. С каждым годом новые технологии проникают в нашу жизнь все глубже. Многочисленные изобретения и инновации становятся существенной частью общества, причем скорость их развития и внедрения продолжает расти.

Сегодня понятие «инновация» играет важнейшую роль, являясь неотъемлемой составляющей разнообразных сфер деятельности современного человека. Такие глобальные тренды, как появление прорывных технологий, цифровизация и ускорение жизненного цикла товаров и услуг, приводят к конструктивным переменам во многих отраслях.

Инновации и информационно-коммуникационные технологии непосредственно взаимосвязаны и играют значительную роль в увеличении конкурентоспособности современного бизнеса. ИКТ безгранично увеличивают деловые возможности за счет быстрого и простого доступа к огромным объемам информации и инструментам работы с ней [1]. При этом само инновационное развитие сферы ИКТ достигается при помощи внутренних отраслевых инноваций.

Одним из ключевых вопросов отбора и реализации инноваций является финансовое обеспечение инновационных проектов. Инновации зачастую требуют инвестиций крупных размеров, поэтому задача привлечения денежных средств на запуск и развитие бизнеса, а также частных проектов весьма актуальна в современной рыночной экономике.

В условиях информатизации общества происходит трансформация механизмов и форм инвестирования бизнеса, возникают новые механизмы, которые используют цифровые и платформенные интернет-технологии. Востребованной и интересной становится относительно недавно появившаяся модель финансирования под названием «краудфандинг».

Как известно, под краудфандингом принято понимать [2] форму народного финансирования (от англ. crowd – толпа, funding – финансирование), предполагающего добровольное сотрудничество людей (доноров). Информация о проектах, требующих финансирования, как правило, размещается на специальных ресурсах Интернет, называемых краудфандинговыми платформами. Доноры, желающие поддержать проекты других людей или организаций (реципиентов), таким образом объединяют свои ресурсы.

В случае отсутствия доступных источников финансирования, краудфандинг может помочь организации остаться на плаву, а автору проекта – воплотить идею в жизнь [3]. Кроме этого, краудфандинг является дополнительным способом финансирования проектной деятельности. Отбор проектов, ищущих финансовую поддержку, денежные вложения простых людей формируют процесс краудфандинга. Чтобы финансирование проекта приняло форму краудфандинговой компании, необходимо наличие трех элементов: идеи, потенциальных инвесторов и интернет-среды [4].

Система краудфандинга позволяет людям воплощать в реальность самые необычные идеи, научные проекты, образовательные технологии [5]. Такая система обеспечивает общение между новаторами и инвесторами, предоставляет возможность обмена профессиональным опытом, различными наработками и техниками.

Существует довольно большое количество краудфандинговых платформ, где каждый желающий с помощью Интернета может выставить на рассмотрение собственный проект, описав его суть и конечную цель, указав сумму, необходимую для его реализации, а также срок, в течение которого он хотел бы собрать деньги.

Краудфандинг хорошо показывает, что интересно обществу, кто и за что готов платить, позволяет не только изыскать средства на реализацию проекта, но и выполняет роль конкурса, соревнования по значимости и способности привлечь инвесторов. Главное, чтобы владельцы проектов могли убедительно и увлекательно рассказать о планах и перспективах.

Проект, выставленный на краудфандинговую платформу, должен содержать обоснование, способное заинтересовать донора в финансировании информационно-коммуникационной технологии. Люди готовы поддерживать уникальные, яркие проекты, взамен на предложенные бонусы. Это может быть доля дохода от её эксплуатации, совместное использование её ресурсов, размещение рекламы или другие материальные и нематериальные формы заинтересованности.

**Список использованных источников:**

1. Беляцкая, Т. Н. Информационно-коммуникационные технологии в экономике / Т. Н. Беляцкая // Научный взгляд в будущее. – 2017. – В. 6, Т. 1. – С. 97-103.
2. Джефф Хау. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2012 г. – 296 с.
3. Алтунина Ю.О., Филонова А.С., Горлова О.Е. Краудфандинговый проект: актуальные вопросы краудфандинга в теории и практике / Научные технологии - 2019. – 113 с.
4. Жилинская Н.Н. Краудфандинг как инструмент отбора и реализации инноваций в сетевой экономике. / Материалы II Международной научно-практической конференции «Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения роста национальной экономики в условиях интеграции», – Минск, 2018 г. – С. 112-119.
5. Кашникова, И. В. Использование технологий краудфандинга для образовательных проектов / Кашникова И. В., Литвинова И. А. // Непрерывное профессиональное образование лиц с особыми потребностями: сборник статей III Международной научно-практической конференции, Минск, 5 декабря 2019 г. / Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники; редкол. : А. А. Охрименко [и др.]. – Минск: БГУИР, 2019. – С. 46 – 48.