

# Финансирование проектов через краудфандинговые платформы



Доклад подготовили:  
Востокова Анастасия  
Сорокина Олеся

# Определение

**Краудфандинг** (от англ. crowd – толпа и funding – финансирование, привлечение средств) – форма коллективного инвестирования, в рамках которого **инвесторы** (как правило, физические лица) **при посредничестве инвестиционных платформ предоставляют денежные средства для финансирования различных проектов.**<sup>1</sup>

**Краудфандинг** – вид альтернативного инвестирования, при котором **инвесторы посредством инвестиционных платформ предоставляют небольшие суммы финансирования проектам, находящимся на ранних стадиях развития.**<sup>2</sup>

Условия легального краудфандинга:

- изначально заявленная финальная цель проекта,
- заранее указанная необходимая сумма инвестиций,
- полная открытость информации о ходе сбора средств.

---

<sup>1</sup>Папаскуа Г. Т. Краудфандинг: понятие, виды и риски // Актуальные проблемы российского права. – 2021. – Т. 16. – № 7. – С. 77–85.

<sup>2</sup>Банк России. Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг

# Краудсорсинг vs краудфандинг

**Краудсорсинг** (от англ. crowd – толпа и sourcing – предоставление ресурсов) – процесс привлечения посредством цифровых технологий неограниченного круга лиц к решению определенных задач.<sup>3</sup>

Считается, что термин «краудфандинг» совершенно обособленно друг от друга ввели в общественную дискуссию Майкл Салливан, создатель одной из первых краудфандинговых площадок, и Джефф Хоуи, журналист, который посвятил свою деятельность изучению феномена краудсорсинга.

Само же явление появилось гораздо раньше. Достаточно вспомнить ряд памятников архитектуры, построенных за счет пожертвований. Однако, массовый характер краудфандинг получил именно с появлением и развитием интернета.

---

<sup>3</sup>Папаскуа Г. Т. Краудфандинг: понятие, виды и риски // Актуальные проблемы российского права. – 2021. – Т. 16. – № 7. – С. 77–85.

# Пример первого интернет-краудфандинга



MARILLION AL271

**Сбор средств на организацию гастрольного тура британской рок-группы Marillion в 1997 году. Поклонникам удалось собрать 60 000\$.**

# beautiful small things



**The Mighty Mighty "Now is the Time" single released**

09/30/2022  
The premier single "Now is the Time" by The Mighty Mighty and featuring vocalist Malika Tirolien was officially released on Sept 30, 2022 on both...

[READ MORE](#)



**Bob Brookmeyer Small Group Music**

04/15/2022  
Bob was most certainly one of the most powerful forces in the history of jazz improvisation, arranging and composing. Influencing many of...

[READ MORE](#)



**Artist Spotlight: Brian Blade**

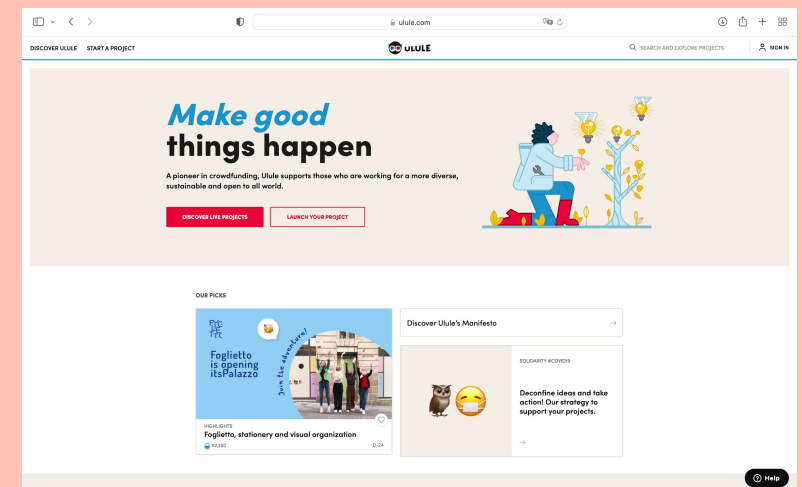
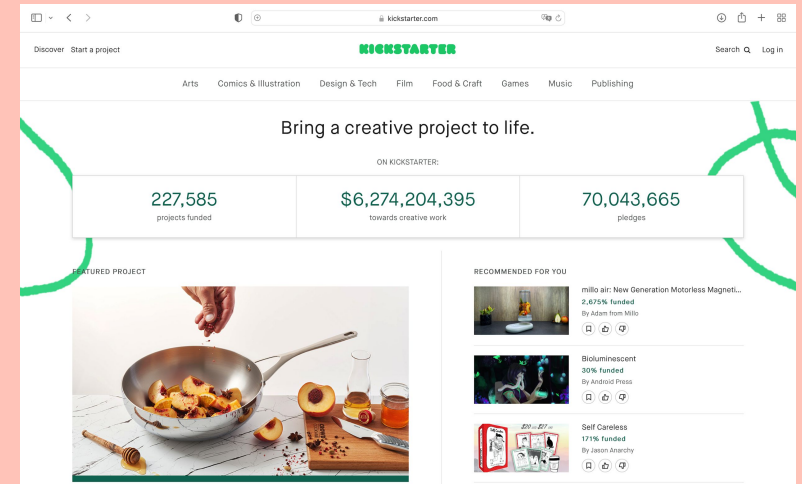
05/01/2022  
Brian Blade is one of the most important and influential drummers in the 21st century. His abilities have given him the opportunity to work with...

[READ MORE](#)

# Краудфандинговые платформы

- Kickstarter (США);
- IndieGoGo (США);
- RocketHub (США);
- Ulule (Франция);
- DemoHour (Китай);
- KitaBisa – индонезийская версия Kickstarter.

В России краудфандинг появился позднее. Две самые известные площадки **Boomstarter** и **Planeta.ru** были запущены только в 2012 году.



# Развитие краудфандинга

После удачных воплощений в области некоммерческих культурных и социальных проектов **краудфандинг набирает свою силу и в сфере финансирования стартапов и локальных бизнесов.**

С помощью краудфандинга сегодня активно развиваются благотворительные организации, разрабатывается и создается бесплатное ПО, выходят в свет книги, видеоклипы и другие продукты интеллектуального труда. Массовое финансирование стало прекрасной возможностью для людей получить материальную поддержку своих проектов.

Говоря в общих чертах, **главная идея** краудфандинга состоит в **реализации идей**. Но в то же время расставляют приоритеты, то есть определяют, какой проект достоин вложений, а какой – нет, люди. По этой причине массовое финансирование также можно рассматривать как **нечто наподобие лакмусовой бумажки** – оно прекрасно отражает настроения общества и то, что волнует его в данный момент.

# Виды краудфандинга

## 1. **Donation-based crowdfunding** (основанный на пожертвовании краудфандинг)

Данная модель не предусматривает получение какой-либо денежной или надежной награды.

Главная **цель доноров** является **возможность участвовать в реализации** определенного проекта, несущего, зачастую, сильный социальный эффект. Вследствие этого наиболее показательными примерами использования данного вида краудфандинга являются благотворительные акции в социальной и медицинской сферах, а также проекты экологического профиля.

Однако данная модель имеет ограничения в привлекаемом объеме денежных средств, так как основывается на альтруизме людей.



# Виды краудфандинга

## 2. **Reward-based crowdfunding** (основанный на вознаграждении краудфандинг)

Причем вознаграждение может быть **как денежным, так и нефинансовым.**

Такие платформы в большинстве случаев работают **по механизму предпродажи**, оплачивая продукт или услугу, которых в данный момент еще нет на рынке. Чаще всего подобный вид финансирования используется в творческих проектах, где **инвесторы верят в идею и готовы поддержать ее материально, получая взамен результат проекта.**

Также возможен вариант, когда происходит **обмен на долю будущей прибыли**, в редких случаях по схеме роялти.

# Виды краудфандинга

## 3. **Lending-based crowdfunding** (краудлендинг = долговой краудфандинг)

Абсолютно преобладает по размеру собираемых средств по данным мировой статистики. В этом случае можно говорить о народном кредитовании, то есть о привлечении небольших по объему кредитов от частных лиц.

В зависимости от заемщика выделяются:

- **P2P** – peer-to-peer lending, когда заемщик является частным лицом;
- **P2B**, когда заемщик является фирмой-стартапом.

Данный вид финансирования для фирм-заемщиков может быть более предпочтительнее обращения в банк, так как оно **обусловлено большим удобством** (скоростью, гибкостью, простотой) и **прозрачностью процесса**.

# Виды краудфандинга

## 4. **Equity crowdfunding** (акционерный (долевой) краудфандинг)

– «это форма финансирования, в рамках которой предприниматели получают возможность продать определенную сумму акций, надеясь привлечь большую группу инвесторов путем проведения кампании на онлайн- платформе в Интернете, которая обеспечивает средства для транзакций (правовую основу, предварительный отбор, возможность обрабатывать финансовые транзакции и т. д.)»

# Глобальный рынок краудфинансирования

Подкатегории краудфандинга	Модельные типы краудфандинга
1. Кредитование P2P (Equity-based)	1. P2P Consumer Lending (потребительское P2P кредитование)
	2. P2P Business Lending (кредитование P2P бизнеса)
	3. Balance Sheet Business Lending (балансовое бизнес-кредитование)
	4. Balance Sheet Property Lending (балансовое имущественное кредитование)
	5. Debt-based Securities (основанные на долге ценные бумаги)
	6. Invoice Trading (торговля счетом)
	7. Real Estate Crowdfunding (краудфандинг недвижимости)
	8. Balance Sheet Consumer Lending (балансовое потребительское кредитование)
	9. Mini Bonds (миниоблигации)
	10. P2P Property Lending (имущественное P2P кредитование)
2. Акционерный краудфандинг (Equity-based Crowdfunding)	11. Equity-based Crowdfunding (основанный на акции краудфандинг, акционерный краудфандинг)
	12. Revenue Sharing (распределение прибыли)
	13. Community Shares (долевое финансирование сообществ)
3. Краудфандинг пожертвований (Donation-based Crowdfunding)	14. Donation-based Crowdfunding (основанный на пожертвовании краудфандинг)
4. Краудфандинг вознаграждений	15. Reward-based Crowdfunding (основанный на вознаграждении краудфандинг)

# Why Fundze r needs to grow



## Students need funding

Many students around the world need funding, and we want to give them this opportunity by expanding our reach.



## No wasted research

So many great ideas are popping up everywhere, and we don't want them to go to waste.

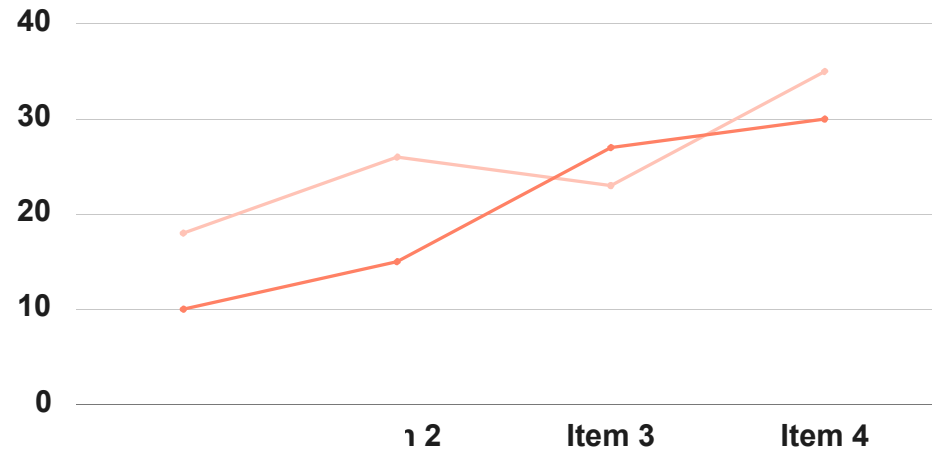


## Equal opportunities

Diversity and equal opportunities are hot topics right now. Fundzer addresses these issues from an educational standpoint.

# Traction

We've been experiencing steady growth since our inception four years ago, growing by 10% each



# Our Target Market

The main targets are young students with no means to fund their research.



## Students

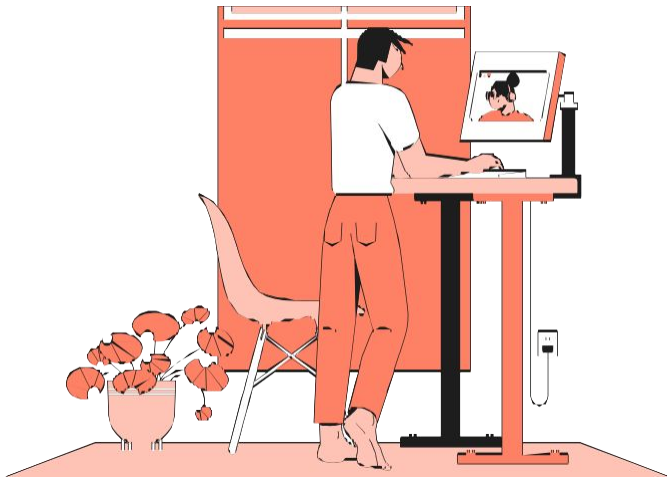
With no source of stable income, many students can't get funding for their research. Fundzer allows them to get donations publicly.



## Academic researchers

Researchers with no access to grants can use our service to try and raise for their research.

# Market Size



1.9 Billion

TOTAL AVAILABLE  
MARKET

---

53 M

SERVICEABLE AVAILABLE  
MARKET

---

10 M

MARKET  
SHARE



# Direct Competitor

S

Cashing  
Crowd

---

Piggyba  
nk

---

Fundeer  
u

# Indirect Competitor

S

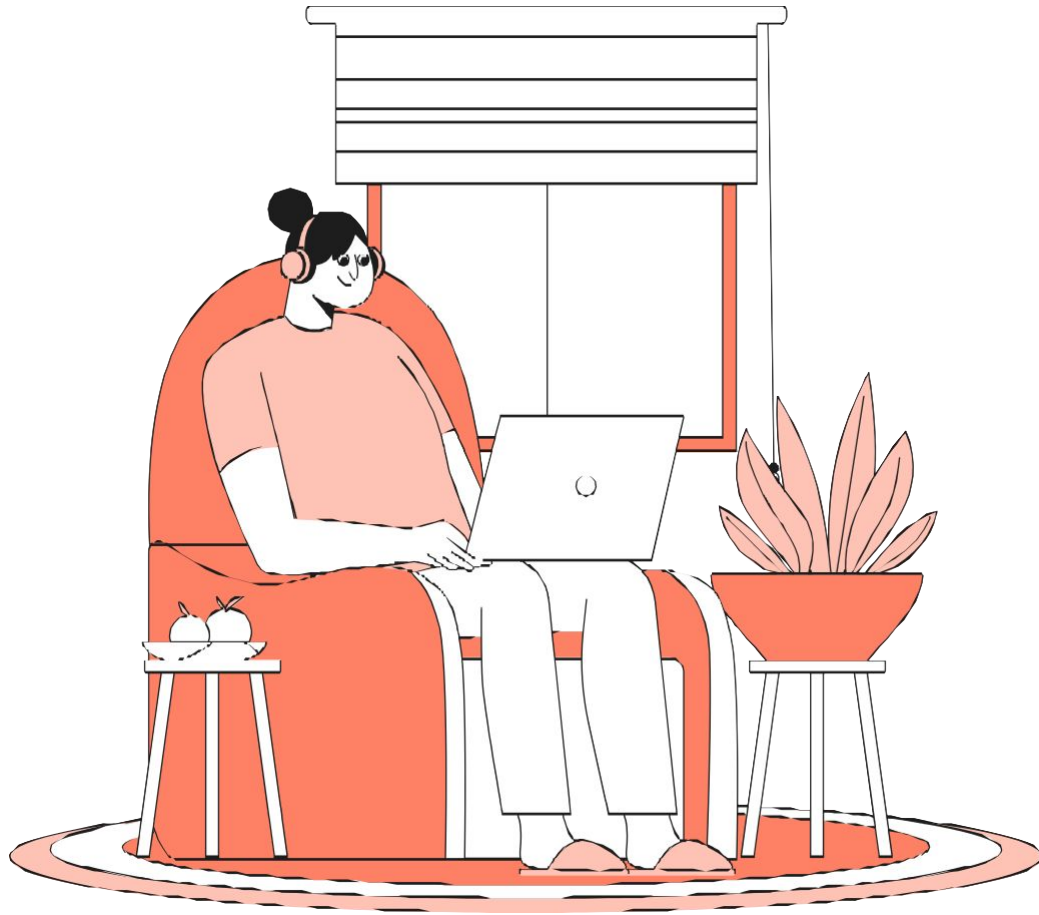
Creditco  
w

---

Monetik  
s

---

Funding  
Flow



Competitive  
Advantages

0

## Community-based

Not limiting funding to just universities, Fundzer gives the public a chance to donate too.

03

## Ease of use

Sign up, write your pitch, and wait for the donations to pour in.

02

## Great values

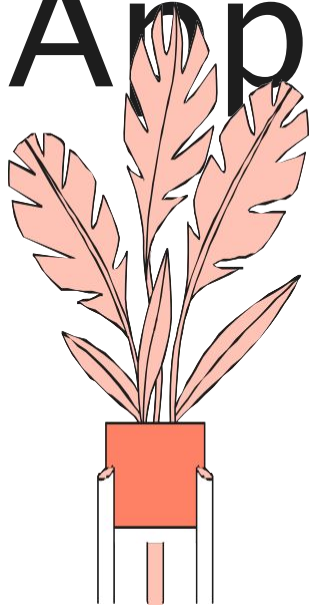
We believe in giving people equal chances, and that's the value that drives this company.

04

## Early to the market

There are currently no competitors focusing solely on educational research.

# Competit or Approach



## No fees

Signing up and pitching is, and always will be, 100% free of charge.

## In-platform marketing

Aside from pitching, Fundzer uses in-platform SEO and advertising as a means to get people interested.

## Niche focus

Our educational approach already differentiates us from the other crowdfunding sites on the internet.

# Ad Pricing

While **Plans** ~~Endzeer~~ doesn't charge, we do offer paid advertising within the platform to boost your pitch to a larger audience.



## Basic

Paid advertising for 1 research pitch. Lasts 1 week.



## Student

Paid advertising for 2 research pitches. Lasts 2 weeks.



## Professional

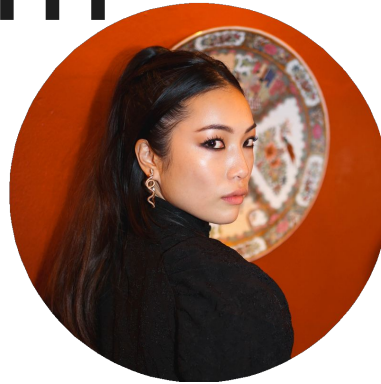
Paid advertising for 2 research pitches. Lasts 1 month.

# Meet the Team



**Cahaya Dewi**

Chief Executive  
Officer



**Harumi  
Kobayashi**

Chief of Operations



**Yanis  
Petros**

Chief Product  
Officer

# Future Roadmap

Fundzer plans to expand the platform out of Europe and into Asia, North America, and Australia.

2025

SERIES B FUNDING

---

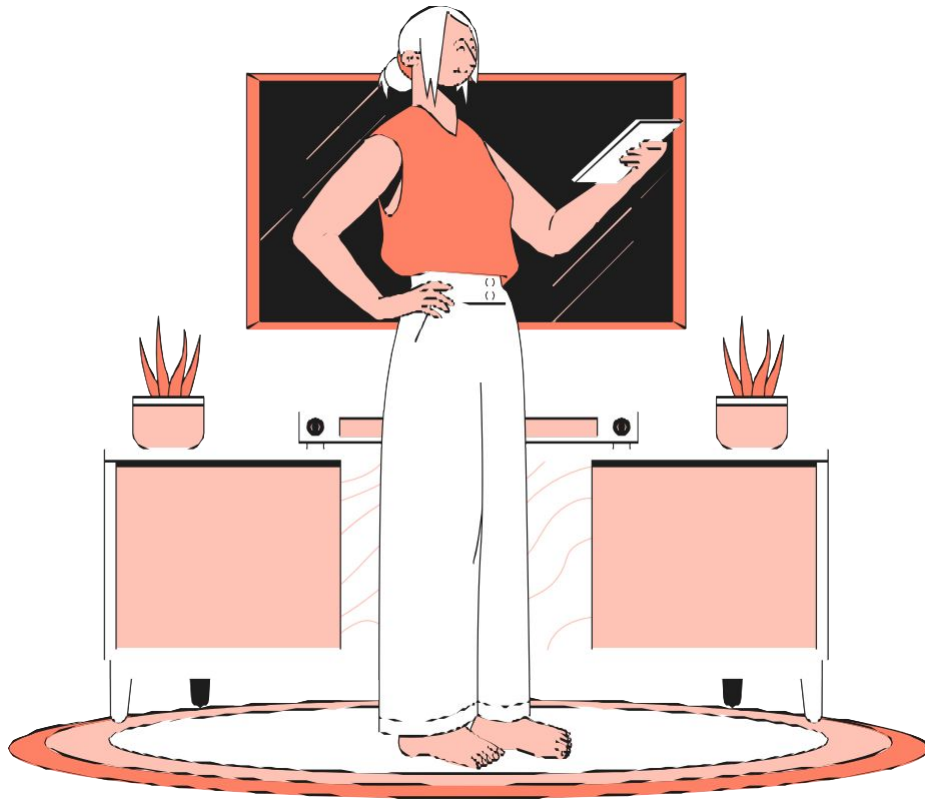
2027

SERIES C FUNDING

---

2028

PRIVATE FUNDING



# Contact

## Us

123-456-7890

[hello@reallygreatsite.c](mailto:hello@reallygreatsite.c)

[om](#)

[www.reallygreatsite.co](http://www.reallygreatsite.co)

[m](#)



# Free

# Resources

Use these free recolorable icons and illustrations in your Canva design

