

Исследование выполнено за счёт гранта Российского научного фонда № 23-28-00987, <https://rscf.ru/project/23-28-00987/>

Список используемых источников:

1. Гарынов А.А. История производства и применения в народном хозяйстве СССР электронно-вычислительной техники в 50–80-е гг. XX в. / Гарынов А.А. // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2010. – № 15. – С. 75–84.
2. Миролюбова Т.В. Цифровая экономика: проблемы идентификации и измерений в региональной экономике / Т.В. Миролюбова, Т.В. Карлина, Р.С. Николаев // Экономика региона. – 2020. – Т. 16. – № 2.
3. Козлова Д.В. Цифровая трансформация нефтегазовой отрасли: барьеры и пути их преодоления / Д.В. Козлова, Д.Ю. Пигарев // Газовая промышленность. – 2020. – № 7. – С. 34–38.
4. Панихидников С.А. Инновации в обеспечении безопасности жизнедеятельности на угольных шахтах России / С.А. Панихидников, 2017. – С. 190–191.
5. Текслер А.Л. Цифровизация энергетики: от автоматизации процессов к цифровой трансформации отрасли / А.Л. Текслер // Цифровая Энергетика – 2018. – № 5. – С. 3–7.
6. Массель А.Г. Методы и подходы к обеспечению кибербезопасности объектов цифровой энергетики / А.Г. Массель, Д.А. Гаськова // Цифровая Энергетика. – 2018. – № 5. – С. 62–72.
7. Холкин Д.В. Цифровой переход в энергетике России: в поисках смысла / Д.В. Холкин, И.С. Чаусов. // Цифровая Энергетика. – 2018. – № 5. – С. 7–17.
8. Житников А.В. О развитии цифровизации в современной России / А.В. Житников, А.С. Ярош // Вестник. – 2021. – № 3. – С. 65–72.

КРАУДФАНДИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

С.Д. Комсомольцев ^{а2}, ученик 11 кл.,
научный руководитель: Полицинская Е.В. ¹, к.пед.н., доц.,
¹Юргинский технологический институт (филиал)

Национального исследовательского Томского политехнического университета,
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26,

²МБОУ «Гимназия города Юрги», 652057, Кемеровская обл., Юрга, ул. Московская, 48, Юрга
E-mail: ^akaty@mail.ru

Аннотация: Совсем недавно краудфандинг для предприятий был новинкой, редким исключением по отношению к традиционным методам финансирования. Согласно прогнозам, краудфандинг в 2016 году превысит венчурный капитал как средство финансирования. В данной статье рассмотрена сущность, регулирование и перспективы развития краудфандинга в России.

Ключевые слова: краудфандинг, платформы, инвестиции, проекты.

Abstract: More recently, crowdfunding for enterprises was a novelty, a rare exception in relation to traditional methods of financing. According to forecasts, crowdfunding in 2016 will exceed venture capital as a means of financing. This article examines the essence, regulation and prospects for the development of crowdfunding in Russia.

Keywords: crowdfunding, platforms, investments, projects.

В современном обществе Интернет используется не только для просмотра соцсетей и поиска информации. С его помощью люди продают и покупают товары, работают, занимаются бизнесом и даже продвигают собственные проекты. Всемирная паутина открывает возможности даже для тех, кто не имеет достаточно финансовых средств для воплощения идей. С помощью краудфандинга можно коллективно собирать деньги и необходимые материальные ресурсы для реализации самых разных проектов. Благодаря этому он получил широкое распространение среди стартаперов в России и мире.

Термин «краудфандинг» (crowdfunding) дословно переводится с английского языка как коллективное финансирование или финансирование толпой (crowd – толпа, funding – финансирование) [1].

Рынок краудфандинга в настоящее время растет в среднем на 11 % в год;

Успешные краудфандинговые кампании собрали в среднем 28 656 долларов;

XIV Всероссийская научно-практическая конференция
для студентов и учащейся молодежи
«Прогрессивные технологии и экономика в машиностроении»

Ожидается, что к 2030 году объем краудфандингового сектора экономики превысит 300 миллиардов долларов. Эти статистические данные показывают, что рынок краудфандинга очень велик и, как ожидается, значительно увеличится в течение следующих нескольких десятилетий.

Имея это в виду, давайте подробнее остановимся на идеальном процессе создания краудфандинговой платформы.

Краудфандинговые платформы - это веб-сайты, предназначенные для того, чтобы помочь собрать средства для достижения конкретной цели финансирования.

Принцип краудфандинговой кампании прост. Менеджер проекта открывает учетную запись на платформе, которая ему больше всего подходит. В нем указывается способ финансирования (если платформа предлагает несколько) и желаемая сумма. Кампания не может длиться бесконечно, поэтому платформа ограничивает максимальную продолжительность кампании. Спонсор также должен открыть учетную запись на платформе.

Если запрошенная сумма была достигнута в конце периода кампании, со счета спонсора списывается, и менеджер проекта получает средства. Затем платформа берет комиссию с привлеченной суммы (обычно от 5 % до 12 %), если цель достигнута. Количество краудфандинговых платформ представлено на рисунке 1.

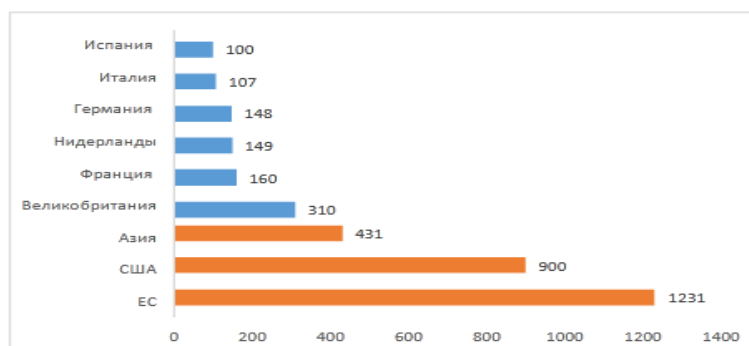


Рис. 1. Количество краудфандинговых платформ [2]

В Российской Федерации насчитывается 26 официальных краудфандинговых платформ. В 2020 году общий объем сделок с использованием таких платформ составил более ₽7 млрд. Популярные платформы для краудфандинга приведены в таблице 1.

Таблица 1

Популярные платформы для краудфандинга [2]

№ п/п	Наименование	Функционал
1	Boomstarter	Работает с творческими проектами и техническими, технологическими инновациями. Чаще всего работает с создателями приложений и игр.
2	Planeta.ru	Работает с социальными, образовательными, творческими проектами. С коммерцией не работает.
3	ВДело	Привлечение средств для МСБ. Средства могут вкладывать частные лица.
4	Альфа-поток	Работа с перспективными стартапами и поддержка уже начатого бизнеса. Порог входа для инвестора 50 тыс. руб. Только коммерческие проекты.
5	StartTrack	Помогает собирать средства для бизнес проектов за долю или в качестве инвестирования. Порог входа для инвестора -100 тыс. руб.
6	Город денег	Работает с начинающим бизнесом. Помогает в посредничестве между владельцем проекта и инвестором. Порог входа для инвестора 50 тыс. руб.
7	Пененза	Работает с коммерческими проектами, рассчитан на крупные перспективные проекты. Физическим лицам участвовать нельзя.
8	AngelList	Платформа для технологических и ИТ проектов. Ориентирован на крупные проекты с серьезными сборами.
9	Crowdfunder	Краудфандинговая платформа для общественных групп, предприятий, благотворительных организаций и социальных предприятий.
10	Kroogi.com	Работает с музыкальными проектами, сбор денег на раскрутку.

С момента начала краудфандинга в его современной версии правительства большинства стран создали правовую базу для регулирования этого нового бизнеса и предотвращения любых злоупотреблений. Вот почему инвестиционная платформа должна получить свой юридический статус.

Статус дает платформе право привлекать больше средств и инвестировать в юридические структуры. В свою очередь, они должны сообщать о рисках, связанных с предлагаемыми инвестициями, и вести свою деятельность прозрачно.

В частности, те, кто живет в США и Великобритании, хорошо адаптировались к этой новой реальности. Управление по финансовому надзору (FCA) регулирует модели краудфандинга, основанные на долевом участии и займах, как для офлайн, так и для онлайн-инвестиционных транзакций – для этого требуется его авторизация до начала операции.

Организация краудфандинговой платформы не ограничивается разработкой веб-сайта, приложения или социальных сетей.

Другие этапы также важны:

1. Наем сотрудников;
2. Формирование базы технической поддержки;
3. Создание юридического лица;
4. Получение разрешений и лицензий.

Все это требует дополнительных средств, которые также должны быть приняты во внимание при определении потенциального бюджета проекта. И это далеко не полный список. Но в среднем полный цикл разработки краудфандинговой платформы оценивается в 250 000 долларов.

Пока что краудфандинг в России только начинает свой путь развития, и находится на начальных этапах формирования. Сейчас российские краудфандинговые платформы направлены больше на социальные, экологические и культурные проекты, стоимость которых сравнительно невелика. Люди более склонны давать деньги на благотворительные дела, а не предпринимателям, которые начинают свой бизнес. Тем не менее, краудфандинг постепенно превращается в повседневное и повсеместное явление. Все большее число интернет пользователей принимают участие в финансировании проектов на краудфандинговых площадках.

Существует огромное количество примеров компаний, которые успешно собирали деньги на те или иные проекты с использованием системы краудфандинга, причем такие проекты часто становились коммерчески успешными и приносили прибыль – это дает нам основания полагать, что перспективность краудфандинга в России будет только расти с течением времени.

Список используемых источников:

1. Патласов О.Ю. Краудфандинг: виды, механизм функционирования. Перспективы народного финансирования в России / О.Ю. Патласов // Наука о человеке : гуманитарные исследования. – 2019. – № 2(20). – С. 209–218.
2. ТОП – 10 платформ для краудфандинга : сайт. – Электронный ресурс – 2023. – URL : https://marketing-tech.ru/online-services_tags/crowdfunding/?ysclid=le6mn038fb88101010 (дата обращения 27.03.2023).

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ «РАСПИСАНИЕ» НА ЯЗЫКЕ PYTHON

К.А. Пинжин^а, студент гр. 17В11

Научный руководитель: Разумников С.В.^б, к.т.н, доц.

Юргинский технологический институт (филиал)

Национального исследовательского Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

E-mail: ^аpinzhin98@mail.ru, E-mail: ^бdemolove7@inbox.ru

Аннотация: В качестве темы для статьи была выбрана формирование приложения «Расписание». Универсальность этой темы заключается в том, что на вчерашний день человек не может все вспомнить то, что ему надо сделать во время дня, а дополнение ему с этим пособит.