

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

С. А. Клещева

*Учреждение образования «Полесский государственный университет»,
г. Пинск, Республика Беларусь*

Научный руководитель О. А. Золотарева, д-р экон. наук, доцент

Мировой финансовый кризис 2007–2008 гг., усиление регуляторных мер банковской системы (повышение кредитных требований к компаниям, претендующим на получение займов), развитие информационных технологий создали условия, способствующие активному развитию новых инструментов финансирования инновационных проектов на основе краудтехнологий.

Новые финансовые инструменты обладают важными преимуществами, такими как:

- возможность привлечения средств широкого круга лиц, в том числе непрофессиональных инвесторов (не обладающего знаниями и опытом работы на финансовом рынке, а также имеющего ограниченные сбережения);
- низкие транзакционные издержки за счет упрощения процесса совершения сделок и проведения их через автоматизированные платформы;
- высокая скорость расчетов;
- упрощенная правовая форма привлечения инвестиционных ресурсов: развитие сети Интернет, финансовых технологий, платежных систем и кибербезопасности позволили заключать сделки финансового характера электронно, без личного присутствия, и с минимальными рисками;
- дополнительная гибкость для инвестора, что позволяет варьировать объем инвестиций в одну компанию и тем самым создавать портфель, соответствующий его индивидуальному риск-профилю.

Рассмотрим указанные инструменты более детально.

Краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои свободные финансовые ресурсы на специализированных интернет-сайтах (краудфандинговых платформах), чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Механизм краудфандинга работает следующим образом: автор проекта выкладывает на краудфандинговой платформе как можно более полное и понятное описание своего проекта с целью понравиться потенциальным инвесторам, доказать им, что его проект имеет хорошее будущее, что у него есть перспективы, что в него можно вкладывать финансы. В случае успешности проведенной PR-кампании в фонд проекта начинают поступать инвестиции. Важным условием краудфандинга являются четко поставленная цель и временные рамки сбора средств.

Краудлендинг – инструмент финансирования, благодаря которому физические лица могут кредитовать других физлиц (P2P-займы) или юридических лиц (P2B-займы) через онлайн площадки. Подходит для компаний, которые уже генерируют прибыль, абсолютно уверены в своем успехе, нуждаются в краткосрочных инвестициях для масштабирования проекта.

Отличительной особенностью краудлендинга является низкий риск для инвестора: автор проекта обязуется выплатить сумму займа в заранее установленные сроки и с оговоренным процентом. Заемщик выигрывает в удобстве получения кредита. Краудплощадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Источником финансирования выступают исключительно средства физических лиц.

Первая краудлендинговая платформа – Зора – была запущена в 2005 г. Особенно активно краудлендинг начал развиваться с 2010 г. Объем краудлендинговых сделок составляет более $\frac{3}{4}$ всего рынка краудфинансов. Ведущие региональные рынки: США, Китай, Великобритания. Крупнейшими краудлендинговыми платформами являются Funding Circle, Lending Club, Lendix, Loanzen.

Основные тренды рынка краудлендинга (бизнес-сегмент): объем транзакций в 2018 г. – 383,6 млрд долл. США, средняя стоимость проектов – 14629 долл. США, средний ежегодный прирост рынка в 2018–2022 гг. составит 15,7 %. Несмотря на активное развитие краудлендинговых платформ в Европе и США, Китай сохраняет лидирующую позицию на рынке (347,9 млрд долл.), что обусловлено активным развитием бизнеса и значительной численностью населения в Поднебесной.

Краудинвестинг – сбор денежных средств в целях инвестирования, будущего участия в деятельности компании – получения акций, права голосования на общих собраниях акционеров, распределения прибыли и т. п., затрагивает организационно-правовую форму предприятия и связан с повышенным риском для инвесторов. Фактически автор проекта приобретает совладельцев, которые финансируют проект. В последующем автор проекта может выкупить эти доли обратно с надбавкой.

Дополнительная ценность краудинвестинга заключается в том, что инвестор заинтересован не только в запуске проекта, но и в успешной реализации проекта, так как успех вложений напрямую зависит от успеха проекта. Каждый инвестор понимает, что чем больше клиентов у бизнеса, тем больше прибыль и тем больше дивидендов он получит и поэтому он так или иначе распространяет информацию о том, что запустилось, где запустилось и как там все прекрасно.

Существуют следующие модели краудинвестинга:

Модель Роялти. При успешной реализации проекта инвестор получает долю от доходов или прибыли. Подход Роялти позволяет, с одной стороны, сохранить элемент сопричастности и вовлеченности инвестора, а с другой – финансово его замотивировать.

Краудинвестинг долей в бизнесе или акционерный краудфандинг. Инвестор получает условную долю активов компании или акции.

Смешанный краудинвестинг. Инвестор получает вознаграждение в виде инвестиционной доли и нефинансовое вознаграждение.

В Англии и США получил широкое распространение подход, при котором профессиональный инвестор (бизнес-ангел, акселератор, фонд) является лид-инвестором проекта (т. е. от лица всех участников кампании осуществляет взаимодействие с командой проинвестированного проекта и представляет их интересы в совете директоров), привносит в него свою экспертизу и является гарантом надежности для других инвесторов. Помимо лид-инвесторов, в краудкомпаниях также активно принимают участие прочие институциональные инвесторы.

Первая краудинвестинговая площадка EquityNet появилась в 2005 г. в США. Законодательно краудинвестинг регулируется лишь в США, Великобритании и Италии.

Наиболее популярен и стремительно развивается краудинвестинг в США. В Америке 60 млн частных инвесторов, которые активно инвестируют в стартапы.

Основные тренды рынка краудинвестинга: объем транзакций в 2018 г. – 11,181 млрд долл. США, средняя стоимость проектов – 164432 долл. США, средний ежегодный прирост рынка в 2018–2022 гг. составит 29,3 %. Гонконг играет лидирующую роль на рынке краудинвестинга (объем рынка в 2018 г. – 3,125 млрд долл. США). Сочетание роста количества компаний и их среднего размера обеспечивает краудинвестингу высокие темпы роста, которые сохранятся в течение ближайших нескольких лет.

Первопроходцем на рынке краудтехнологий в Беларуси является Белгазпромбанк, который в феврале 2015 г. предложил своим клиентам высказать мнение о работе своего мобильного приложения и поделиться идеями по его улучшению, используя технологию краудсорсинга. Успешно реализовав этот проект, банк стал партнером первой в Беларуси краудфандинговой платформы Ulej.by, а также запустил банковский краудфандинговый онлайн-сервис WikiBank, где вкладчик сам может выбрать бизнес, на финансирование которого будет направлен его депозит.

В Беларуси идет активная работа над созданием полноценного рынка краудфинансов, создается необходимое правовое поле для перспективного развития онлайн-площадок финансирования бизнеса и населения, что расширит возможности инновационных проектов по привлечению ресурсов.

Данное исследование показало, что краудтехнологии обладают большим потенциалом для финансирования инновационных проектов. Специфика новых инструментов финансирования заключается в следующем:

- отсутствие традиционных финансовых посредников приводит к прямому сотрудничеству при привлечении денежных средств от инвесторов, снижая транзакционные издержки процесса и приводя к более высокой доходности по сравнению с традиционными инструментами инвестирования;
- устранение физического присутствия инвестора и возможность участия неограниченного количества инвесторов со всего мира позволяет компании в случае успешного финансирования выходить на новые рынки;
- использование социальных сетей трансформирует накопленный ими социальный капитал в финансовый.

Л и т е р а т у р а

1. Клещева, С. А. Краудфинансирование как инструмент инвестирования инновационного предпринимательства / С. А. Клещева // Экономика и банки. – 2017. – № 2. – С. 40–46.
2. Гусева, Д. Е. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски / Д. Е. Гусева, Н. Малыхин // Современная наука: актуальные вопросы теории и практики. – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a>.
3. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfandingsv-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>.
4. Портал крауд-сервисов crowdsourcing.ru. – Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru>.