

развития за счет поляризованного развития. Кластерная структура позволяет новым элементам, входящим в данную структуру, ускорить свое развитие и внедрять инновации, привлекая инвестиции; свободно обмениваться информацией, иметь больше каналов распространения инноваций; усилить конкурентоспособность благодаря новым взаимосвязям между элементами; усилить кадровый потенциал.

Список цитированных источников

1. Громыко, Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? // Альманах «Восток». – 2007. – Вып. № 1 (42).
2. Кашбиева, Р.Р. Современные подходы к трактовке кластера / Р.Р. Кашбиева, В.Л. Васильев // Инновационные технологии. – 2011. – № 1 (6). – С. 50-53.
3. Ракитина, И.С. Механизмы повышения эффективности функционирования региональной инновационной подсистемы / И.С. Ракитина, В.И. Меньщикова // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2013. № 5 (51). – С. 151-156.
4. Кашбиева, Р.Р. Роль кластерных образований в региональной экономике / Р.Р. Кашбиева, В.Л. Васильев // Инновационная деятельность в гуманитарных науках: сборник трудов IV-й Междунар. конф. – Ульяновск: Изд-во Ульяновск, гос. ун-та, 2010. – С. 72-73.

УДК 330.322.01

Ярошевич Д.А.

Научный руководитель: доцент Кивачук В.С.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРАУДИНВЕСТИНГА

Мир стремительно меняется, и на смену привычной «экспертной» экономике приходит краудэкономика – экономика, лишенная поисковых запросов и посредников. Но сначала давайте разберемся с самим понятием. Краудфандинг – это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [1].

Можно выделить несколько видов краудфандинга по виду вознаграждения:

- Благотворительность;
- Награда или нефинансовое вознаграждение;
- Инвестирование или краудинвестинг.

Следует отметить, что основной предпосылкой развития в Беларуси краудфандинга стал кризис в национальной экономике. На фоне резкого подорожания ресурсов банки и государственные структуры не стали менять систему финансирования для тех, кто хотел реализовать какую-то из своих идей на практике. Народное финансирование оказалось в противовес этому более гибким. Автор идеи в зависимости от краудфандинговой платформы может вернуть финансовому донору определенный продукт, а может подготовить отчет об итогах своего проекта.

По словам экспертов, краудфандинговые платформы в Беларуси чаще используются для нужд благотворительности. Зачастую это происходит потому, что другие каналы привлечения пожертвований попросту отсутствуют.

Однако краудфандинг уже зарекомендовал себя одним из наиболее эффективных инструментов финтех-революции, дойдя даже до таких консервативных с законодательной точки зрения государств, как Беларусь [2]. Тем временем, в развитых странах набирает обороты альтернативный финан-

совый инструмент для привлечения капитала в инновационные проекты – краудинвестинг.

В отличие от классического краудфаундинга, краудинвестинг в меньшей степени преследует альтруистические и общественные цели и одновременно в большей степени нацелен на финансирование коммерческих проектов на возмездной основе. Такое финансирование является, по сути, одной из форм вложения инвестиций в венчурные проекты, которые на первых стадиях своего развития не могут рассчитывать на традиционные формы финансирования в виде кредитов банков или заёмного капитала.

Если рассматривать как краудинвестинг работает в Германии, то основную роль в краудинвестинге играют специализированные интернет-платформы, которые с помощью социальных сетей, контекстной рекламы и других маркетинговых механизмов привлекают необходимый пул инвесторов из интернет-пользователей под отобранные этой же платформой проекты.

С юридической стороны в отношениях краудинвестинга участвуют три основных игрока: стартап (проект), оператор интернет-платформы и инвестор. Помимо этого, оператор платформы привлекает финансовый институт для проведения банковских транзакций — аккумуляции денежных средств и направления их в проект (рис.1).

Основной интерес вызывает вопрос, каким образом инвесторы участвуют в проекте и как происходит возврат вложенных инвестиций. Практически во всех случаях в структуру финансирования и, соответственно, участия инвесторов в проекте входят механизмы так называемого мезонинного финансирования — гибридный финансовый инструмент, нечто среднее между собственным капиталом (вкладом в уставный фонд) и заёмным капиталом (договором займа). Но в немецкой практике известны также и случаи, когда краудинвестинг осуществлялся с помощью подписки на акции компаний, которые нуждались в краудинвестициях, а также в иных формах.



Рисунок 1 – Механизм отношений в краудинвестинге [3]

Однако большинство платформ перешли на использование мезонинного участия в виде особого субординированного займа (Patriarisches (Nachrang-) Darlehen). Субординированный заём в данном случае отличается от обычного

займа (кредита) тем, что, помимо выплаты фиксированных процентов по истечении определённого срока, инвестор (заимодавец) получает право на участие в прибыли компании, которая реализует проект.

Важной характеристикой субординированного займа является также и то, что обслуживание по нему происходит после того, как будут удовлетворены требования кредиторов преимущественного ранга (например, банков), но раньше требований самих участников (акционеров) компании. При этом очередность удовлетворения требований кредиторов устанавливается в соглашении между сторонами. Это очередность соблюдается также в случае банкротства проекта.

Почему же это не работает в нашей стране? К сожалению, законодательством Беларуси не предусмотрена возможность установления очерёдности удовлетворения требований кредиторов на основании частного соглашения. Не существует юридической определённости также и в отношении иных условий, которые традиционно используются в мезонинном финансировании (наделение кредитора некоторыми правомочиями участника компании и др.). Поэтому заключение субординированных займов, аналогичных немецкой практике, в Беларуси пока не представляется возможным.

Вместе с тем, отсутствие регулирования по субординированным займам не является единственной причиной, которая тормозит развитие краудинвестинга в нашей стране. Определённым сдерживающим фактором является также необходимость регистрации краудинвестинговой платформы в качестве микрофинансовой организации в Национальном банке.

Немаловажным фактором для развития краудинвестинга является наличие большого количества инновационных проектов, которые их создатели готовы открыто афишировать и интенсивно продвигать неограниченному числу инвесторов. Помимо этого, в стране должно присутствовать достаточное число активных и неравнодушных к потенциально успешным стартапам интернет-пользователей, которые одновременно способны инвестировать относительно крупные денежные суммы в рискованные проекты.

Также я считаю, что имеет смысл ввести в действующее законодательство термин «народное финансирование». Следует дать законодательное определение для каждой из сторон-участников. Возможно, стоит внести изменения и в налоговое законодательство, а именно, ввести налоговые льготы для проектов в области здравоохранения, социального обеспечения, в духовной сфере, так как они, безусловно, имеют большое значение для граждан нашего государства.

Список цитированных источников

1. Приживется ли «экономика толпы» в Беларуси? Часть 1: краудинвестинг и краудсорсинг / А. Король, Н. Хаданович // [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/5948-prizhivetsya-li-ekonomika-tolpy-v-belarusi-chast-1-kraudinvesting-i-kraudsorsing> – Дата доступа: 10.04.2017.

2. Во всем мире краудфандинг – это бизнес, а в Беларуси – благотворительность / А. Иванов // [Электронный ресурс]. – 2017. – <http://www.profi-forex.org/novostimira/novosti-sng/belarus-/entry1008304135.html> – Дата доступа: 10.04.2017

3. Как работает краудинвестинг: немецкий опыт // [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <https://dev.by/lenta/main/kak-rabotaet-kraudinvesting-nemetskiy-opyt> – Дата доступа: 11.04.2017