

УДК 336.7

Василюк А. В.

Научный руководитель: ст. преподаватель Ермакова Э. Э.

КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Одним из приоритетных направлений экономической политики Республики Беларусь является развитие и стимулирование инноваций, а центральным вопросом остается обеспечение финансирования инноваций.

Целью данной работы является установление возможностей краудфандинга как нетрадиционного источника финансирования инноваций, разработка направлений развития этого направления.

Поставленная цель предопределила решение следующих задач:

- теоретическое обоснование особенностей новых инструментов финансирования инноваций;
- определение финансовых особенностей развития альтернативных инструментов финансирования инноваций;
- разработка подходов к развитию краудфандинга как инструмента финансирования инноваций.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что в условиях недостаточности государственных средств на реализацию новых проектов появляется необходимость в привлечении финансовой помощи. А в современных условиях краудфандинг является наиболее развивающимся и перспективным видом финансовой помощи в различных сферах деятельности. Так как краудфандинг является достаточно новым видом привлечения финансов, то и его исследование представляется достаточно интересным и полезным делом.

Благодаря стремительному развитию информационных технологий? новым финансовым инструментом становится **краудфандинг** как коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои свободные финансовые ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

Суть краудфандинга состоит в том, что инициаторы проектов размещают свои идеи на специализированных порталах и указывают, какое количество средств им необходимо для того, чтобы реализовать свой проект. Те, кто заинтересовался проектом и поверил в него, перечисляют на счет проекта сумму, которой могут «поделиться» [1, с. 16]. Краудфандинг ни в коем случае не стоит путать с благотворительностью. Самое главное отличие его кроется в том, что «инвесторы» получают что-либо взамен.

Использование краудфандинга для инновационных проектов может быть обосновано в том случае, если предлагаемый проект несет какую-либо ощутимую пользу для общества, понятен целевой аудитории, имеет хорошую маркетинговую поддержку [2, с. 28].

Характеристики краудфандинга как финансового инструмента:

- более доступный источник в сравнении с другими традиционными вариантами финансирования;
- возникает и развивается исключительно благодаря Интернет-технологиям;
- позволяет привлечь в качестве инвесторов широкий круг непрофессиональных инвесторов, обычных людей из «толпы»;
- в краудфандинговой модели финансирования инноваций инвесторы ищут компании, в то время как во всех иных моделях в большинстве случаев компании сами ищут инвесторов.

Основной функцией краудфандинга является финансирование, однако помимо всего прочего существует ряд скрытых функций. Перечислим некоторые из них.

1. Краудфандинг как PR-инструмент. Краудфандинг может стать эффективным PR-инструментом для творческих и бизнес-проектов, у которых нет аудитории. Размещая проект на краудфандинговой площадке и занимаясь его продвижением, автор может получить колоссальную пользу не только от привлечения финансирования, но и создать аудиторию вокруг своего проекта уже вне рамок краудфандингового сбора.

2. Инструмент предпродаж. Использование краудфандинговой площадки в качестве интернет-магазина с предпродажами может также стать отличным началом для любого бизнеса. Предлагая людям поддержать какой-либо проект, авторы взамен финансовой поддержки предлагают спонсорам конечный продукт.

3. Тестирование идеи. Успешное или же не успешное завершение краудфандингового сбора может стать отличным показателем востребованности идеи. Поскольку в данном формате пользователи сайта поддерживают только те проекты, которые им нравятся, либо они считают их общественно полезными, то можно оценивать свою идею и иметь дальнейшее представление о том, нужен ли вообще подобный проект [3, с. 154].

Площадки, предназначенные для размещения и продвижения краудфандинговых проектов в интернете, называются **краудфандинговыми платформами**. Платформа представляет из себя специализированный сайт для размещения идей. Площадка берет на себя обеспечение многих аспектов, в том числе финансовых и юридических, а также помогает в продвижении и облегчает взаимодействие всех участников.

Для целей исследования финансового инструмента краудфандинга важно определить состав участников и их роль в процессе финансирования проектов. Можно выделить три категории субъектов краудфандинга:

- эмитент (инноватор);
- финансовый портал как кумулятивный посредник (интернет-платформа);
- инвесторы (акционеры, вкладчики, благотворители).

Представленные все три категории участников финансирования с помощью краудфандинга тесно взаимосвязаны между собой и являются тем необходимым минимумом или условием самого существования данного финансового инструмента инновационного развития.

Основная цель создания и существования коллективного финансирования заключается в потребности привлечь финансовые ресурсы для реализации какой-либо идеи или проекта.

В зависимости от того, какие вознаграждения автор предлагает инвестору, можно выделить три основных типа краудфандинга.

1. Безвозмездный или условно-безвозмездный – в качестве вознаграждения «инвестор» получает благодарность, упоминание на сайте или на упаковке конечного продукта, возможность принять участие в создании продукта (например, принять участие в съемке фильма в качестве массовки).

2. Условно возмездный – подразумевает, что в будущем «инвестор» получает в качестве вознаграждения продукт, либо цифровую копию продукта (фильм, книгу, цифровой музыкальный альбом). Именно такой тип краудфандинга позволяет ему реализовать функцию предпродажи ещё нереализованного продукта.

3. Возвратный – предполагает, что в качестве вознаграждения «инвестор» получает: часть собственности компании, акции предприятия, дивиденды либо

право участвовать в голосовании на собраниях главных акционеров. Такую схему взаимодействия со спонсорами используют в краудинвестинге [4, с. 58].

Краудфандинг имеет как преимущества, так и недостатки, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки краудфандинга как инструмента финансирования инноваций

Преимущества	Недостатки
Уменьшение роли финансовых посредников	Коллективное инвестиционное финансирование может оказаться благоприятной почвой для мошенников
Низкие барьеры входа на площадку	Недостаточная компетентность простых людей, не имеющих профессиональных знаний в той сфере, которой принадлежит продукт
Независимость от банковского кредитования	Трудности с расчетом объемов инвестирования в бизнес-проект
Продвижение инновационного проекта и его рекламе через социальные сети	Невозможность предугадать прибыль от реализации продукта
Тестирование инновационной идеи	
Публичность и прозрачность инвестирования в конкретные проекты	

В Беларуси идет активная работа над созданием полноценного рынка краудфандинга, что расширяет возможности предпринимателей – по привлечению ресурсов. На сегодняшний день функционируют такие краудфандинговые площадки, как:

- **Maesens.by** (с 2011 г., благотворительный аукцион встреч, где деньги от продажи встречи идут на финансирование благотворительных мероприятий);

- **Talaka.by–Talakosht** (с 2013 г., принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, проекты в сфере образования, национальной культуры, социальной помощи, искусства и технологий);

- **Ulej.by** (с 2015 г., принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, проекты в сфере образования, социальной помощи, искусства и технологий);

- **Investo.by** (с 2015 г., инвестиционные проекты – краудинвестинг – выплата дивидендов участникам, принцип «все или ничего», вознаграждение за участие в виде подарка или благодарности, коммерческие проекты).

Предпосылкой роста рынка краудфандинга в Беларуси является то, что, во-первых, деньги частных инвесторов очень нужны экономике; во-вторых, повышается финансовая грамотность населения. Молодое поколение гораздо лучше понимает, что накопления можно и нужно инвестировать. Кроме того, это поколение мечтает о финансовой свободе и верит в ее возможность. Как следствие, на рынке будут появляться новые предприятия, создающие действительно востребованные продукты и обеспечивающие новые рабочие места.

Необходимо отметить ряд проблем, тормозящих развитие краудфандинга в Беларуси:

- отсутствие целевой аудитории;
- низкий уровень вовлеченности в краудфандинговые процессы;
- отсутствие законодательства в сфере краудфандинга;
- организационные проблемы.

Основные первоочередные задачи, рекомендованные к решению и способствующие решению существующих проблем:

- разработка законодательства, регулирующего данный вид деятельности;
- разработка обучающей системы, с целью повышения компетентности участников краудфандинговых процессов;
- использование эффективного маркетинга с целью повышения известности краудфандинговых платформ.

Список цитированных источников

1. Седельников, С. Р. Краудфандинг, как инструмент стимулирования стартапов в Российской Федерации // Инновационная экономика: мат. II Междунар. науч. конф. – Казань: Бук, 2015. – С. 15-18.
2. Гусева, Д. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски / Д. Гусева, Н. Малыхин // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. – 2014. – Вып. 9. – С. 27-31.
3. Серебрянский, А. Г. Краудфандинг как механизм финансирования инновационных проектов в России // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. – 2015. – С. 152-155.
4. Акимов, А.В. Перспективы развития краудфандинга в России по зарубежному опыту / А. В. Акимов, Д. А. Шилаев // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – №6. – С. 58-59.

УДК 338.24

Волк Е. В., Тюрина В. А.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кулаков И. А.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ

Важной проблемой белорусской экономики является острый дефицит иностранных инвестиций. Крупные иностранные инвесторы весьма осторожны по отношению к экономике Беларуси, и их вложения дозированы, а собственные (государственные) инвестиции очень ограничены низкой рентабельностью госпредприятий.

Под инвестициями понимается любое имущество, в том числе денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, и имущественные права, которые инвестор вкладывает в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли или достижения иного значимого результата.

Инвестиции являются неотъемлемым условием развития любого производства, увеличения мощностей, улучшения технологий. Нестабильная экономика, несовершенное законодательство не способствуют притоку капиталовложений из-за рубежа.

Проблемы инвестирования с каждым годом становятся всё более актуальными для белорусской экономики. За 2017 год объем прямых иностранных инвестиций на чистой основе сократился на \$60 млн, или на 5%, по сравнению с прошлым годом, и составил \$1,2 млрд, 44% из которых составило реинвестирование. Однако оно также уменьшилось на \$110 млн, или на 17%. Сокращение объема инвестиций является одной из причин отсутствия новых рабочих мест, препятствием для повышения уровня жизни населения и стабильного экономического роста.