

**КРАУДФАДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ****Клещёва Светлана Александровна, старший преподаватель,
Полесский государственный университет**Klescheva Svetlana, senior lecturer, State University Poleski, kleschsss@mail.ru

Аннотация. В статье рассматривается краудфандинг как финансовый инструмент, его преимущества и недостатки в финансировании инновационных проектов.

Ключевые слова: финансирование, инвестиции, краудфандинг, инновации, краудфандинг–платформа.

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

Научные исследования в Республике Беларусь осуществляются в основном за счёт средств бюджета (44,7% в общем объеме финансирования науки). Доля внутренних расходов на науку составляет 0,52% от ВВП (среднемировое значение – около 2,2%). В общей сумме затрат на научные исследования 55,1% приходится на экспериментальные разработки, 29,6% на прикладные научные исследования и 15,3% на фундаментальную науку.

Удельный вес собственных средств в структуре затрат на технологические инновации в 2015 году составлял 67,3% в организациях промышленности и 92,8% в организациях сферы услуг, средств бюджетов различных уровней –3,4% и 6,3%, кредитов и займов – 19,1% и 0,2%, иностранных инвестиций – 9,7% и 0,7%, прочих средств – 0,5%. [0]

Большинство решений по финансированию инноваций в Беларуси принимается государственными органами, а установленный в республике порядок финансирования инновационных проектов направлен, прежде всего, на массовое тиражирование уже хорошо апробированных технологий и товаров, в ущерб внедрению и распространению инноваций.

Поставленная в Программе социально–экономического развития Республики Беларусь задача увеличения к 2020 году удельного веса инновационно–активных промышленных предприятий до 26% и доли высокотехнологичных видов деятельности в общем объёме промышленного производства до 4 – 6% требует новых стимулов и инструментов финансирования инноваций.

Существующие источники финансирования, включая инструменты финансовой поддержки со стороны государства, не покрывают инвестиционные потребности малых и средних инновационных компаний.

Поиск инвесторов, готовых вложиться в начинающие инновационные проекты, – сложный процесс, так как инновации – это всегда высокий риск, что отталкивает инвесторов со значительными финансовыми ресурсами. Одно из возможных решений – расширить круг инвесторов и включить в него как можно больше участников, пусть даже с небольшим капиталом.

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.

Уникальность краудфандинга заключается в том, что этот инструмент финансирования, используя интернет–технологии, позволяет быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта и увеличить тем самым финансирование высокорискованного инновационного бизнеса на ранних этапах развития.

Характеристики краудфандинга как финансового инструмента:

1) более доступный источник в сравнении с другими традиционными вариантами финансирования;

2) возникает и развивается исключительно благодаря Интернет–технологиям;

3) позволяет привлечь в качестве инвесторов широкий круг непрофессиональных инвесторов, обычных людей из «толпы»;

4) в краудфандинговой модели финансирования инноваций инвесторы ищут компании, в то время как во всех иных моделях в большинстве случаев компании сами ищут инвесторов.

В зависимости от того, на каких условиях люди финансируют проекты, выделяют следующие типы краудфандинга:

1. Благотворительность. Люди, финансирующие благотворительность, объединяют бизнес–ресурсы на безвозмездной основе для реализации социально значимых проектов, направляя деньги на лечение (реабилитацию) людей, ликвидацию последствий стихийных бедствий и т.п. При этом инвесторы ничего не ждут взамен, кроме морального удовлетворения.

2. Деньги в обмен на вознаграждение. Те, кто ждёт вознаграждения, больше заинтересованы в конечном результате проекта. Это фактически модель предварительного заказа какого–то продукта (книга, фильм, музыкальный альбом и т.д.), который потом получают те, кто в него «вложился».

3. Крауд–кредитование занимает около 50% рынка краудфандинга и не имеет практически никаких отличий от банковского кредитования, только вместо одного заемщика автор проекта получает кредитование от сотен или тысяч людей в виде микрокредитов под процент, зачастую назначаемый им самим. Такие площадки сейчас активно развиваются в Великобритании.

4. Крауд–инвестинг предполагает деньги в обмен на долю в компании. Фактически автор проекта приобретает совладельцев, которые финансируют проект в суммах от 5–10 до нескольких тысяч долларов США. [0]

Краудфандинг начал активно развиваться с 2009 года, когда стали появляться профессиональные площадки. Популярность краудфандинга как эффективного инструмента по привлечению капитала возрастает в геометрической прогрессии. На сегодняшний день насчитывается более 1250 краудфандинг–платформ различной направленности, большинство из которых находятся в США – 30%, Европе – 48%. [0]

За 2014 год по принципу краудфандинга в мире было вложено более 16,2 млрд. долл., при этом 41,3% или 6,7 млрд. долл. получили бизнес–проекты. [0]

В 2015 году общий объем финансирования краудфандинговых площадок достиг почти 35 млрд. долл. Таких показателей удалось добиться за счет включения крупных корпораций и всемирно известных компаний в «народное финансирование». Так, японская компания Sony запустила собственную краудфандинговую платформу FirstFlight, которая предназначена для финансирования проектов, разрабатываемых их сотрудниками. Сегодня самым успешным проектом этой площадки, который поддержали более 1,5 тысячи человек на сумму 700 тыс. долл., стал проект «умных часов» с функциями электронного кошелька, коммуникатора и фитнес–трекера. [0]

По оценкам Всемирного банка, инвестиции через краудфандинг к 2025 году составят около 96 млрд. долл., что вдвое больше мирового рынка венчурного финансирования.

За рубежом наибольшую поддержку получают разработчики компьютерных игр. На втором и третьем месте находятся разработки новых технологий и промышленных образцов, на их финансирование ушло около 37% всех собранных с помощью краудфандинга средств. [0]

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.

Положительным отличием данного способа финансирования является также то, что в случае краудфандинга разработчик предлагает рынку изначально только идею, а потом, собрав определенную сумму средств, имеет возможность произвести предзаказанный и предоплаченный объем продукции. [0]

Преимущества краудфандинга для финансирования инновационных проектов заключаются в:

- 1) уменьшении роли финансовых посредников;
- 2) низких барьерах входа на площадку;
- 3) независимости от банковского кредитования;
- 4) продвижении инновационного проекта и его рекламе через социальные сети;
- 5) тестировании инновационной идеи;
- 6) публичности и прозрачности инвестирования в конкретные проекты.

Недостатки краудфандинга:

- 1) коллективное инвестиционное финансирование может оказаться благоприятной почвой для мошенников;
- 2) недостаточная компетентность простых людей, не имеющих профессиональных знаний в той сфере, которой принадлежит продукт;
- 3) трудности с расчетом объемов инвестирования в бизнес-проект и невозможность предугадать прибыль от реализации продукта.

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) [0].

Предпосылками 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.

Список использованных источников:

1. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски/ Д.Е. Гусева, Н. Малыгин //Современная наука: актуальные вопросы теории и практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nauteh-journal.ru/index.php/—ep14-09/1278-a> – Дата доступа: 30.03.2017.
2. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kradfandings-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt> – Дата доступа: 25.03.2017.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_5128/ – Дата доступа: 27.03.2017.
4. Обзор рынка [Электронный ресурс] / Канадский Медиа Фонд. — 2015. — Режим доступа: http://crowdfunding.cmf-fmc.ca/facts_and_stats/market-overview – Дата доступа: 30.03.2017.

5. Петрошевич Е. Нестандартное финансирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/nestandardnoe-finansirovanie?highlight=краудфандинг> – Дата доступа: 27.03.2017.