

Р. Д. Ткачѳв

roman_tkachev@tut.by

Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины, Беларусь

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НЕИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ С ПОМОЩЬЮ КРАУДФАНДИНГА

В статье подробно рассмотрен процесс трансформации методов привлечения средств неинституциональных инвесторов на мировом рынке венчурного капитала на примере развития краудфандинга, а также проведен сравнительный анализ существующих определений венчурного капитала, институциональных и неинституциональных инвесторов с выделением ключевых отличий между ними.

Анализируя современную литературу и научные труды, посвященные неинституциональным инвесторам и их влиянию на бизнес-среду и мировой рынок венчурного капитала, можно прийти к выводу, что неинституциональный инвестор является продуктом исключительно современных тенденций (например, глобализация и/или развитие цифровых технологий). Однако, более детальный анализ роли неинституциональных инвесторов и методов привлечения их средств на мировом рынке венчурного капитала показывает, что они существовали задолго до появления таких благ современности, как Интернет или смартфон, и, более того, уже успели претерпеть глубокие изменения за последние столетия.

Согласно определению Национальной ассоциации венчурного капитала США, венчурный капитал – это намерение финансировать наиболее инновационных предпринимателей, чтобы превратить прорывные идеи в новые растущие компании, которые ведут к созданию новых рабочих мест и экономическому росту [1].

Если рассматривать труды российских учёных, работающих в данном направлении, стоит отметить следующее определение венчурного капитала, разработанное Щербаковой Л.И.: «Венчурный капитал – это рисковый капитал, финансирующий инновационные проекты малых фирм, характеризуется рядом особенностей, отличающих его от банковского и промышленного капитала» [2].

Проанализировав два определения, сформированных в разных социально-экономических контекстах, можно выделить следующие характерные черты венчурного капитала:

- венчурный капитал – это капитал для вложений повышенного риска;
- целевая аудитория – стартап-компании;
- вложения происходят на ранних этапах существования компании;
- финансируемые проекты характеризуются инновационностью и новизной.

Как было отмечено ранее, на мировом рынке венчурного капитала различают институциональных и неинституциональных инвесторов. Можно выделить два основных различия между институциональными и неинституциональными инвесторами:

1. Неинституциональный инвестор – частное лицо, тогда как институциональный – юридическое.

2. Неинституциональный инвестор использует исключительно собственные средства для инвестиционной деятельности, тогда как институциональный – средства вкладчиков.

Краудфандинг – это способ коллективного финансирования, основанный на добровольном участии. Впервые данный термин был использован Майклом Салливаном в 2006 году, который с помощью краудфандинга попытался открыть компанию-инкубатор для видео-проектов. Несмотря на то, что термин был использован в бизнес-контексте, сбор средств может преследовать совершенно разнообразные цели (например, предоставление помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка политических компаний, финансирование стартап-компаний или создание

программного обеспечения). Хотя краудфандинг практически невозможно представить без интернет-платформы, этот метод генерирования капитала имеет богатую историю, которая началась в 18 веке.

В ранних 1700-ых годах ирландский писатель и общественный деятель, Джонатан Свифт создал Ирландский долговой фонд (IrishLoanFund). Средства фонда формировались из денежных «пожертвований» состоятельных членов общества, которые рассматривали свой вклад как предоставление финансовой помощи бедным слоям населения. Для того, чтобы воспользоваться средствами Ирландского долгового фонда, получатель ссуды должен был соответствовать только двум критериям: быть представителем социально-неблагополучного слоя населения и, несмотря на это, быть способным вернуть фонду ссуду и проценты. Ирландский долговой фонд был настолько успешным и востребованным, что вскоре в Ирландии стали зарождаться похожие фонды, которые использовали в своей деятельности не только вложения состоятельных горожан Дублина, желающих совершить социально-полезный поступок, но и беспроцентные займы и депозиты.

Следующим этапом развития краудфандинга является создание первого кредитного союза. В 1846 году Герман Шульце-Делич, желая помочь голодающему населению Германии, основал мельницу и хлебопекарню, владельцами и спонсорами которой, выступали сразу несколько частных лиц. Этот опыт коллективного и добровольного финансирования благотворительного «проекта» вдохновил его на создание первого в мире кредитного союза в 1852. Для того, чтобы стать членом этого союза необходимо было оформить депозит. Благодаря этому новый член кредитного союза мог рассчитывать на получения займа с заниженной процентной ставкой.

В 1976 развитие краудфандинга продолжилось с помощью исследовательского проекта профессора Мухаммада Юнуса. Суть проекта заключалась в следующем: по 27 долларов США было выдано в качестве займа 42 малоимущим женщинам из Джобра, Бангладеш. Данной суммы было достаточно для открытия небольшого бизнеса. Проект оказался настолько успешным, что вскоре образовался так называемый «Сельский банк», который является первым примером современного микрофинансирования.

Основное отличие от Ирландского долгового фонда заключалось в том, что «Сельский банк» имел три источника финансирования: взносы членов (как в кредитном союзе, описанном выше), добровольные пожертвования состоятельных частных лиц и займы из традиционных банковских институтов.

Первое задокументированное проявление краудфандинга в форме, соответствующей его современному определению, произошло в 1997 году. Британская рок-группа Marillion спонсировала свой масштабный тур по городам США с помощью пожертвований поклонников группы. Незадолго до планируемого тура, один из членов группы отправил электронное письмо поклонникам, с объяснением, что, если Marillion отправится в тур по стране, то коллективно их финансовые потери составят 60 тысяч долларов США. В ответ поклонники творчества рок-группы предложили компенсировать эти затраты. Они начали коллективно собирать деньги и переводить их на эскроу-счёт с условием, что все средства будут возвращены владельцам в случае, если не будет набрано достаточной суммы в согласованный срок. Первая современная компания по привлечению средств неинституциональных инвесторов через краудфандинг закончилась успехом: группа смогла осуществить запланированный тур. Это событие имело значительное влияние не только на мир музыки, но и на мир венчурного капитала.

В 2001 году появилась первая полноценная краудфандинговая платформа, ArtistShare. С помощью нее музыканты могли привлекать финансовые средства на запись нового альбома или организацию тура у своих фанатов в онлайн режиме и вне зависимости от их географического положения. Каждый, кто принимал участие в финансировании кампании, получал билет на концерт или диск группы. В 2008 и 2009 появились такие известные платформы, как IndieGoGo и Kickstarter, соответственно, с помощью которых было реализовано множество высокотехнологических проектов. Например, один из самых успешных продуктов на IndieGoGo – робот Jibo, который привлек 3,7 млн долларов США.

Финансовый кризис, случившийся в 2008 году, стал катализатором повышения роли краудфандинга на рынке венчурного капитала. После его наступления традиционные

институциональные инвесторы утратили способность предоставлять займы в таком же размере и на тех же условиях. В свою очередь, частные и юридические лица, находившиеся в поисках финансовых средств, начали активнее использовать интернет и впоследствии краудфандинговые платформы для реализации своих идей или проектов. Эта тенденция приобрела настолько повсеместный характер, что в период с 2009 по 2015 краудфандинг стал одним из основных способов привлечения венчурного капитала.

Примечательно, что спрос на такой метод привлечения финансовых средств оказался настолько большим, что вскоре было создано более 450 новых платформ, охватывающих самые разные сферы жизнедеятельности человека. К 2015 краудфандинговые платформы сгенерировали более 24,4 миллиардов долларов США, в последующие годы эти суммы постоянно возрастали.

На мировом рынке венчурного капитала активно растёт влияние, так называемого, краудинвестинга (equitycrowdfunding), который представляет собой финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов. Краудинвестинг стремительно приобретает популярность благодаря таким платформам, как AngelList, StartEngine и SeedInvest. Данные платформы впервые открыли возможность стартапам претендовать на нечто большее, чем генерирование финансовых средств для реализации того или иного проекта. Как и краудфандинг, краудинвестинг позволяет инвесторам вложить деньги в компанию, однако в отличие от первого, с помощью него игроки мирового рынка венчурного капитала приобретают не частичное владение продуктом или услуги, а компанией в целом.

Подводя итоги анализа трансформации методов привлечения средств неинституциональных инвесторов на мировом рынке венчурного капитала на примере развития краудфандинга, можно сделать вывод, что краудфандинг, как метод генерирования финансовых средств, проделал большой путь, начиная с нескольких добровольных пожертвований состоятельных горожан на предоставление микрокредитов бедным слоям населения и заканчивая многомиллионной индустрией, которая благодаря развитию современных технологий, реализовала не одну сотню инновационных проектов по всему миру за последние несколько лет. Прогнозировать дальнейшее развитие данного метода привлечения средств неинституциональных инвесторов крайне затруднительно, однако можно утверждать, что с появлением новых технологий и методов коммуникации, краудфандинг сможет принять совершенно новые формы и предоставить ещё больше возможностей новаторам и инновационным стартапам.

Литература

1. National Venture Capital Association - NVCA [Electronic recourse]. URL:<http://www.nvca.org/about-nvca>. - Дата доступа: 01.09.2020
2. Щербакова, Л.И. Государственное регулирование развития инновационного предпринимательства на базе венчурного капитала. – М: РАГС, 1996. – 20 с.

УДК 336

Т.А. Шердакова, В.В. Лещенко

Lavitabella@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены тенденции развития личного страхования в Республике Беларусь, акцентировано внимание на проблемах, специфике рассматриваемой отрасли. Статистические данные и данные конкретной страховой организации показали, что в структуре страховых взносов около почти половины взносов приходится на личное страхование, что подтверждает востребованность данного вида