

НОВЫЕ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЭНЕРГЕТИКЕ

Алексеев Ю.Г., Журкевич М.В.

Белорусский национальный технический университет

Для создания и развития малого и среднего предпринимательства чрезвычайно важна финансовая поддержка на начальном этапе. Банки отказываются кредитовать многие предприятия, находящиеся на начальном этапе развития, относя их к высокорисковым вложениям. Специалисты венчурных фондов, банков, крупных компаний, успешные бизнес ангелы отмечают следующие проблемы: недостаточно развит сервис по сведению проектных команд с потенциальными инвесторами, нет системы привлечения денежных средств физических лиц для целевого финансирования конкретных инновационных проектов.

Одним из выходов из ситуации является создание краудфандинговых платформ. Это позволит использовать технологии для облегчения движения капитала и других ресурсов для создания предприятий малого бизнеса, в том числе в тех случаях, когда банки отказывают в кредитовании. Суть краудфандинговой платформы в том, что она позволяет размещать ваши идеи реализации коммерческого предприятия онлайн, а затем обеспечивает инвесторам возможность приобретать акции или доли в создающейся компании. Платформа является посредником между предпринимателями и инвесторами. Еще одно преимущество краудфандинга по сравнению с традиционными займами это возможность предпринимателей оценить общественный интерес к своей продукции. Краудфандинговая платформа – Интернет сервис по сбору средств на коммерческие и благотворительные цели [1].

Цели для сбора средств могут быть совершенно разными, например поддержка со стороны поклонников музыкальной группы; поддержка политических кампаний; финансирование стартап-компаний и малого бизнеса, создание свободного программного обеспечения. Взамен люди получают моральное удовлетворение, подарки, упоминание в списке авторов, доступ к дополнительным материалам, право решать судьбу проекта.

Интересный и правильно преподнесенный проект, без проблем может набрать аудиторию в 10 тысяч человек за пару дней. Ведь механизм очень прост, достаточно несколько раз нажать кнопку мыши, ввести данные кредитной карты и отправить свой взнос. Наибольший вклад краудфандинга в развитие бизнеса заключается в поддержке стартапов. выход на рынок и продвижение [2].

Инициаторы проектов и инвесторы отмечают следующие проблемы: недостаточно развит сервис по сведению проектных команд с потенциальными инвесторами, существующие финансовые инструменты поддержки малого бизнеса не соответствуют его реальным потребностям, ограничены возможности начинающих инноваторов привлечь стартовый капитал, получить гранты, займы и кредиты. Создание краудфандинговой платформы потенциально обеспечивает возможность привлечения инвестиций в инновационные проекты.

Краудфандинговая платформа привлечения инвестиционных средств – качественно новый инфраструктурный элемент инновационной инфраструктуры, способствующий: увеличению реализации инновационных проектов, обеспечению качественного менеджмента на стадии привлечения инвестиций для инновационных проектов, упрощению вовлечения представителей научно-технического сектора, высших учебных заведений и потенциальных инвесторов в процесс коммерциализации разработок и инновационных идей. стимулированию инвестиций в инновационные сферы экономики.

Прямыми задачами краудфандинговой платформы являются проведение постоянной кампании по сбору средств на коммерческие проекты и информационное обеспечение участников инвестиционной деятельности. К долгосрочным задачам можно отнести систематизация и анализ инновационной деятельности, создание баз данных инвесторов и проектов с возможностью статистического анализа рыночных предпочтений.

Первым направлением краудфандинговой платформы является ее деятельность как комплекса мероприятий по отбору, оценке и подготовке инновационных проектов и компаний к инвестированию (до инвестиционной стадии).

Вторым направлением краудфандинговой платформы является ее деятельность как базы данных, содержащая информацию о участниках инновационных процессов (юридических и физических лицах, инновационных проектах, заявках инициаторов проектов на привлечение инвестиций, заявках-предложениях инвесторов на финансирование проектов).

И третьим направлением краудфандинговой платформы является ее деятельность как сервиса, который позволяет клиентам ознакомиться с проектами и найти перспективный и эффективный проект для финансовых вложений, проводить кампании по сбору средств на коммерческие проекты.

Основные направления оказываемых услуг краудфандинговой платформы является содействие в привлечении инвестиционных ресурсов (оказание помощи в проведении экспертизы проекта, оценка проекта; помощь в поиске и привлечении стратегических партнеров и инвесторов) и помощь в установлении контактов и заключении хозяйственных сделок. Также платформой могут оказываться услуги по экспертной оценке эффективности проекта, предварительной оценке стоимости бизнеса, подготовке и сопровождению основных условий инвестиционной сделки, инвестированию проектов, подбору проектов, технологий для заказчиков и инвесторов, подготовке документов для регистрации предприятия, подготовке договоров, внутренних документов фирмы, электронному документообороту.

Для инвесторов может использоваться две модели финансирования: акционирования и микрокредитования конкретных проектов.

Процедуры, связанные с акциями, сложны для небольших краудфандинговых проектов. Чтобы избежать излишних трудностей платформы используют несколько моделей. Модель сотрудничества, потенциальных спонсоров привлекают как членов закрытого инвестиционного клуба, а предложение не делается публично. Клубная модель, индивидуальные вклады объединяются и передаются юридическим организациям, которые инвестируют в проекты.

При использовании модели микрофинансирования физические лица предоставляют небольшие суммы инициаторам проектов в виде кредитов на согласованных сторонами условиях. Используются две основные модели. Модель микрокредитования, микрокредитование является предоставлением финансовых услуг клиентам с низкими доходами, которые не имеют доступа к банковским и сопутствующим услугам. Деньги собраны толпой и управляются посредником. Модель кредитования «от одного к другому», финансовая операция (заем), которая происходит непосредственно между физическими лицами без посредничества традиционных финансовых учреждений. Займодавец может одолжить небольшую сумму денег и какой-либо компании.

Краудфандинговая платформа – это, в первую очередь, виртуальная инвестиционная модель, главной целью которой является поиск средств под инновационные проекты.

В Республике Беларусь рынок краудфандинга совершенно не развит. Процесс создания такой платформы включает в себя 2 направления: маркетинговая и рекламная кампании.

Маркетинговая кампания. Планируется использовать опыт крупнейших платформ в мире, которые внедряют анализаторы статистики и рейтинги популярности для оценки эффективности своей работы. Для привлечения постоянных пользователей и увеличения посещаемости сайта краудфандинговой платформы необходима разработка рекламной кампании, которая включает в себя выпуск и рассылку рекламных буклетов в организации инновационной инфраструктуры Республики Беларусь и других стран, регистрацию в справочниках и каталогах сети Интернет, контекстную и баннерную рекламу, размещение ссылок на внешних ресурсах, организацию электронной почты и рассылки, написание, рассылка и размещение на других Интернет ресурсах пресс-релизов.

Таким образом создание краудфандинговой платформы позволит создать новый эффективный механизм коммерциализации научно-технических разработок, перспективных идей молодых ученых и поддержать начинающие инновационные проекты. Также национальная

краудфандинговая платформа даст новый толчок в развитии национальной инновационной системы.

Список использованных источников

1. Двинских В.В., Шевченко Д.А. Краудфандинг для инвестиционных проектов: особенности построения сайта // Международный университет природы, общества и человека «Дубна». 2011. С.50.
2. Борис Барабанов. Музыка на доверии // Огонёк. — 2012. — № 2 (5211).