

УДК 336.648

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© **Новичкова И. В., 2021**

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Ситуация в экономике в целом и на финансовом рынке в частности значительно изменилась за период пандемии. Для стимулирования роста экономики требуются инвестиции не только в крупные компании. Автор описывает альтернативную экономическую модель для прямого финансирования стартапов, а также проектов малого и среднего бизнеса в новых экономических условиях.

Ключевые слова: стартап, модель инвестирования, финансирование, малый и средний бизнес

Период 2019 и 2020 года можно назвать кризисным периодом. Не только пандемия, которая вызвала резкое снижение потребительского спроса, но и глобальные экономические изменения, которые фактически были до эпидемии, в том числе описанные в современной монетарной теории механизмы государственного регулирования экономик, манипуляции ключевыми ставками, количественные смягчения, санкционная повестка, проблемы валютного регулирования, колебания цен на нефть в рамках пересмотра соглашений ОПЕК, и в целом изменение модели ведения бизнеса в результате четвертой промышленной революции привели к необходимости построения новых экономических моделей, в том числе инвестиционных.

Банки как стандартные финансовые посредники между собственником и потребителем денег, берущие свои комиссии, вынужденные резервировать денежные средства, предоставляющие стандартный набор банковских услуг, перестали соответствовать требованиям новой экономики [3]. Современную экономику называют по-разному, в том числе одноранговой экономикой. Одноранговость в стандартном определении предполагает отсутствие посредников, однако в новой экономике такими посредниками стали платформы. AirBnB на рынке аренды жилья, Aliexpress и Amazon в торговле, и много других платформ сегодня стали выполнять роль посредников, но посредников цифровых. Они упрощают доступ поставщиков и потребителей сервисов, берут небольшие комиссии, проводят быстрые сделки и по сути являются маркетплейсами и гарантами проводимых сделок. При этом на российском рынке практически отсутствуют собственные маркетплейсы. Есть лишь единичные примеры в ритейле. Более того, Центральный банк Российской Федерации пытается взять на себя роль такого финансово маркетплейса, но нужно понимать, что для Центрального банка игроками рынка являются только финансовые организации, а сервисами — только стандартный набор услуг, предусмотренных законодательством о банковском деле.

Однако сегодня многие стандартные модели финансирования теряют свою актуальность, становясь низкодоходными для инвесторов и слишком «дорогими» для заемщиков, тормозят экономику, которая и так находится на стадии рецессии. На фоне падения мировых индексов,

уменьшения капитала инвесторов, а также падения курса рубля относительно доллара, усиливается проблема привлечения «дешевых» денег для инвестирования малого бизнеса и стартапов — молодых, чаще инновационных, идей. Рынок не верит в окупаемость таких проектов, инвесторы не готовы принимать на себя риски, предпочитают финансировать масштабирование компаний, уже положительно показавших себя.

Ещё одной из проблем является низкий уровень инвестиционной грамотности в целом по стране. Россияне предпочитают держать свободные деньги под низким процентом на вкладе в банке, так как, во-первых, банковская система уже заслужила определенное доверие у людей, во-вторых, общий уровень финансовой грамотности, а особенно цифровой финансовой грамотности — пока что низок в России. По состоянию на март 2021 года, счета на Мосбирже имеют 11 050 505 человек, что составляет 7,5 процентов от всего населения страны [1]. Более того, активно клиентов в системе торгов лишь 16 % от числа зарегистрированных уникальных клиентов. Эти показатели значительно выросли год к году, однако всё ещё показывают очень низкие значения. Тогда как в США зафиксировано более 80 % частных инвесторов.

Возникает обоснованный вопрос: почему за 2020 год открыли новые брокерские счета порядка 5 % населения, а регулярно инвестирует лишь 1,25 % от всего населения страны. Ключевым моментом является низкая финансовая грамотность граждан: отсутствие знаний по механизму работы каждого финансового инструмента, неспособность рационально оценивать риски компаний и их отчетность (большая подверженность тренду, который транслируется в СМИ, через знакомых), «борьба жадности и страха».

Как решение автор предлагает создание понятного механизма прямых инвестиций в стартапы и компании малого и среднего бизнеса на российском рынке.

Во-первых, инвестировать можно будет в региональные компании, продукцией которых зачастую пользуется житель. Соответственно, частный инвестор вкладывается не только в идею и название, но и в уже сформированную бизнес-модель. Эти компании знают, их легко проверить.

Во-вторых, экспертами будет производиться комплексная оценка инвестиционных идей, поэтому начинающий инвестор будет более подготовлен, приобретая инструмент.

Для понимания модели обратимся к рисунку 1.



Рис. 1. Модель прямых инвестиций (составлено автором)

Р2Р-инвестиции — это прямые инвестиции в компанию/проект, где фонд лишь оказывает посреднические услуги, выполняя функцию агрегатора, оценщика и гаранта сделки.

Фонд состоит из 2-х частей:

Краудинвестинговая онлайн-площадка

Фонд оценивает инвестиционную привлекательность проектов и формализуют отношения между заемщиком и частным инвестором, Сотрудниками фонда являются: эксперты и аналитики по финансам, проектному управлению и стратегическому менеджменту, юристы для структурирования и сопровождения сделок с двух сторон (договор займа, доля).

На сегодняшний день теоретически обоснованы и реализованы на практике такие формы краудинвестинга, как роялти, народное кредитование и акционерный краудинвестинг [2]. В данной модели планируется использование последних двух форм возврата капитала частным инвесторам.

Такая региональная структура позволит повысить доверие к инвестированию путём создания системы взаимоотношений между заемщиком и инвестором, снизит затраты обеих сторон сделки, повысит уровень инвестиционной культуры в регионе.

На глобальном уровне данный механизм предполагает решение двух проблем — выстроить систему финансирования малого бизнеса и стартапов (их акций нет на биржах) за счет альтернативных небанковских инструментов, а также вовлечь частных инвесторов в инвестирование российских компаний за счет создания платформы р2р-инвестиций. Для решения этих проблем и необходима модель.

Если говорить о стейкхолдерах проекта, то их можно разделить на несколько категорий;

- предприниматели и бизнесмены, которым необходим стартовый капитал для запуска проектов, привлечение дополнительных средств на масштабирование.

- частные инвесторы, заинтересованы в высокорентабельном вложении своих средств.
- экспертное сообщество, которое будет привлечено для оценки проектов и составления системы рейтингов.
- интеграторы, которые смогут на предлагаемой платформе использовать разные модели финансового посредничества.
- экономика в целом, которая получит рабочие места, налоговые поступления и эффективную небанковскую финансовую систему.

Вышеупомянутая рамочная модель является универсальной и легко масштабируемой, предоставляющая заемщикам более простой и быстрый способ привлечения финансирования, а для инвесторов (в том числе, частных) — широкий каталог с возможностью выбора наиболее понравившихся проектов, опираясь в том числе на рейтинг учредителей того или иного проекта, а также на показатели инвестиционную привлекательность проекта.

Такая модель инвестиций поможет простимулировать российскую экономику: в посткризисном периоде необходимо новые рабочие места, создание которых на старой основе невозможно. Появление новых проектов и стартапов даст возможность создания не только рабочих мест для предпринимателей, но и стимулирует косвенную занятость.

Исследование проведено при финансовой поддержке гранта Иркутского государственного университета для молодых ученых № 091-20-323 «Новая экономическая модель взаимных инвестиций в условиях кризиса». ■

1. Статистика по клиентам за 2021 год // МосБиржа [Электронный ресурс]- Режим доступа: <https://fs.moex.com/files/22304> (Дата обращения: 31.03.2021)

2. Демидов, М. Как работает краудинвестинг? / М. Демидов // Rusbase – независимое издание о технологиях и бизнесе [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа:

<http://rusbase.com/opinion/crowdinvesting/>. (Дата обращения: 20.03.2021)

3. Мелехина, М. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт / М.Мелехина // Финансовый портал Myfin.by [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt.> – (Дата доступа: 18.03.2021)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Демидов, М. Как работает краудинвестинг? / М. Демидов // Rusbase – независимое издание о технологиях и бизнесе [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://rusbase.com/opinion/crowdinvesting/>. (Дата обращения: 20.03.2021)

Мелехина, М. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт / М.Мелехина // Финансовый портал Myfin.by [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: [http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-](http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt.)

[belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt.](http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt.) – (Дата доступа: 18.03.2021)

Статистика по клиентам за 2021 год // МосБиржа [Электронный ресурс]- Режим доступа: <https://fs.moex.com/files/22304> (Дата обращения: 31.03.2021)

A new economic model of mutual investment under a crisis

© **Novichkova I., 2021**

The situation in the economy in general and in the financial market in particular has changed significantly over the period of the pandemic. Stimulating economic growth requires investment not only in large companies. The author describes an alternative economic model for direct financing of startups, as well as small and medium business projects in the new economic environment.

Keywords: start-up project, investment model, financing, small business, project funding
