

**Стешин Василий Анатольевич**

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Балтийский государственный

технический университет

«ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова»

г. Санкт-Петербург

## **ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОИСКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

***Аннотация:** в статье рассмотрена одна из важнейших проблем в современной экономике – поиск и привлечение финансирования проектов на быстрорастущих рынках. На примере рынка информационных стартап-проектов автором проанализированы актуальные стратегии привлечения инвестиций, основанные на использовании интернет-технологий.*

***Ключевые слова:** интернет-технологии, информационные технологии, стартап, инвестиции, краудинвестинг, бизнес-ангелы, венчурные фонды, венчурные инвестиции, проектное финансирование.*

Современные реалии рыночной экономики, стремительно развивающейся в условиях необходимости максимально полного и быстрого удовлетворения потребительских амбиций, диктуют менеджеру и предпринимателю свои условия. Уже недостаточно просто поразить аудиторию маркетинговыми спецэффектами, требуется разработка и создание принципиально новых продуктов. Инновационные технологии, позволяющие разрабатывать и проектировать новые решения на стыке отраслей и наук, становятся ответом на вопросы рынка. Но, любые серьезные инновации требуют финансирования, информации, знаний – именно в таком порядке.

Одна из основополагающих задач управления инновационными проектами – организация его финансирования, что подразумевает обеспечение проекта инвестиционными ресурсами, в состав которых входят не только денежные

средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие инвестиции, в том числе основные и оборотные средства, имущественные права и нематериальные активы, кредиты, займы и залоги и пр.

Основными организационными формами привлечения инвестиций для финансирования инвестиционных проектов в мировой практике являются:

– *дефицитное финансирование*, означающее государственные заимствования под гарантию государства с образованием государственного долга и последующим распределением инвестиций по проектам и субъектам инвестиционной деятельности. Государство гарантирует и осуществляет возврат долга. Различают:

– государственные бюджетные кредиты на возвратной основе,  
– финансирование проектов из государственных международных заимствований;

– *акционерное или корпоративное финансирование*, при котором инвестируется конкретная деятельность отрасли или предприятия, в том числе:

– участие в уставном капитале предприятия,  
– корпоративное финансирование, заключающееся в покупке ценных бумаг;

– *проектное финансирование*, при котором инвестируется непосредственно проект.

Проектное финансирование можно укрупненно охарактеризовать как финансирование инвестиционных проектов, при котором сам проект является способом обслуживания долговых обязательств. Финансирующие субъекты оценивают объект инвестиций с точки зрения того, принесет ли реализуемый проект такой уровень дохода, который обеспечит погашение предоставленной инвесторами ссуды, займов или других видов капитала. Мировой рынок проектного финансирования определяется предложениями инвестиционных ресурсов, которые могут быть вложены в реализацию проектов на условиях, определенных формами и методами проектного финансирования, и спроса на эти ресурсы со стороны заказчиков, потребителей инвестиционных проектов.

В практике работы с инвестиционными проектами широкое распространение получило такое финансирование инвестиционных проектов, когда основным обеспечением банковских кредитов является сам проект, т. е. те прогнозируемые доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие.

К основным принципам организации проектного финансирования относятся следующие:

1. Участие в проекте солидных и подготовленных к сотрудничеству партнеров.
2. Квалифицированная подготовка технико-экономического обоснования и его предварительное согласование с финансовой организацией (если предполагается ее участие в качестве кредитора, гаранта или организатора финансирования).
3. Достаточная капитализация проекта.
4. Удовлетворительное решение вопросов строительства и эксплуатации проекта, транспортировки и маркетинга продукции.
5. Четкое определение проектных рисков и их распределение между участниками.
6. Наличие соответствующего пакета обеспечения и гарантий.

Как и многие другие термины, «проектное финансирование» часто трактуется неоднозначно. Так, в США этот термин предполагает такой тип финансирования, когда получаемые в результате реализации проекта доходы являются основным и даже единственным источником погашения долговых обязательств или формой финансирования без привлечения дополнительных финансовых средств либо с их ограниченным привлечением. В Европе под «проектным финансированием» понимается целый набор способов предоставления необходимых средств, которые могут использоваться для финансирования проектов.

Таким образом, под *проектным финансированием* понимается предоставление финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов в виде кредита без права регресса, а также с ограниченным или полным регрессом на заем-

щика со стороны кредитора. Под регрессом понимается требование о возмещении предоставленной в заем суммы. При проектном финансировании кредитор несет повышенные риски, выдавая (с точки зрения традиционных банковских кредитов) необеспеченный или не в полной мере обеспеченный кредит.

Для крупных корпораций и предприятий первого эшелона вопрос финансирования инновационных направлений решается традиционным способом. Необходимые средства извлекаются из собственных активов предприятия, заемных средств, а в ряде случаев и с привлечением государственного финансирования. Подобное решение доступно им в силу позиций, занимаемых на рынке, материальных и финансовых активов выступающих гарантом или залогом для банков, кредитных организаций и иных стандартных каналов привлечения сторонних средств, административных ресурсов. Малому и среднему бизнесу, молодым предприятиям и прочим стартап-проектам, традиционное решение вопросов финансирования – недоступно. И в этом случае эффективным решением вопроса привлечения финансирования в инновационные проекты становится применение инструментов, основанных на использовании платформы интернет-технологий.

Использование интернет-технологий позволяют реализовать три стратегии поиска и привлечения инвестиций:

- краудинвестинг;
- бизнес-ангелы;
- венчурные инвестиции.

Все три стратегии, в свое время, впервые появились и были применены для финансирования проектов в сфере информационных технологий. А со временем, стали активно внедряться и в сфере офф-лайн бизнеса. Особенно если удавалось доказать свою эффективность в проектах, требующих гибкой методологии бизнес-планирования в стиле Agile.

Краудинвестинг – это финансовый инструмент для привлечения инвестиций в стартап-проекты и предприятия малого бизнеса от широкого круга микро-инвесторов. Размещение информации о проекте, привлечение аудитории потен-

циальных инвесторов, заключение условий финансирования происходит в рамках специализированных онлайн платформ. Эти площадки с одной стороны выступают как место размещения информации, с другой стороны являются гарантом чистоты сделки, размещенных экспертом на ней проектов. Функции и условия могут варьироваться в зависимости от условий законодательства страны размещения интернет-платформы.

Краудинвестинг чаще всего используется для сбора инвестиций на микро-проекты в целом, либо на этап исследования или запуска, чтобы в дальнейшем обратиться к более серьезным инвестиционным источникам. При этом краудинвестинг будет, эффективен, когда предпринимателю необходимо фактически оттестировать интерес к своему еще не созданному продукту. Так как инвесторы покупают не долю в бизнесе, а по сути своей оплачивают предзаказ, право совершить покупку первым, еще не запущенной в серию продукции. Оборот краудинвестинговых онлайн ресурсов в мире составляет более 500 млн. долларов в год. В России первые ресурсы были открыты в 2009 году.

Бизнес-ангелы – частные инвесторы, обладающие определенными финансовыми возможностями и имеющие профессиональный опыт предпринимательской деятельности: владельцы бизнеса, топ-менеджеры крупных корпораций. При этом желающие выступить не от лица собственной компании, а в роли частного инвестора с возможностью влиять на ход проекта. Их интересуют в первую очередь, высокотехнологичные разработки и проекты в сфере инноваций, гарантирующие быстрый рост. Впервые появились в Кремниевой долине в конце XX века. В сети Интернет существуют специализированные ресурсы, на которых представлены проекты, ищущие своих бизнес-ангелов. Для среднего бизнеса они решают задачу, когда объём необходимых для развития ресурсов превышает финансовые возможности компании, но недостаточно велик, чтобы заинтересовать венчурные фонды.

Венчурные инвестиции – акционерный капитал, вложенный в быстрорастущие предприятия из высокотехнологичной, инновационной отрасли. Деньги выделяет венчурный фонд – организация, в первую очередь, ориентированная на

работу с инновационными предприятиями и проектами. Может иметь портфель собственных предприятий, находящихся на постоянном финансировании. В редких случаях может концентрироваться на финансировании сторонних проектов. Поиск перспективных проектов и их экспертиза специалистами фондов происходит с помощью инструментов интернет-технологий, за счет мониторинга рынка в целом, отраслевых венчурных и краундинвестинговых площадок.

Важное значение для молодого бизнеса в сфере инноваций, рассчитывающего на венчурное инвестирование, будет иметь информационная представленность проекта в сети Интернет, затраты на его имиджевое продвижение. За последние годы в России сложился не только рынок игроков, но и рынок инфраструктурных услуг, экспертизы и посредников. При общем высоком уровне рискованности такого рода вложений, деньги венчурных фондов являются следующей ступенью финансирования малого инновационного предприятия после работы с бизнес-ангелами и краундинвестициями.

### ***Список литературы***

1. Друкер Питер Фердинанд. Бизнес и инновации. – М.: Вильямс, 2007.
2. Алексей Герасименко. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов. – М.: Альпина Паблишер, 2013.
3. Питер Тиль, Блейк Мастерс. От нуля к единице: Как создать стартап, который изменит будущее Zero To One Notes on Startups, or How to Build the future. – М.: Альпина Паблишер, 2015.
4. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Г.А. Маховикова, Н.Ф. Ефимова. – М.: Эксмо, 2010.