

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В НЫНЕШНИХ РЕАЛИЯХ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Пичугин Д.В. Email: Pichugin637@scientifictext.ru

*Пичугин Дмитрий Владимирович – студент бакалавриата,
Институт менеджмента и маркетинга
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье затрагивается инвестиционный климат в РФ и рассказывается о средствах увеличения потока инвестиций; анализируются альтернативные методы привлечения инвестиций, указываются недостатки основных методов и преимущества альтернативных, приводится их классификация, раскрывается их сущность; в статье говорится о таких методах как: прямое инвестирование путём долевого участия, проектное финансирование, венчурное финансирование, краудфандинг, бизнес-акселераторы; также говорится об этих способах как инструментах будущих инноваций.

Ключевые слова: инвестиции, привлечение инвестиций, альтернативные методы, бизнес, долевое участие, проектное финансирование, венчурное финансирование, краудфандинг, бизнес-акселератор.

ALTERNATIVE METHODS OF ATTRACTING INVESTMENTS IN THE PRESENT REALS OF RUSSIAN BUSINESS

Pichugin D.V.

*Pichugin Dmitry Vladimirovich – Student Bachelor Degree,
INSTITUTE OF MANAGEMENT AND MARKETING,
RUSSIAN NATIONAL ACADEMY OF ECONOMY AND PUBLIC ADMINISTRATION UNDER THE PRESIDENT OF THE
RUSSIAN FEDERATION, MOSCOW*

Abstract: the article touches upon the investment climate in the Russian Federation and describes the means of increasing the flow of investment; alternative methods of attracting investments are analyzed, shortcomings of the main methods and advantages of alternative are indicated, their classification is given, their essence is revealed; the article refers to such methods as: direct investment through equity participation, project financing, venture financing, crowd-funding, business accelerators; They also talk about these methods as tools for future innovations.

Keywords: investments, attraction of investments, alternative methods, business, equity participation, project financing, venture financing, crowdfunding, business accelerator.

УДК 330.322

Инвестиции – это не просто рискованное вложение капитала, с целью получения прибыли. Если взглянуть на понятие инвестиций шире, то можно говорить о том, что это, прежде всего, финансирование «будущего», финансирование инноваций. Инвестиции – один из инструментов и двигателей прогресса, поэтому можно сказать, что они играют огромную роль не только в бизнесе и экономике, но и в повседневной жизни любого человека.

Увеличение инвестиционного потока – ключевая цель, преследуемая всеми предпринимателями, так как инвестиции – один из главных факторов роста компании. Однако не всегда бывает возможным получить средства необходимые для развития, поэтому бизнесменам и их компаниям становится всё сложнее надеяться на привлечение инвестиций через основные источники их финансирования. Это может свидетельствовать только о том, что инвестиционный климат в нашей стране сейчас пребывает в достаточно сложных условиях.

Малое и среднее предпринимательство – самые популярные виды бизнеса в России. Это, чаще всего, предприятия и ИП, не обладающие достаточным количеством внутренних средств для дальнейшего масштабирования. Получение кредита в банке, особенно на ведение бизнеса, также становится всё сложнее из-за повышающихся тарифных ставок, ужесточающихся условий получения кредита, и т.п. При всём этом речь даже не идет о новичках, которые только собираются открывать свой бизнес, так как получение кредита на открытие бизнеса в банке возможно только при высокой платёжеспособности клиента, а средств у таких людей, как правило, очень ограниченное количество. Говоря об основных методах привлечения инвестиций, необходимо упомянуть увеличение акционерного капитала. Такое зачастую тоже бывает невозможно проделать, так как это достаточно долгий процесс, в котором невозможно быстро получить деньги для их скорейшего запуска в обращение. Зачастую и привлечь инвесторов путем продажи акций бывает сложно, так как инвестиционная привлекательность компании

может быть низкой, а на рынке ценных бумаг действуют только опытные инвесторы, которые не станут покупать акции такой компании.

Но неправильно смотреть на вопрос о привлечении инвестиций только с одной стороны, на самом деле существует достаточно большое количество альтернативных методов, каждый из которых требует более детального рассмотрения.

Итак, альтернативные методы привлечения инвестиций делятся на:

1. Прямое инвестирование путём долевого участия.
2. Проектное финансирование.
3. Венчурное финансирование.
4. Краудфандинг.
5. Бизнес-акселераторы.

Каждый из этих методов имеет как свои плюсы, так и свои минусы, и поэтому все подлежат более детальному рассмотрению.

1. Прямое инвестирование (долевое участие)

Самый простой и самый распространённый альтернативный способ привлечь инвестиции – это найти партнёра, который либо купит долю в компании, либо увеличит уставный капитал компании, внося свою долю. Данный способ называется долевым участием и применим для бизнесов любой формы.

Его плюсы заключаются в том, что можно быстро получить инвестиции, которые сразу же можно пустить в обращение для реализации поставленных целей. Но, несмотря на то, что скорость привлечения инвестиций и их доступность – это очень важные преимущества данного метода, он не лишён и существенных минусов. Первый – это потеря финансовой независимости и самостоятельности в принятии решений, так как долевой участник становится, фактически, совладельцем компании, права которого определяет его доля. Второй – это сложность в поиске инвесторов.

2. Проектное финансирование

Данный способ предполагает привлечение инвестиций в отдельный проект, путём его реализации в пределах одной компании или образованием нового юр. лица под началом этой же компании.

Проектное финансирование используют, как правило, более крупные компании. Они могут не иметь достаточное количество внутренних средств для реализации нового крупного проекта, или они хотят выйти на рынок в новой для себя сфере и привлекают в новый проект инвесторов, которые успешно работают в этой сфере, либо имеют опыт работы в ней [3].

Помимо плюсов предыдущего способа, этот позволяет сконцентрировать большее количество средств в конкретном проекте, что расширяет возможности по его развитию. Однако и минусов у этого способа достаточное количество. Во-первых, быстро найти инвесторов и привлечь инвестиции не всегда удаётся так быстро. Во-вторых, новый проект – это всегда повышенные риски, с повышенной вероятностью потерять деньги. В-третьих, подготовка нового проекта, тем более крупного, требует его тщательной подготовки, начиная от подбора команды и заканчивая всеми финансовыми подсчётами и составлением долгосрочных стратегий с учётом всех рисков. Поэтому к работе над созданием нового проекта компании необходимо подходить с наличием необходимой ресурсной базы.

3. Венчурное финансирование

Венчурные инвестиции привлекают обычно стартапы, то есть инновационные и высокорисковые проекты. Венчурные инвесторы занимаются долгосрочными вложениями своих средств в обмен на долю или часть акций в стартапе, с целью быстрого получения прибыли. При должном успехе стартап обладает сверхприбылью в короткие сроки, что позволит перевести его на самообеспечение; инвесторы окупят свои вложения и начнут получать прибыль с дальнейшей деятельности. Часто несколько инвесторов объединяют свои средства в единый венчурный капитал, что позволяет привлекать больший объём инвестиций [4].

Данный метод имеет неоспоримое преимущество, что венчурные инвесторы, обладающие необходимым опытом, поддерживают инновационные проекты, которые в последствии становятся крупными, иногда транснациональными, компаниями. Однако с инвестированием в стартапы связаны и огромные риски, что подтверждает множество неудачных примеров.

4. Краудфандинг

Это новый источник инвестиций, появившийся относительно недавно и основанный на идее коллективного финансирования. Эта идея заключается в том, что владелец или создатель стартапа, подсчитав все расходы, выставляет на краудфандинговой платформе свой проект или его прототип и заявляет о необходимой ему сумме. Проект выставляется на определённое время, за которое должна набраться необходимая сумма. Эта сумма набирается путём добровольных взносов от пользователей сети Интернет со всего мира. Если кого-то заинтересовал данный проект, то он может внести любую сумму. За такое своеобразное пожертвование инвестор получает либо какое-то материальное поощрение, либо готовый продукт. Если же продукт не собирает за отведённое время нужную сумму, то все деньги возвращаются жертвователям; если же собрал, то деньги перечисляются на счёт владельца стартапа,

который начинает его развитие. Очень часто на популярные проекты обращают внимание и крупные инвесторы, которые привлекают в них либо прямые, либо венчурные инвестиции.

Главный плюс этого способа – то, что можно собрать достаточное количество денег, привлечь даже крупных инвесторов и заодно провести рекламную кампанию своего продукта. Основным же недостатком, который может перекрывать все плюсы – это то, что проект должен быть по-настоящему уникальным, в который могли бы поверить широкие массы людей и пожертвовать своими деньгами.

5. Бизнес-акселераторы

Ещё один новый способ привлечь инвестиции в свою компанию или свой стартап. Бизнес-акселератором называются социальные институты, которые занимаются поддержкой новых проектов и дальнейшим их развитием. Акселераторы предполагают, что бизнесмен приходит на программу акселерации со своим либо успешно функционирующим бизнесом, либо со стартапом. Это говорит о том, что акселераторы собирают на одной площадке как опытных, так и очень молодых предпринимателей, которые в течение некоторого времени проходят курс интенсивного развития как личного, так и бизнеса. Достигается это путём менторства, бизнес-обучения, финансовой и экспертной поддержки. По итогам программ акселерации самые успешные проекты могут привлечь для себя инвестиции от различных инвесторов.

Данный метод имеет огромное количество плюсов, однако его главный недостаток заключается в том, что нужен готовый бизнес или стартап, для того чтобы тебя приняли на программу акселерации, к тому же они всегда платные и стоят относительно дорого, но результат может быть колоссальным.

Подводя итоги, необходимо отметить, что существует множество различных по своей сути источников инвестиций и методов их привлечения. Даже если самые распространённые и основные не сработают, то всегда можно найти альтернативные, которые помогут привлечь ещё большее количество инвестиций. Главное – не оставить бизнес и, соответственно, экономику без инвестиций, иначе дальнейший рост невозможен. Несмотря на не самый лучший инвестиционный климат в нашей стране, все равно существует большое количество альтернатив в поиске и привлечении инвестиций. Остаётся надеяться на то, что будет появляться всё больше новых проектов, которые будут поддерживаться и перерастать в крупные компании.

Список литературы / References

- 1 ФЗ РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999.
- 2 Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007-2015 гг. М., 2016. С. 2-9.
- 3 *Йескомб Э.Р.* Принципы проектного финансирования. М.: Альпина Паблишер, 2015. 470-485 с.
- 4 *Никконен А.* Введение в венчурный бизнес. СПб.: Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2008. 5-10 с.
- 5 *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2016. 153-154 с.
- 6 *Шлей Б.* Неудержимые. Манн, Иванов и Фербер, 2014. 288-290 с.