

УДК 336.645.1

А.В. КИЕВИЧ, доктор экон. наук, доцент,
профессор кафедры «Финансы»¹
E-mail: a.v.kievich@yandex.ru.

Д.А. КОЙПАШ, аспирант
кафедры «Финансы»¹

¹Полесский государственный университет
г. Пинск, Республика Беларусь
E-mail: dmitry.koypash@yandex.ru.

КРАУДИНВЕСТИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

***Аннотация.** В статье систематизированы традиционные источники и формы финансирования инвестиционного проекта, определены их преимущества и недостатки. Автором предложена альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта на основе коллективных инвестиций. Предложенный инновационный подход к организации финансирования инвестиционного проекта рассматривается с позиции теоретического обоснования его экономической природы и потенциальной практической эффективности. В статье приведен мировой и отечественный опыт функционирования модели краудинвестинга.*

***Ключевые слова:** инвестиционный проект, финансовая модель, краудинвестинг, краудинвестинговая площадка, инвестор, микрофинансирование.*

Введение. В современной рыночной экономике основной целью коммерческого хозяйствующего субъекта является максимизация рыночной стоимости фирмы (рыночной стоимости собственного капитала), что зачастую выражается в росте рыночной стоимости ее акций. В условиях ограниченности ресурсов и емкости рынка ведущая роль в достижении поставленной цели и обеспечении своего долгосрочного конкурентного преимущества отдается новым продуктам, технологиям, знаниям, а также расширению своего присутствия на других рынках. Данные направления реализуются в рамках инвестиционной деятельности как на макро-, так и на микроуровнях, а также применению и внедрению инновационных систем управления и бизнес-моделей. Стоит отметить, что как инвестиционная, так и инновационная деятельности требуют порой значительных финансовых ресурсов и от того, насколько эффективно проект будет реализован с точки зрения полученного результата, зависит и сама целесообразность авансирования этих финансовых ресурсов.

На сегодняшний день существует достаточно широкий перечень форм и инструментов финансирования, а, следовательно, и их

стоимостных характеристик и особенностей, которые имеют прямое влияние на конечный результат проекта. Более того, совокупное применение и использование тех или иных форм и инструментов финансирования может способствовать росту многогранности отношений и связей, возникающих в процессе финансирования, и как следствие их усложнению. С другой стороны, синергетический эффект от их комбинирования может быть значительно результативнее.

Целью данного исследования является системное представление возможных источников фондирования бюджета инвестиционного проекта, определение их преимуществ и недостатков, и обоснование на этой основе возможности смещения фокуса внимания в сторону альтернативных моделей финансирования инвестиционного проекта, а также целесообразности имплементации альтернативной модели финансирования в условиях Республики Беларусь.

Источники и формы финансирования инвестиционного проекта. Задача обеспечения максимальной эффективности при реализации инвестиционного проекта может быть решена путем оптимизирования бизнес-модели компании, в рамках которой реализу-

ется проект, а также финансовых ресурсов по источникам, формам, инструментам и срокам финансирования с учетом стоимости их привлечения, затратам по обслуживанию, доступности и скорости получения [1, с.53].

В мировой практике для обоснования целесообразности использования тех или иных финансовых ресурсов в расчете получить планируемый результат, и стремлении сократить при этом издержки, принято говорить о финансовом моделировании.

В широком смысле, модель – это представление реального объекта через схему, эскиз, модель описательного характера в виде графиков, таблиц и т.д. Финансовое моделирование, в свою очередь, позволяет свести экономический анализ бизнес-процессов компании к финансовому анализу и принятию эффективных решений [2, с.4].

Комплексная и многофакторная модель финансирования инвестиционного проекта позволяет определять ключевые вехи в разных сценариях развития проекта, определить наиболее эффективные стратегические решения менеджмента в той или иной ситуации, требуя при этом минимальных затрат на этапе подготовки проекта и в ходе его реализации. Таким образом, на практике финансовая модель представляет собой экономическое обоснование управленческих решений. Так, в рамках инвестиционного проекта финансовая модель, в том числе, обеспечивает обоснование целесообразности и эффективности использования тех или иных источников финансирования проекта [3].

Экономическая теория выделяет следующие источники финансирования инвестиционного проекта. К ним относятся собственные, заемные и привлеченные источники.

Стоит сразу обратить внимание на то, что использование собственных источников финансирования будет изначально иметь конкурентное преимущество, несмотря на то, что и сам акционерный капитал имеет определенную стоимость. В первую очередь, конкурентное преимущество акционерного капитала определяется ожидаемым уровнем риска со стороны собственника и внешнего инвестора в рамках единой системы оценки эффективности инвестиционного проекта, что обуславливается более высокой степенью уверенности собственника в компании, проекте и менеджменте. Однако, с другой стороны, именно рынок и потребитель, в конечном итоге определяют конкурентоспособность проекта. Во вторую очередь, реализация инве-

стиционного проекта за счет собственных ресурсов не предусматривает косвенных затрат по обслуживанию задолженности в отличие от заемных и привлеченных источников финансирования. Более того, ситуация на рынке такова, что компании нуждающиеся в заемных и привлеченных ресурсах численно преобладают над компаниями, которые способны самостоятельно закрыть собственные потребности в финансировании, особенно это характерно для вновь создающихся компаний при реализации ими высокотехнологичных инновационных проектов и решений, так называемых стартапов (от англ. startup company, startup - «начало процесса»). Данное положение дел смещает фокус на поиск финансирования за счет иных источников, нежели собственный капитал компании.

Заемный капитал преимущественен с точки зрения строго целевого его использования и промежуточного контроля результатов при финансировании проекта, но менее привлекателен с позиции его стоимости. Привлеченный же капитал в меньшей степени может быть подвержен скрупулезному подходу к целевому назначению привлечения, но более привлекателен с точки зрения его стоимости, а по своему экономическому содержанию он стремится к собственному для компании [4, с.77-89].

Способ финансирования заемными источниками предусматривает многообразие форм и инструментов финансирования. Стоит отметить, что использование кредитных ресурсов на общих основаниях резидентов-заимодавцев Республики Беларусь обходится несколько дороже, чем средства иностранных инвесторов. Более того, зачастую инвестиционное финансирование проектной компании на общих основаниях осуществляется на довольно жестких условиях к самому проекту, и высоких требованиях к обеспечению исполнения обязательств по возврату ресурсов, что лишает инвестиционный проект возможности оперативного внесения изменений и мобильности принятия решений менеджментом компании. В отношении заемных источников финансирования в Республике Беларусь можно также обратиться к средствам привлеченных ресурсов иностранных банков банками-резидентами, финансовый лизинг, ресурсы Банка развития, средства государственного бюджета Республики Беларусь.

В рамках фондирования привлеченными ресурсами потребностей по реализации инвестиционного проекта в Республике Беларусь

будет достаточно сложно обойтись традиционными и консервативными формами финансирования проектной компании, что обусловлено самим статусом проектной компании, низкой активностью частных инвесторов, нормативно-правовой базой государства. В качестве альтернативных инновационных форм финансирования проекта возможно рассмотреть использование венчурных фондов, краудфандинга, краудинвестинга и тому подобное [5, с.24].

Именно на краудинвестинг и будет смещен фокус внимания при дальнейшем рассмотрении альтернативных моделей финансирования.

Краудинвестинг как модель финансирования инвестиционного проекта. Для того чтобы среди других альтернативных инновационных форм финансирования найти точное экономическое содержание краудинвестинга, стоит обратиться не только к самой этимологии краудинвестинга, но и к вышестоящим обобщающим экономическим категориям, таким как краудсорсинг и краудфандинг.

Понятие «краудсорсинг» впервые обозначено писателем Джеффом Хау в журнале Wired в июне 2006 года, где оно подразумевало явление, которое сопровождается незначительными издержками производства, значительным незадействованным творческим потенциалом и талантом общества и развитием виртуальных сообществ неравнодушных активистов-любителей [6, с.20].

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов») – процесс объединения усилий, профессиональных знаний, навыков, талантов и творческого потенциала широкого круга лиц, зачастую незнакомых и территориально удаленных между собой (как правило, интернет-сообщество), в целях получения конкретного результата в виде услуг, решений, идей или контента при обсуждении/решении проблемы или задачи. Несмотря на продолжающиеся дебаты относительно общепризнанного и всеобъемлющего определения данной категории, ее содержание проявляется в совместном создании проекта широким кругом лиц с использованием информационных технологий. Наиболее ярким примером краудсорсинга является электронный ресурс Wikipedia, который представляет собой электронную энциклопедию и реализуется заинтересованными лицами и волонтерами [7].

Если краудсорсинг мобилизует избыточные возможности толпы, то так называемое «финансирование с миру по нитке», или краудфандинг, не зависит от знаний, творческой энергии и взглядов широких кругов населения [6, с.120].

Краудфандинг (англ. crowdfunding, crowd – «толпа» и funding – «финансирование») – как частный случай краудсорсинга, представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом посредством глобальной сети Интернет, как коммерческих, так и некоммерческих проектов (социальных, политических, культурных), без получения либо с последующим получением инвесторами нефинансового вознаграждения. В качестве вознаграждения может выступать благодарность, некий материальный презент, сувенир и тому подобное. Краудфандинг в мире является достаточно популярной моделью финансирования благотворительных проектов, проектов в музыкальной и киноиндустрии, прочих культурных и социальных проектов, общественных и политических движений и процедур. Данная модель финансирования предполагает мобилизацию свободных средств населения и такой институциональной единицы как микроинвестора, и его дальнейшее перераспределение по тем направлениям, которые прошли так называемый «народный отбор» и имеют потенциальный успех. В итоге, с одной стороны, роль финансовых посредников значительно снижается при такой модели финансирования, с другой стороны, непосредственно сам инвестор решает, какой именно проект ему интересен, и в каком размере он может принять в нем участие, параллельно принимая на себя риск потери своих вложений. Наиболее ярким примером может служить финансирование этапа предварительных выборов Барака Обамы в 2008 году, когда им была собрана сумма более 272 миллионов долларов США с более чем двух миллионов человек. Достаточно популярна и модель предзаказов, реализуемая через площадку Kickstarter [8].

Достаточно ожидаемо, что современный уровень развития рыночных отношений позволил развить форму коллективного финансирования в виде краудфандинга до модели коллективного инвестирования: краудинвестинга.

Краудинвестинг – (англ. crowdinvesting, crowd – «толпа» и investing – «инвестирование») – как частный случай краудфандинга, представляет собой процесс привлечения свободных финансовых ресурсов широкого круга лиц (физических лиц, микроинвесторов), руководствующихся собственными интересами, для финансирования, главным образом посредством глобальной сети Интернет, коммерческих проектов с последующим получением инвесторами финансового вознаграждения. Отличительной особенностью краудинвестинга является именно финансовый характер вознаграждения инвестору.

Таким образом, экономическое содержание краудинвестинга заключается в том, что на стадии «посевного» микрофинансирования стартапа могут участвовать не только венчурные фонды, частные венчурные инвесторы и микроинвесторы, но и физические лица. Для этого компания, нуждающаяся в финансировании, размещает информацию о себе и реализуемом проекте на открытой специализированной платформе (интернет-сайте), и через публичное предложение привлекает финансовые ресурсы инвесторов в том случае, если находит среди них должный уровень интереса и положительную оценку потенциального успеха. Другими словами, краудинвестинг – это модель финансирования проекта с привлечением акционерного и заемного капитала [9].

Необходимо отметить, что модель финансирования проекта с использованием краудинвестинга предусматривает несколько вариантов схем финансирования. Так, доли в объеме финансирования проекта могут распределяться как между венчурным фондом, частным венчурным инвестором и краудинвестингом, так и только средства физических лиц в рамках краудинвестинга могут участвовать в фондировании бюджета проекта.

На сегодняшний день теоретически обоснованы и реализованы на практике следующие формы краудинвестинга: роялти, народное кредитование и акционерный краудинвестинг. Отличительным признаком той или иной формы краудинвестинга является форма финансового вознаграждения.

Роялти-форма краудинвестинга подразумевает возможность получения финансового вознаграждения инвестором от участия в проекте, финансируемом посредством модели краудинвестинга, в виде доли от генерируемого дохода/прибыли проекта. Данная форма краудинвестинга не подразумевает на эта-

пе финансирования четко обозначенного размера дохода для инвестора. Однако в данном случае у инвестора формируется непосредственная мотивация к реализуемости и финансовой успешности проекта, что позволяет сохранять сопричастность и вовлеченность инвестора на протяжении всех циклов реализации проекта. Данный подход успешно реализуется в рамках площадки по разработке видеоигр LookAtMyGame.

Такая форма краудинвестинга как народное кредитование (краудлендинг – от англ. crowdlending, crowd – «толпа», lending – «кредитование») подразумевает финансирование физическими лицами юридических лиц и населения. Данный процесс также реализуется через интернет-платформу с открытой информацией о заемщике. Краудлендинг для финансирования физических лиц в качестве заемщиков предусматривает четкие правовые отношения между определенными и идентифицированными заемщиком и инвестором, а интернет-платформа, связывающая их, является одновременно и посредником между ними и гарантом совершения сделки.

Для краудлендинга характерны следующие особенности:

- скорость, оперативность и комфорт получение финансовых ресурсов заемщиком, в случае наличия интереса у инвестора;
- возможность получения заемщиком финансирования на условиях в отношении стоимости, привлекательнее традиционного финансового рынка;
- доступ широкого спектра отраслей деятельности к возможности получения финансирования, в том числе тех, кто в силу специфики бизнеса не может рассчитывать на банковский кредит;
- документальное оформление существенных условий сделки с точки зрения правового поля: четкий план-график возврата задолженности, указание конкретных сроков осуществления сделки, обозначение и фиксация в договоре размера финансового вознаграждения.

Так, платформа Funding Circle, являющаяся одним из лидеров на рынке краудлендинга в Великобритании, смогла привлечь более 250 миллионов долларов США для кредитования юридических лиц.

Акционерный краудфандинг подразумевает в качестве финансового вознаграждения следующие формы:

- часть \ доля собственности (активов) компании-заемщика;

- акции компании-заемщика;
- дивиденды от участия в капитале компании-заемщика;
- дополнительно может иметь место предоставление права голоса при принятии управленческих решений на собраниях собственников.

Другими словами, акционерный краудинвестинг аналогичен традиционному микроинвестированию с одной значительной оговоркой: инвестирование в проект происходит посредством интернет-платформы, содержащей открытую публичную информацию о проекте и заемщике, физическим лицом или пулом физических лиц, проявивших свой интерес к проекту. В качестве примера можно рассматривать британский проект Seedrs, который предоставляет возможность принять участие в финансировании проекта и получить тем самым долю собственности в бизнесе [8].

Немаловажное значение имеют и уже обозначенные в тексте интернет-платформы в качестве инфраструктуры краудинвестинга. Интернет-платформа краудинвестинга (краудинвестинговая площадка) представляет собой электронный ресурс в глобальной сети Интернет с наличием и поддержкой ряда технических возможностей, необходимых для обеспечения выполнения задач в ходе реализации процедур краудинвестинга. Краудинвестинговые площадки имеют свои особенности практически в любой стране, которые обусловлены местным законодательством. Тем не менее, существуют основополагающие отличия краудинвестинговых площадок, которые определяют их организационные подходы.

Краудинвестинговая площадка может предоставлять возможность быть непосредственным инвестором проекта и, тем самым, являться его прямым участником, то есть задача площадки в этом случае заключается в сведении заемщика и инвестора. С другой стороны, физическое лицо может быть конечным бенефициаром в финансируемом проекте через посредничество этой самой площадки. С юридической точки зрения инвестором выступает в данном случае сама краудинвестинговая площадка, которая руководствуется интересами конечных бенефициаров и является единым держателем их доли в финансируемом проекте.

Краудинвестинговая площадка может включать опцию предварительного анализа финансовой эффективности проекта, благо-

надежности заемщика и его деловой репутации, оценку рынка, риски финансирования, так называемый *due diligence* (в переводе с английского – должная добросовестность). Другими словами, сама краудинвестинговая площадка выражает объективное комплексное мнение о инвестиционной привлекательности проекта и транслирует его своим участникам. По обозначенному подходу в Великобритании функционирует краудинвестинговая площадка *Seedrs*, которая за всю историю своего существования смогла аккумулировать 23 миллиона фунтов стерлингов для 116 стартапов и насчитывает более 68 тысяч зарегистрированных пользователей-инвесторов. Также предварительного анализа может и не быть в составе краудинвестинговой площадки. В этом случае задача сводится к организации взаимодействия заемщика и инвестора через информирование последнего о наличии тех или иных проектов к участию. Данный подход реализуется на одной из краудинвестинговых площадок Великобритании под названием *Seedrs*, которая насчитывает более 29 тысяч зарегистрированных пользователей-инвесторов и аккумулировала с начала своего существования порядка 5 миллионов фунтов стерлингов для финансирования 56 стартапов.

Необходимо отметить, что возможность принять участие в финансировании проекта через краудинвестинговую площадку не всегда имеет положительный результат даже если инвестор предоставил сумму денежных средств. Ряд площадок функционируют в рамках подхода «Все или ничего»: предоставленные финансовые ресурсы инвесторами заемщику могут быть возвращены им обратно, если необходимый размер денежных средств для финансирования проекта не был аккумулирован в регламентированный срок. Уже упоминавшаяся по тексту краудинвестинговая площадка *Seedrs* работает именно в рамках этого подхода [9].

Из рассмотренного материала становится вполне очевидной финансовая модель краудинвестинга. Главным образом, эта модель, как и любая другая, будет описывать всевозможные финансовые взаимоотношения участников проекта и бизнес-процессы компании, риски и интересы инвесторов, обосновывать экономическую эффективность реализации проекта. Однако ее существенные положения дают возможность, в том числе:

- 1) обосновать целесообразность реализации проекта посредством наличия и прояв-

ления заинтересованности потенциальных инвесторов и, зачастую, конечных потребителей;

2) оптимально распределить риск инвестиций между широким пулом инвесторов, исходя из их предпочтений в модели «риск-доходность»;

3) обеспечить привлечение необходимых финансовых ресурсов для проекта под определенную стоимость их обслуживания в обозначенные сроки от широкого круга лиц;

4) формализовать финансовый интерес инвесторов через форму финансового поощрения, которая в большей степени интересна инвестору;

5) предоставить любому желающему инвестору возможность принять участие в проекте.

Рассматривая подход к финансированию проектов стартап-компаний в рамках краудинвестиционной модели, стоит отметить, что популяризация краудэкономики в мире нашла свое отражение и в национальной экономике Республики Беларусь. Несмотря на только формирующийся рынок и распространение информации среди экономических агентов о краудфандинге в целом и краудинвестинге в частности, уже сегодня в стране функционирует несколько краудплощадок и их число, как и степень качества их организации, постоянно растет.

Так, краудфандинговая площадка Uley.by в Республике Беларусь работает в рамках подхода широко известного во всем мире краудфандингового проекта Kickstarter, где финансируются разнонаправленные проекты с возможностью получения инвесторами нефинансового вознаграждения за то, что они приняли участие в их финансировании. Стоит отметить, что Uley.by имеет свои отлаженные бизнес-процессы и внешнюю среду, обусловленную нормативно-правовой базой Республики Беларусь и уровнем развития экономических отношений, а также не ограничивается рамками модели «предзаказов» (инвестор сначала финансирует разработку прототипа, а затем получает готовый продукт), с которой тесно связана модель Kickstarter. В свою очередь, принцип «все или ничего» является общим для перечисленных краудфандинговых площадок, и позволяет инвесторам быть практически уверенными, что, в случае популярности проекта, он достигнет успеха, в противном случае, если его не поддержит необходимое боль-

шинство, финансовые ресурсы проект не получит, а инвестор не примет никаких рисков.

Модель краудинвестиционной площадки в Республике Беларусь реализована интернет-ресурсом Investo.by. Площадка начала работать в январе 2015 года и достаточно быстро выстроила свою бизнес-модель в рамках правового поля страны. Investo.by работает по принципу «все или ничего», инвестируя через покупку долей (акций) компании или предоставление им займов. Площадка является единым держателем доли инвесторов, которые приняли участие в финансировании проекта, и представляет их интересы.

Стоит обратить внимание и на проект Wikibank. Модель финансирования инвестиционного проекта в рамках Wikibank подразумевает участие коммерческого банка в бизнес-процессах площадки, через предложение посредством удаленных каналов банковского обслуживания оформления депозита (вклада). Оформленный депозит (вклад) направляется на поддержку представленного на площадке инвестиционного проекта, который заинтересовал инвестора. На площадке представлена полная информация о проекте, сроках и условиях финансирования, а также возможных бонусах и бенефитах, которые могут быть предоставлены инвестору заемщиком при успешной реализации проекта. В случае необходимости существует возможность продать свой депозит другому инвестору через организованную для этого биржу [10].

Выводы. Таким образом, краудинвестинг, как финансовая модель инвестиционного проекта обладает следующими преимуществами:

- способствует притоку тезавраций широкого круга экономических агентов в инвестиции, позволяя получить инвестору дополнительный доход, превышающий размер традиционных инструментов и форм сбережений;
- определяет развитие конкуренции на рынке;
- способствует росту занятости населения страны;
- благоприятствует росту технологического и инновационного развития;
- подразумевает широкую независимую экспертизу актуальности и успеха реализации инвестиционного проекта;
- предоставляет возможность получить финансирование бизнесу на приемлемых условиях и в необходимый срок, когда тра-

диционные формы финансирования не могут быть применимы к проекту;

- снижает уровень посреднической деятельности в экономике.

Наряду с преимуществами краудинвестинга существуют и его недостатки:

- инвестор подвержен определенной степени риска, так как может не только не получить финансовое вознаграждение, но и потерять свой капитал;

- срок участия инвестора в проекте и получение им финансового вознаграждения от участия может быть продолжительнее традиционных форм инвестирования и сбережений;

- отсутствие гарантированного успеха проекта.

Сегодня в развитии краудинвестинга как на мировом уровне, так и в Республике Беларусь, присутствуют следующие задачи, которые требуют незамедлительного решения:

1) развитие краудинвестинга происходит, главным образом, локально в рамках нормативно-правового поля каждого отдельно взятого государства. Более того, практически везде это самое нормативно-правовое поле не в полной мере адаптировано к модели краудинвестинга;

2) популяризация формы инвестирования через краудинвестинг должна опираться в первую очередь не на финансовую выгоду для инвестора, а на возможность принять участие в прототипировании и создании такого продукта, в котором будет личная заинтересованность каждого принявшего участие в финансировании инвестора;

3) адаптация бизнес-модели и бизнес-процессов краудинвестинга к минимизации роли недостатков этой формы финансирования на фоне альтернативных и традиционных форм и инструментов сбережений и инвестирования.

Литература

1. Нешиной, А.С. Финансы и кредит: Учебник / А.С. Нешиной. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 576 с.
2. Новикова, Н.В. Экономико-математические методы и модели. Конспект лекций / Н.В. Новикова. – Минск, 2011. – 46.
3. Рыбцев, В.В. Финансовое моделирование в инвестиционных проектах / В.В.Рыбцев // Краудсорсинговый проект Executive.ru [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://www.executive.ru/finance/business/1861420-finansovoe-modelirovanie-v-investitsionnyh-proektah>. – Дата доступа : 18.02.2016.
4. Романовский, М.В. Корпоративные финансы : учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 592 с.
5. Никонова, И.А. Проектный анализ и проектное финансирование / И. А. Никонова. – М.: Альпина Паблишер, 2012.
6. Хау, Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум – будущее бизнеса / Дж. Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. (Библиотека Сбербанка).
7. Мосс, А. Что такое краудсорсинг? / А. Мосс // Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing. – Дата доступа : 18.02.2016.
8. Мосс, А. Что такое краудфандинг? / А. Мосс // Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding. – Дата доступа : 18.02.2016.
9. 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 доступа : 18.02.2016.
10. 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 : 18.02.2016.

KIEVICH Alexander

KOYPASH Dmitriy

CROWDFUNDING AS AN ALTERNATIVE MODEL OF FINANCING INVESTMENT PROJECTS

Summary. In the article the traditional sources and forms of financing of the investment project, determined their advantages and disadvantages. The author proposed an alternative model of financing of the investment project on the basis of collective investment. The proposed innovative approach to the organization of financing of investment project is considered from a position of theoretical justification its economic nature and potential practical effectiveness. The article provides global and domestic experience of functioning of crowdfunding model.

Keywords: *investment project, financial model, credinvest, crowdfunding platform, investor, micro-finance.*

© Киевич А.В., Койпаш Д.А.

Статья поступила 15 апреля 2016г.