

УДК. 330.322.214

Мякишевська О. М.

*к.е.н., доцент кафедри
корпоративних фінансів і контролінгу,*

Яковлев М.Р.

*факультет фінансів, 3 курс
КНЕУ імені Вадима Гетьмана*

КРАУДІНВЕСТИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В ДЕВЕЛОПЕРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні в розвинених країнах Європи все більше набирає популярності так зване альтернативне фінансування в девелоперській діяльності. Це є однією з причин появи такого явища, як краудінвестинг. Краудінвестинг народився з ідеї краудфандингу. Це підкатегорія краудфандингу, яка спеціалізується на пропонуванні інвестору, організації чи групі відсотка власного капіталу чи боргу в ідеї, продукті чи бізнесі, коли вони стають реальністю[1]. Ключова відмінність полягає в тому, що коли девелопер бере участь у краудінвестуванні, він очікує повернення своїх інвестицій на основі прибутку (розмір якого може сягати від 15 до 50%, а то і вище), отриманого від капіталу вкладеного в девелоперський проєкт.

Говорячи ж про різницю між даними термінами, можна стверджувати, що краудфандинг — це всеохоплююча галузь, у якій група дрібних інвесторів, організацій або груп вкладає номінальну суму готівки в ідею, продукт або бізнес з надією, що вона втілиться в життя. Краудфандинг не завжди гарантує повернення інвестицій і більше схожий на пожертвування[2].

Схема роботи краудінвестингу виглядає наступним чином. Девелопер, який потребує фінансування, звертається на краудінвестинговий онлайн-майданчик та вказує необхідну йому суму. Також зазначається мінімальний поріг входу для інвесторів та план виплат винагороди, наприклад, повернення всієї суми з відсотками через певний проміжок часу (півроку, рік) або поетапні виплати

відсотків (щомісяця). Потім стартапер девелоперського проєкту повинен презентувати свій проєкт. Приватні інвестори заходять на майданчик, вивчають всі умови, і, якщо стартап їм подобається, вони в нього інвестують. Перераховані кошти акумулюються на рахунках інтернет-платформи, а коли сума досягає цільового значення, кошти направляються девелоперу. Фінансуючи проєкт, він отримує прибуток і через онлайн-сервіс розраховується з інвесторами. За свої послуги краудінвестинговий майданчик бере комісію, виступаючи в якості посередника між девелоперською компанією та приватними інвесторами.

Краудінвестингові онлайн-платформи мають ряд переваг як для інвесторів, так і для власників проєктів у сфері девелопменту, серед яких можна виділити: - скорочення відстані між автором проєкту та потенційними інвесторами; - можливість залучити інвесторів зі всього світу; - виконує роль маркетингового дослідження, тестує потенційний попит, ціну і затребуваність продукту спираючись на попит інвесторів; - допомога в просуванні проєкту через засоби масової інформації, адже інтернет-платформа частково ще й виконує функцію реклами[3].

Але необхідно враховувати той факт, що через механізм краудінвестингу потенційні інвестори не звільняються від ризиків, які виникають у процесі інвестування в проєкти девелопменту. Ризики можуть бути пов'язані з прибутковістю діяльності девелопера через вплив різних чинників. Приведемо одні з них: ризик втратити всі вкладені кошти, оскільки жодна платформа не дає гарантій, що проєкт буде успішним, ризик зміни курсу валют, ризик нестабільної фінансової ситуації, тощо. Основне завдання полягає в зниженні ризиків, пов'язаних з шахрайством і «проєктами-пустушками», а також у наданні повної інформації про позичальника. Крім того, може закритися й сам краудінвестинговий майданчик, тому до його вибору слід підходити дуже ретельно – є ризик натрапити на піраміду й втратити кошти.

На міжнародній арені це є дуже сильним інструментом фінансування діяльності у сфері девелопменту. Так, наприклад, найбільший американський краудфандинговий майданчик нерухомості «Fundrise» оголосив про створення

чергового проекту. Її нова платформа краудінвестингу «eFund» для молодих людей, які мріють придбати власне житло, дозволяє інвестувати в нерухомість зовсім невеликі суми від 10 доларів, купуючи акції девелоперських проектів, які займаються будівництвом та ремонтом житла. Fundrise далеко не єдиний краудінвестинговий девелоперський проект на ринку нерухомості США. Цей інвестиційний інструмент почав розвиватися одночасно з платформами, що дозволяють приватним інвесторам вкладати кошти в девелоперські проекти, а й бізнесу-початківцю — шукати інвестиції на різних майданчиках. Площадка «AngelList» пропонує не тільки можливості краудінвестингу, а ще 2 мільйони вакансій в окремих компаніях. Тільки стартапів, які пропонують роботу, тут зареєстровано понад 100 000. Через дану платформу також зміг залучити капітал під реалізацію власної ідеї український стартап Ring, який спеціалізується саме на виробництві, проектуванні та імплементації систем розумного дому. У результаті, права на дану бізнес-ідею були викуплені гігантом «Amazon» за ціну в понад \$1 млрд[4].

Україна серйозно відстає від передових європейських країн в плані краудінвестингу. На даний момент працює всього декілька вітчизняних майданчики – «Startup. Network» та «Uinvest », причому мінімальна сума вкладу становить 1000\$, що для багатьох українців є занадто високим порогом входу. До того ж практично нічого невідомо про цей спосіб інвестування, оскільки відсутня реклама. І у сфері девелопменту такий спосіб фінансування поки що зустрічається вкрай рідко. Це пов'язано з відсутністю культури краудінвестингу, передусім зумовленого надто низьким рівнем доходів. Проблема також полягає в тому, що терміни «краудфандинг» та «краудінвестинг» не затверджені на законодавчому рівні.

Незважаючи на негативні моменти та ризики, краудінвестування є не просто актуальною ідеєю для окремих інвесторів, а й ефективним фінансовим інструментом для залучення капіталу в девелоперській діяльності. Потенціал розвитку такого виду фінансування є неймовірно великим для всіх учасників

девелопменту і саме тому його можливо імплементувати в діяльність у сфері девелопменту як постійне явище.

Список використаних джерел:

1. What is croudinvesning? [URL:https://ecoligo.com/en/blog/2017/07/04/what-is-crowdinvesting](https://ecoligo.com/en/blog/2017/07/04/what-is-crowdinvesting)
2. What are croudfunding and croudinvesting/ URL: <https://wattify.app/en/blog/what-are-crowdfunding-and-crowdinvesting>
3. Hornuf L., Schwienbacher A. Crowdinvesting: Angel investing for the masses? / In H. Landström & C. Mason (Eds.), Handbook of Research on Venture Capital: Volume 3. Business Angels./Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.– 2014. 20p.
4. Топ світових краудінвестингових прощадок. URL: <https://startupjedi.vc/ru/content/top-mirovyh-kraudinvestingovyh-ploshchadok>

УДК 336.71

Пилипенко Г. С.

PhD,

КНЕУ імені Вадима Гетьмана

КОМПЛАЄНС-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИВАННЯ У ВАРТІСТЬ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

В умовах глобальної невизначеності та викликів сьогодення, суспільство потребує нових інноваційних інструментів корпоративного управління, і банківська діяльність не є виключенням. Впровадження міжнародних стандартів та кращих світових практик корпоративного банківського управління дає змогу досягти позитивних соціальних та економічних ефектів, тож впровадження систем комплаєнс-менеджменту може розглядатися як об'єкт інвестування у розвиток банківського бізнесу. Ми висуваємо припущення щодо доцільності інвестування у комплаєнс-менеджмент, оскільки з розвитком культури відповідності зростає вартість внутрішньої бізнес-інфраструктури, підвищується