

ПЛАТФОРМЫ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

В связи с развитием цифровых технологий и инноваций во Франции, Нидерландах, Великобритании, Германии и других странах получили широкое распространение платформы альтернативного финансирования, которые обеспечивают компаниям доступ к таким инновационным формам и инструментам привлечения капитала, как краудфандинг (*crowdfunding*), представляющий собой кредитные ресурсы и краудинвестинг (*crowdinvesting*), обеспечивающий привлечение капитала посредством размещения ценных бумаг (ЦБ), обращаемых на фондовом рынке.

В Республике Молдова на сегодняшний день платформы альтернативного финансирования инновационных проектов отсутствуют. Вместе с тем сложились определенные условия, свидетельствующие о необходимости внедрения инновационных форм привлечения капитала, например, снижение объемов новых кредитов, выданных банками компаниям с 47 297,3 млн леев в 2014 г. до 21 563,3 млн леев в 2015 г. (данные Годового отчета Национального банка Молдовы (НБМ) за 2015 г.), вызванное повышением в 2015 г. процентной ставки по кредитам до 15,26 %; снижение объемов эмиссий акций с 1249,6 млн леев в 2014 г. до 221,06 млн леев в 2015 г. (данные Годового отчета Национальной комиссии по финансовому рынку (НКФР) за 2015 г.); отсутствие начиная с 2006 г. эмиссий долговых корпоративных ЦБ; рост объемов привлеченных депозитов физических лиц с 34 444 млн леев в 2014 г. до 35 098 млн леев в 2015 г. и т.д. Все изложенное позволяет прийти к выводу о том, что внедрение платформ альтернативного финансирования, в частности тех из них, которые основываются на эмиссиях ЦБ, должно стать одной из приоритетных задач по развитию финансового рынка в Республике Молдова.

Важную роль, по мнению автора, во внедрении платформ альтернативного финансирования в виде краудинвестинга должны играть национальные коммерческие банки, которые могли бы эффективно управлять этими платформами, что определяется наличием у банков передовых технологий в области дистанционного обслуживания клиентов, профессиональных кадров по оценке проектов, широкой клиентской базы и т.д. Реализация таких инноваций выгодна для всех заинтересованных сторон, как для банков, управляющих платформами краудинвестинга, так и для компаний-клиентов банков и для клиентов — инвесторов. Можно утверждать, что краудинвестинг выгоден всему фондовому рынку Республики Молдова.

Выгода для банков — управляющих платформами краудинвестинга включает рост количества и диверсификацию клиентов; получение дополнительных источников доходов (посредством взимания платы за обслуживание платформы, предоставление консультационных услуг компаниям-эмитентам и инвесторам, увеличения количества и объема сделок на вторичном рынке ЦБ) и т.д.

Выгода компаний, которые обратятся к банкам, управляющим платформами краудинвестинга, в поисках финансирования, заключается в профессиональной экспертизе жизнеспособности проекта и инструментов финансирования (долговых ЦБ или акций); владении и обслуживании всех счетов в одном учреждении (банке).

Выгода для потенциальных инвесторов включает: уверенность в жизнеспособности проекта и соответственно в получении ожидаемой прибыли; обслуживание в рамках одного учреждения, что позволит снизить затраты; возможность преобразования ЦБ в денежные средства путем продажи на вторичном фондовом рынке, используя один и тот же банк (большинство банков являются посредниками на фондовом рынке).

Выгода для национального фондового рынка состоит в увеличении количества и объема эмиссий акций; диверсификации ЦБ, обрабатываемых на рынке (вследствие потенциального выпуска долговых корпоративных ЦБ); повышении информационной прозрачности; увеличении объемов сделок на вторичном рынке и, как следствие, в повышении ликвидности внутреннего рынка капитала, что является одной из задач, определенных в Национальной стратегии «Молдова 2020».

С учетом указанных выгод, по мнению автора, коммерческим банкам и таким госучреждениям, как НКФР и НБМ, следует проанализировать целесообразность внедрения платформ краудинвестинга в Республике Молдова и обеспечить их внедрение путем модернизации соответствующей нормативно-правовой базы.

*О. В. Рыжанкова, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ КАК ПОТЕНЦИАЛ ДОСТИЖЕНИЯ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ В СРЕДЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Рост многообразия субъектов международного бизнеса по мере глобализации экономики все более выявляет различие их статусных и экономических позиций и все чаще сопровождается противоречиями в процессе налаживания ими деловых отношений между собой. В особенности это сказывается в ходе сохранения уже достигнутых договоренностей и исполнения заключенных сделок. Происходит некое