

подтверждающие банки определяют, что аккредитивы соответствуют всем требованиям, у экспортера появляется возможность получения оплаты за товар сразу после его отгрузки. Среди недостатков аккредитивной формы расчетов можно выявить то, что данные расчеты составляют сложную область в международной торговле, поэтому экспортеры, у которых нет опыта и знаний в области составления документов по аккредитиву, могут столкнуться с неприятными последствиями. Аккредитивы должны изменяться каждый раз, когда вносятся поправки в сумму, условия или иные положения, к тому же процедура прекращения расчетов в форме документарного аккредитива весьма проблематична. Самый большой недостаток аккредитивной формы расчета – его ограниченность во времени, поскольку аккредитив имеет дату истечения срока действия и должен использоваться до него. Важно знать о дополнительных расходах, связанных с использованием аккредитива. Банки взимают плату за их предоставление как с импортера, так и с экспортера. Также велики риски мошенничества (получение оплаты экспортером путем подачи поддельных документов) и риски, связанные с отправкой некачественных товаров, например, импортеру придется заплатить за товары, не соответствующие условиям договора купли-продажи.

Однако несмотря на присущие данной форме международных расчетов недостатки, аккредитив остается действенной и надежной формой расчетов, которая позволяет контрагентам чувствовать себя защищенными от ненадлежащих действий другой стороны. Она является одной из наиболее востребованных форм платежа при структурированных сделках.

Список литературы

1. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 окт. 2000 г. № 441-З : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г.; одобрен Советом Респ. 12 окт. 2000 г.; в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2018 г. № 133-З. // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2020.
2. Тихиня, В. Г. Международное частное право : учебник / В. Г. Тихиня, Н. И. Рудович ; учреждение образования «Акад. М-ва внутр. дел Респ. Беларусь». – 2-е изд., пересмотр. и доп. – Минск : Академия. МВД, 2019. – 346 с.
3. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP 600). Редакция 2007 года (Публикация Международной торговой палаты N 600) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=40115#017642663516791512> – Дата доступа : 20.11.2020.

А.И. Коверец

Международный университет «МИТСО» (Минск)

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Потребность в привлечении капитала является одним из самых трудноразрешимых вопросов для инновационных проектов. Согласно существующей правовой доктрине,

выделяется два принципиально отличных источника финансирования — собственные средства и средства, привлекаемые от сторонних инвесторов. Сегодня альтернативные источники финансирования занимают место важного дополнения к традиционным инструментам инвестирования и становятся все более востребованными благодаря тому, что имеют более мягкие требования по сравнению с банковскими кредитами. Одной из таких альтернатив являются краудфандинговые платформы. Развитие краудфандинговой бизнес-модели обусловлено также интересом государственных институтов к развитию рынка альтернативного финансирования в стране.

Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 31.01.2017 года № 31, в рамках обеспечения цифровой трансформации национальной экономики предусматривается, в том числе, развитие интернет-платформ (краудфандинга) в качестве инструмента взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций [5, гл. 5].

Изначально краудфандинг позволял разработчикам проектов собирать денежные средства на их воплощение у непрофессиональных инвесторов, т.е. обычных людей. В целях содействия создавались специальные интернет-платформы, позволяющие с помощью текста, фотографий или видео донести свои идеи до общественности. Позже возможности краудфандинговых платформ стали привлекать внимание молодых предпринимателей в качестве альтернативы грантам, выделяемых государствам.

Под краудфандингом понимается коллективное (народное) финансирование с целью поддержания малого бизнеса в сфере высоких технологий либо различных творческих проектов. Главными достоинством такого способа привлечения инвестиций является возможность быстрого получения небольших сумм денежных средств для поддержания проекта на ранних стадиях развития, а также отсутствие посредников при инвестировании. Также краудфандинговые платформы помогают инвесторам находить нужные им проекты, а создателям кроме маркетинговых услуг, получать, в том числе, и обратную связь от потребителей, что позволяет узнать, будет ли пользоваться спросом тот или иной продукт, а также определить и привлечь целевую аудиторию проекта [3, с. 152].

Выделяют следующие модели краудфандинга [1, с. 40]: 1. Безвозмездные взносы: инвесторы как филантропы вносят денежные средства и не ожидают прямого возврата от таких инвестиций. 2. Краудинвестинг: инвестор ожидает получить возврат инвестиций в виде роялти (получение части дохода от реализации проекта) либо же получение конечного продукта. 3. Краудлендинг: инвестор получает доход от выдачи займов (P2P-, P2B-, B2B-кредитование). 4. Акционерный краудфандинг: инвестор приобретает долю в хозяйственном обществе, обычно путем приобретения акций).

Исходя из положений Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, возмездный (коммерческий) краудфандинг предполагает участие как минимум трех сторон: оператора интернет-платформы, соискателей инвестиций и инвесторов [5]. На стороне соискателей инвестиций могут выступать также агенты или организаторы конкурса для предоставления инвестиций. В некоммерческом краудфандинге наряду с оператором интернет-платформы, участвуют лица, привлекающие средства на безвозмездной основе, и лица, предоставляющие

средства без встречного предоставления. Интересно отметить, что некоммерческий краудфандинг как финансовый инструмент создает социальный эффект в виде так называемого «социологического феномена краудфандинга»: благодаря благотворительной деятельности, направленной на поддержку социальных проектов путем участия в краудфандинге, человек реализует свои социальные потребности в дружбе, гражданских связях и даже братской любви, проявляя солидарность. История развития краудфандинга в США подтверждает теорию социологического феномена краудфандинга [4, с. 125-127]. Согласно исследованиям Кембриджского центра альтернативных финансов, отмечается, что в ряде стран (например, Грузии, странах Балтии и некоторых странах СНГ) доля внешнего финансирования на краудфандинговых платформах составляет около 90% [2, с. 50].

В Республике Беларусь использование краудфандинговых платформ началось еще в 2015 году с созданием проектов Ulej.by (Улей) и Talaka (Талака). Анализ белорусского законодательства позволяет сказать, что прямого запретов на привлечение денег через краудфандинговые платформы, но не содержится норм, обеспечивающих облегченные схемы инвестирования с использованием Интернета. В то же время анализ рынка показывает, что предприниматели из Беларуси чаще используют международные краудфандинговые платформы, а также в целом технологические проекты чаще используют краудфандинг не как источник привлечения финансирования, а как маркетинговый инструмент (с одной стороны – для проверки концепции продукта и интереса рынка, с другой стороны – для продвижения продукта), или как систему для предзаказа [6, с. 525].

Таким образом, технологическим инновационным организациям, в особенности на ранних стадиях реализации, стоит рассматривать краудфандинг как альтернативу традиционным способам с точки зрения возможности извлечения различных финансовых и маркетинговых выгод, а платформам – акцентировать внимание создателей проектов на возможных дополнительных выгодах, которые можно получить с помощью краудфандинга. Рынок альтернативных финансов Республики Беларусь является одним из самых небольших по объему среди стран бывшего СССР, с преобладанием платформ некоммерческого типа. Это подтверждает необходимость развития краудфандинга как направления финансовых услуг и свидетельствует о наличии существенного потенциала для дальнейшего роста в качестве инструмента привлечения инвестиций. В силу отсутствия специализированного законодательства, участники краудфандинговых отношений руководствуются нормами инвестиционного и гражданского законодательства, что влечет невозможность включения в договоры всех специфических условий. Можно предположить, что принятие специализированного нормативного правового акта вызовет рост популярности краудфандинга как инструмента альтернативного финансирования в Беларуси, а также будет способствовать росту социальной ответственности населения.

Список литературы

1. Åstebro, T Equity crowdfunding: A new phenomena / T. Åstebro, M. Sierra N. Vulkan // Journal of Business Venturing Insights. – 2016. – Vol.5. – P. 37–49.

2. Shifting Paradigms [Electronic resource]: the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report / R. Hao [etc.]; Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Agder. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2019. – Mode of access: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-ccaf-fintech-innovation-western-balkans.pdf>. – Date of access : 25.11.2020.

3. Коверец, А. И. Альтернативные инструменты финансирования малых и средних инновационных предприятий в Европейском союзу / А. И. Коверец // Тенденции и инновации современной науки : междунар. (заоч.) науч.-практ. конф., 23 окт. 2020 г. : тез. докл. / Научно-издательский центр «Мир науки» ; под общ. ред.: А.И. Вострецева. – Нефтекамск, 2020. – С. 149–154.

4. Ксенофонтова, И. В. Новые солидарности в Интернете: от дискуссии к действию (на примере движения «За честные выборы») / И. В. Ксенофонтова // Этнографическое обозрение. – 2013. – № 2. – С. 125–137.

5. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 31 янв. 2017 г., № 31 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2017. – 1/16888.

6. Пашин, А. О. Использование предпринимательскими проектами краудфандинга в качестве маркетингового инструмента / А. О. Пашин // Молодежь в науке и предпринимательстве : сборник научных статей VIII международного форума молодых ученых, посвященного 55-летию университета – Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2019. – С. 524–527.

В.Д. Колосовский
БГСХА (Горки)

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОЦЕССУАЛЬНЫМИ ПРАВАМИ В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

Одним из принципов процесса судебного разбирательства является так называемый «принцип состязательности», который подразумевает под собой активность действий всех лиц, участвующих в данном судебном разбирательстве. То есть, в соответствии с ч. 1 ст. 179 Гражданского процессуального кодекса Республики Беларусь (далее – ГПК) [1], каждая сторона судебного разбирательства самолично доказывает те факты, которые считает основанием своих требований или возражений. Исключением является описанная в ч. 2 этой же статьи ситуация, когда судебное разбирательство, «зашедшее в тупик» по причине недостаточности приведенных доказательств (а приведение сторонами дополнительных – невозможно) может быть выведено из вышеупомянутого «тупика» посредством содействия самого суда в истребовании доказательств (которое следует за ходатайством стороны по этому поводу). Фактом злоупотребления данным процессуальным правом (на вышеупомянутое ходатайство) может являться заведомо ненадлежащая подготовка к предстоящему судебному разбирательству, с осознанием того факта, что судебные органы, в случае выявления недостатка доказательств по ходатайству стороны будут вынуждены истребовать дополнительные доказательства.