Инвестиционный краудфандинг: возможности для развития в Армении

13.11.2022 | 22:28 EXCLUSIVE



Алексей Веретенов и Эдгар Эвоян
Фото: Медиамакс



В последнее время широкое признание в мире получил инвестиционный краудфандинг, являющийся эффективным средством альтернативного финансирования стартапов. На состоявшейся в начале ноября в Ереване конференции Fintech 360 вице-президент Фонда государственных интересов Армении (ANIF) по стратегии и маркетингу Алексей Веретенов и руководитель платформы ARFI фонда ANIF Эдгар Эвоян рассказали о возможностях развития инвестиционного краудфандинга в Армении.

*В беседе с **Banks.am** Эдгар Эвоян и Алексей Веретенов рассказали о возможностях привлечения капитала для стартапов и работе, проделанной ANIF в этом направлении.*

Инвестиционный краудфандинг и возможности

Эдгар Эвоян, руководитель платформы АРФИ

Инвестиционный краудфандинг начал набирать обороты в 2017 году, когда в США изменилось законодательство, в результате чего обычные инвесторы получили возможность инвестировать в частные компании через такие платформы. Такие инвестиции получили достаточно широкое распространение, и многие частные компании использовали их возможности. В настоящее время с помощью этого инструмента во всем мире ежегодно привлекается около $ 40 млрд, в основном - в Северной Америке и Европе.

Если сравнивать с другими источниками финансирования, инвестиционный краудфандинг предлагает компаниям большие возможности. Например, по сравнению с венчурным финансированием он позволяет вести обширный маркетинг: название компании и ее продукты широко распространяются

через краудфандинговые платформы. Компании, в свою очередь, «приводят» на платформу новых клиентов и инвесторов.



Эдгар Эвоян
Фото: Медиамакс

Следующая важная возможность для стартапов - понять, востребован ли их продукт или нет. Прежде чем инвестировать в компанию, инвестор должен понять, верит ли он в продукт компании и стал бы пользоваться сам ее услугами. И если инвестиционный краудфандинг проходит успешно, то компании бывают уверены, что начали хороший бизнес и проект увенчается успехом. Никто точно не знает, кем являются инвесторы. Например, возможно, что инвестором является юрист, который уже в качестве совладельца бесплатно предложит свои услуги и т. д.

Кто может пользоваться?

Эдгар Эвоян, руководитель платформы АРФИ

Инвестиционный краудфандинг могут использовать компании, обладающие высоким потенциалом роста и доказавшие, что их продукт хорош. Если сегментировать, то речь может идти об IT-стартапах, обладающих потенциалом десятикратного и более роста, и стартапы из других сфер, у которых потенциал роста чуть ниже, и обычно для них инвесторы хотят видеть другое соотношение дохода и рисков. В первом случае, поскольку потенциал роста очень высок, инвесторы говорят, что истории продаж может и не быть и достаточно показать, какую задачу они решают. Если они верят в задачу, в команду, способную это сделать, видят прототип продукта, то могут инвестировать.



Эдгар Эвоян

Фото: Медиамакс

Во втором случае, поскольку потенциал роста чуть ниже, а механизмы сдерживания рисков - выше, необходимо будет показать инвестору историю продаж. Если смотреть с этой точки зрения, то компания из любой отрасли может воспользоваться возможностями инвестиционного краудфандинга.

При инвестиционном краудфандинге защищены интересы как компании, так и инвесторов. Важным нюансом здесь является то, что инвесторы считаются пассивными - они инвестируют, помогают данной компании, но не вмешиваются в операционную деятельность и управление компанией.

Краудфандинг и привлечение инвестиций в Армению

Эдгар Эвоян, руководитель платформы АРФИ

Инвестиционного краудфандинга в Армении пока нет. Рынок только развивается, регулирование было принято в феврале 2022 года. Если сравнивать с другими странами, то, на мой взгляд, у нас режим свободного регулирования в том смысле, что компании имеют возможность получать через эти платформы до 2,5 млрд драмов ежегодного финансирования. Для инвесторов нет денежного лимита, что является очень хорошим подходом, хотя операторы платформы должны предоставлять информацию о достаточно большом перечне различных рисков перед осуществлением инвестиций, в зависимости от суммы. Регулируемая сумма зафиксирована в размере 300 000 драмов, а если они хотят инвестировать больше, у них переспрашивают: вы думали о диверсификации и т. д.?

Регулятивная база в целом направлена на информирование инвесторов до осуществления инвестиций, и если для них все приемлемо, в таком случае лимита по сути нет.



Эдгар Эвоян
Фото: Медиамакс

Решение Центрального банка по созданию в Армении свободного регулятивного поля можно приветствовать, хотя пока не подсчитано, насколько востребованным оно будет. Преимущества, которые дают инвестиционные краудфандинговые платформы на данный момент, думаю, будут достаточно востребованы компаниями, учитывая в том числе и имеющиеся альтернативы. Например, на данный момент сектор МСБ имеет очень ограниченные возможности для кредитования.

Что касается того, почему краудфандинг интересен инвесторам, я должен отметить, что компании перед выходом на бирже обычно имеют гораздо более высокий потенциал роста, чем уже вышедшие на рынок. В это время стоимость их ценных бумаг вырастает настолько, что инвесторы не используют в своих интересах большой потенциал роста. И на этом этапе, когда они инвестируют, они могут получить гораздо более высокую прибыль.

Алексей Веретенов, вице-президент ANIF по стратегии и маркетингу

Привлечь инвестиции в Армению несложно и возможно. Вопрос в том, как обеспечить информацией, как упаковать и представить бизнес-модель с правильной стратегией, которая оказывает влияние на экономику. Сейчас все финтехи, стартапы рассказывают о своих проектах, но под ними очень мало рациональных результатов. А привлечение инвестиций - это такая тема, где эмоциональное и рациональное должны быть сбалансированы.



Алексей Веретенов
Фото: Медиамакс

Нужно думать не столько о привлечении денег, а о том, как увеличить мультипликатор. У меня есть несколько знакомых компаний, которым я помогаю привлекать инвестиции. У них такой менталитет: нам нужно $ 300 000 долларов, помоги нам их найти. Нахожу легко, но на самом деле я переупаковываю для них бизнес-модель и помогаю привлечь не $ 300 000, а $ 1 миллион. Бизнес не сильно меняется, но меняется то, как мы разрабатываем стратегию бизнес-модели и представляем ее как возможность для людей. Это школа, которой не хватало. В США, в Силиконовой долине, люди с юных лет знают, что делать, к какому инвестору идти, а здесь этот образовательный путь отсутствует. Это то, что я хочу сделать в ANIF, создать этот отдел и помогать руководствоваться этой культурой предприятиям, которые приходят к нам.

Ошибки стартапов при привлечении капитала

Алексей Веретенов, вице-президент ANIF по стратегии и маркетингу

На первом этапе, когда есть только бизнес-идея, проект и его автор не понимают, что такое пассивное инвестирование и говорят: у меня есть замечательная идея и все, что мне нужно, это деньги. На этом этапе это не так работает, нужен бизнес-ангел, с которым нужно договориться и работать, который будет советником и которому вы должны доверять. Когда у вас еще нет бизнес-траектории, вы не доказали свою концепцию, потребители не готовы за нее платить, то привлечь нормальные инвестиции невозможно.



Алексей Веретенов
Фото: Медиамакс

В случае с бизнесом, который уже имеет первую траекторию, контакт будет не с бизнес-ангелами, а с фондами, институциональными игроками или какими-то компаниями. В случае привлечения инвестиций от институциональных инвесторов или фондов необходимо представить масштабы бизнеса, а компаниям важно показать как ваш бизнес может приумножить их инвестиции. Это то, что им нужно, им важно не то, как выглядит ваш бизнес, а то, как он повлияет на их основную деятельность.

Я встречал как хорошие, так и плохие кейсы бизнес-проектов в Армении. Я общался с компанией, работающей с банками и финтехами в Армении, которая искала инвестиции. Я помогал им разрабатывать стратегию и «открывать двери» в разных странах. У нас так хорошо все получилось, что мы уже вошли в стадию, когда инвестиции более не нужны, компания выходит в новые страны за счет самоокупаемости. Таких новичков много, нужно только немного их направить и они сами начнут летать как ракета.

Конечно, я встречал и плохие случаи, когда вследствие чрезмерной самоуверенности и неоправданных амбиций компаниям удавалось реализовать только 5% своего потенциала.

Самый важный совет для бизнеса, стремящегося к росту

Алексей Веретенов, вице-президент ANIF по стратегии и маркетингу

Стартап-бизнес должен думать не об инвестициях, о каких-то беспрецедентно больших стратегиях, а о своем видении создания ценностей.

Люди в Армении так же привязаны к своим бизнес-идеям, как и к собственным детям. На самом деле это также и сильная сторона, поскольку они делают все возможное как для детей, так и для проектов. Но чтобы не привязываться и не влюбляться в этот проект раньше времени, нужно оптимально протестировать, выдвинуть гипотезу и посмотреть, как это работает.



Алексей Веретенов
Фото: Медиамакс

В случае со стартапами, у которых уже есть определенная траектория, потребитель или заказчик, все обстоит по-другому. Их задача состоит в том, чтобы думать о росте и бизнес-моделях, так сказать, об архитектуре. И только в этом случае они могут работать эффективно.

Краудфандинговые программы ANIF

Эдгар Эвоян, руководитель платформы АРФИ

За время работы ANIF получил большое количество заявок, в которых проекты были хорошими, но не соответствовали денежным ограничениям фонда. У ANIF также есть требование о том, что 50% и более должны быть со инвестированы за счет других инвесторов или собственных средств учредителей. Иными словами, во многих случаях заявители не соответствовали ни первому, ни второму условию, и исходя из этого у нас родилась идея формирования новой инвестиционной краудфандинговой онлайн-платформы АРФИ. Она находится на финальной стадии формирования и мы объявим об этом совсем скоро. Время покажет, но я думаю, что инвестиционный краудфандинг станет очень удачным финансовым инструментом для Армении.

Арпи Джилавян

Фотографии: Эмин Аристакесян

Просмотры 1514