

Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства: внедрение микрофинансирования, краудфандинга, «peer-to-peer» кредитования

О.В. Корнейко,

к.э.н., доцент кафедры международного бизнеса и финансов, соискатель ученой степени д. э. н., Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690104, г. Владивосток ул. Гоголя 41; e-mail: olga30300@mail.ru)

Э.А. Бадун,

студент 4-го курса по профилю Международный бизнес, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690104, г. Владивосток ул. Гоголя 41; e-mail: www.elvira.b.93@mail.ru)

В.А. Ткаченко,

студент 4-го курса по профилю Международный бизнес, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690104, г. Владивосток ул. Гоголя 41; e-mail: lev@vtc.ru)

А.С. Тихонова,

студент 4-го курса по профилю Международный бизнес, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690104, г. Владивосток ул. Гоголя 41; e-mail: tikhonovalexandra@gmail.com)

Аннотация. В статье представлены результаты анализа и перспективы внедрения альтернативных форм финансирования предпринимательской деятельности. Изучая литературу по финансированию предпринимательства и учитывая изменения в процессе подготовки, мы разрабатываем основу, которая объединит общие вопросы по всему спектру новых финансовых возможностей. Данная статья обеспечивает теоретической основой для понимания новых финансовых средств, которые предприниматели могут использовать как для создания, так и для расширения предприятия.

Abstract. The article presents the analysis results and prospects of implementation of business financing activities. While studying the business financing literature and considering the changes in the preparation process, we develop a framework that brings together common issues across the spectrum of new financial opportunities. This article provides a theoretical basis for understanding the new financial tools that entrepreneurs can use for the creation and expansion of the enterprise.

Ключевые слова: микрофинансирование, краудфандинг, кредитование, альтернативные формы финансирования, предпринимательство, "peer-to-peer" кредитование.

Keywords: microfinance, crowdfunding, lending, alternative forms of financing, entrepreneurship, peer-to-peer lending.

Новые возможности привлечения инвестиций, такие как, микрофинансирование, краудфандинг и так называемое "peer-to-peer" или P2P кредитование, т.е. кредитование «на равных», распространились, буквально, в один момент. Предпринимательское финансирование стремительно развивается. Будь то зрелая или развивающаяся экономика, предприниматели объединяют возможности традиционного кредитования и долевого финансирования новых предприятий (например, с друзьями, членами семьи, инвесторами-меценатами, венчурными инвесторами, а иногда и с банками) с микрофинансированием, краудфандингом, "peer-to-peer" кредитованием и другими финансовыми нововведениями. Эти новые подходы к финансированию предпринимателей имеют ряд общих особенностей. Во-первых, данные разработки могли возникнуть в одной из частей мира, но они быстро внедрились в экономики всех стран. Например, микрофинансирование возникло в качестве решения проблемы отсутствия капитала у тех, кто живет в условиях нищеты в развивающихся странах, но этот инструмент распространился и в развитых странах, где предприниматели, не способные обеспечить заём, также получают микрокредиты. Во-вторых, в новых финансовых подходах используется такая платформа, которая содействует заключению многочисленного количества, часто небольших, индивидуальных сделок. Например, краудфандинг возник

как способ установления единых условий для равноправного партнерства и позволяет частным инвесторам объединять относительно небольшие суммы, чтобы покрыть потребности в финансировании новых или расширяющихся предприятий. Как инновация в области финансирования, краудфандинг уже распространился в нескольких развитых странах и стремительно проникает в экономики развивающихся стран [1]. И наконец, различные одноуровневые объединения, основанные как на судном кредитовании, так и на акционерном капитале, используют социальные сети для привлечения инвесторов и предпринимателей в целях повышения эффективности и результативности объединения и передачи средств. Таким образом, новаторы создают новые финансовые инструменты для обеспечения предпринимателей услугами в данной сфере, которые в противном случае оказываются труднодоступными.

Альтернативные формы финансирования предпринимательской деятельности все больше распространяются, но наше представление о них все ещё остается в зачаточном состоянии. Рассмотрим, как расширение выбора в вариантах финансирования нового предприятия изменяет сущность предпринимательской деятельности. По своей сути, мы опираемся на предположение о том, что инновации в сфере предпринимательского финансирования возникли как в результате дисбаланса спроса и предложения

на капитал, так и как следствие усовершенствования технологий. Каждая новая разработка в области финансов обеспечивает собственностью, возможностью управления и результатами исследований, которые встроены в общественный институт, откуда они и возникают и где, действительно, работают.

Основа для новых финансовых возможностей в сфере предпринимательства.

Последние изменения в области технологий и регулирования последовательно сработали на то, чтобы государственные границы стали более проницаемыми, а барьеры для распространения и внедрения инноваций были снижены. Именно эти изменения стимулировали развитие новых финансовых возможностей в сфере пред-

принимательского капитала [2]. Предприниматели как в развитых, так и в развивающихся странах в настоящее время используют микрофинансирование, краудфандинг и “peer-to-peer” кредитование по отдельности или в сочетании, и чтобы извлечь пользу из этих возможностей, они определяют тех, для кого более традиционные формы финансирования являются недоступными. Изучая литературу по финансированию предпринимательства и учитывая изменения в процессе подготовки, мы разрабатываем основу, которая объединит общие вопросы по всему спектру новых финансовых возможностей. На рисунке 1 обобщим эту модель и рассмотрим ее составные элементы.



Рис.1. Основа для новых финансовых возможностей в сфере предпринимательства.

Общественные институты

Элемент, который влияет на каждую из стадий в модели – это общественный институт. Новые финансовые возможности в сфере предпринимательства возникают в рамках конкретной институциональной среды, но со временем эти финансовые инструменты адаптируются и становятся успешными в многочисленных общественных институтах по всему миру. Микрофинансирование, краудфандинг и “peer-to-peer” кредитование являются отличными примерами новых финансовых возможностей, которые изначально были сформированы исходя из институциональных предпосылок, но в настоящее время распространяются и адаптируются к новым обстоятельствам. Исторически, микрофинансирование имеет отношение к необеспеченному займу для молодых компаний, которые основываются группами лиц или индивидуальными предпринимателями, живущими в нищете в странах с развивающейся экономикой. Рассматривая бедных как важных субъектов развития местных и национальных экономик, ООН объявил 2005г. годом «Международного микрокре-

дитования», призванным сделать финансовые услуги более доступными для бедных и лиц с низким уровнем доходов. Целью этой программы было повышение уровня осведомленности общества относительно роли микрокредитования и микрофинансирования, а также развитие и укрепление партнерских связей между правительствами, донорами, международными организациями, неправительственными организациями, частным сектором, научными кругами и клиентами сферы микрофинансирования [3]. Первоначально неправительственные и некоммерческие организации предлагали микрофинансирование в качестве потенциального средства от ограниченного доступа к финансированию – это именно то, с чем предприниматели, живущие в бедности, ежедневно пытались бороться. Возможности микрофинансирования представляют собой неформальные займы со стороны объединения, но при этом с высокими процентными ставками. Банки и другие официальные финансовые институты всегда избегали обслуживание тех, кто находится на грани нищеты. Они применяли несколько практических спо-

собов, чтобы ослабить проблемы неблагоприятного выбора, морального риска и операционных затрат, которые возникали именно потому, что они не могли эффективно произвести отбор предпринимательских проектов или результативно проконтролировать предоставление небольших кредитов. Таким образом, солидные банки были не способны обеспечить необходимыми средствами, а микрофинансовые организации (МФО) разработали систему локального группового кредитования и объединения агентов по займу и запустили в действие местные социальные сети, чтобы преодолеть информационную асимметрию. В виду того, что популярность микрофинансирования возросла, оказание услуг в данной сфере стало одним из конкурентных преимуществ. Банки, сберегательные и кредитные организации, некоммерческие инвестиционные фонды, страховые фонды и операторы мобильной связи начали бороться за долю на рынке микрофинансирования. На сегодняшний день, весь спектр финансовых услуг, включая финансирование за счет заемных и акционерных средств, страхование, накопления и пенсионные планы, входит в категорию микрофинансирования, если услуги можно выразить в небольших суммах и они доступны внутри общественного института, в котором возникли.

Микрофинансирование может широко варьироваться в зависимости от общественного института. Например, во многих развивающихся странах, регулирование банковской системы, степень упрощенности экономики, структура семейных и родственных связей и наличие или отсутствие международных организаций оказывало воздействие на предпосылки возникновения микрофинансирования и на его развитие. МФО в настоящее время функционируют во многих развитых странах и обеспечивают небольшими кредитами тех предпринимателей, которые испытывают недостаток в легком доступе к финансированию. Кроме того, сейчас как в развитых, так и в развивающихся странах частные лица имеют возможность участвовать в микрофинансировании самостоятельно в качестве мелких инвесторов-меценатов и в качестве микрокредиторов и обеспечивать средствами других. И наконец, с появлением социальных сетей растущее количество МФО трансформировали свою деятельность для привлечения вкладов и для выгодных контактов инвесторов с предпринимателями используя онлайн площадки. При этом, что микрофинансирование возникло в рамках существенных ограничений накладываемых общественными институтами, именно поэтому оно способно самостоятельно реорганизовываться, чтобы внедряться в разнородные общественные среды.

Аналогично, институциональная среда сыграла решающую роль в появлении краудфандинга. В краудфандинге используется коллективное принятие решения через платформу социальных сетей для оценки и привлечения финансирования для новых проектов или для новых коммерческих предприятий. Краудфандинг возник одновременно в нескольких странах с развитой экономикой (таких как Австралия, Великобритания, Нидерланды и Соединенные Штаты Америки). Предпосылкой стал глобальный финансовый кризис, когда традици-

онное финансирование как для культурных, так и для коммерческих предприятий иссякло. В виду того, что предприятия культурно-развлекательной отрасли (например, производство видеосигналов и других продуктов досугового характера) были связаны непосредственно с законодательным регулированием, изначально они и стали приоритетом на ранних стадиях развития краудфандинга. Незамедлительно теория краудфандинга начала дифференцироваться и расширяться. От предложений о подарках, наградах и гонорарах для тех, кто внес вклад в культурно-развлекательные кампании краудфандинг-сделки достигли уровня структурированных кредитов и вложений в акционерный капитал для тех, кто финансировал предпринимателей.

После финансового кризиса такие виды краудфандинга как кредитование и вложения в акционерный капитал стремительно расширяются. Изначально низкие процентные ставки по накоплениям стимулировали физических лиц к участию в качестве заимодавца в равноправном кредитовании на рынке краудфандинга, которое в настоящее время является наиболее распространенной формой альтернативного финансирования. Например, в Великобритании компания Zora была первым «peer-to-peer» кредитором, но изменения в условиях кредитования в настоящий момент позволяют частным лицам не только кредитовать других, но также предоставлять займы учрежденным фирмам через такие платформы как Funding Circle и ThinCats. Площадка peer-to-peer кредитования (или peer-to-business) – это не просто объединение финансов; вместо этого, средства направляются непосредственно от одного человека к другому или от одного частного лица конкретный бизнес. За исключением просоциального кредитования, «peer-to-peer» кредитование в значительной степени является способом извлечь прибыль, но опирается на необеспеченные кредиты, для которых необходимы личные гарантии. «Peer-to-peer» кредитование принято во многих странах с развитой экономикой и завоевывает признание среди развивающихся стран.

Такой вид в краудфандинге как вложения в акционерный капитал развивался медленнее, чем кредитование. В Великобритании акционерный краудфандинг набрал обороты еще в начале своего появления (в качестве первой платформы была компания Crowdcube), потому что в других странах существовало препятствие в виде устоявшегося ограничения на публичное предложение акций, такой барьер существовал в США. Но Соединенные Штаты были не одиноки в плане относительно медленного внедрения стандартов акционерного краудфандинга, в таких странах, как Индия и Турция, все еще процветал краудфандинг в виде подарков и наград и, чтобы использовать такой инвестиционный инструмент, как акционерный краудфандинг в субъектах хозяйствования, им необходимо внести поправки в законы. Даже в странах, где акционерный капитал является законным, до сих пор не прекращаются споры о потенциальной возможности для мошенничества и о необходимости защиты прав инвесторов. Наконец, из-за различий в правовом регулировании ценных бумаг в разных странах для расширения платформ

акционерного краудфандинга часто требуется заключение партнерств и союзов.

В целом, мы продемонстрировали, что институциональная среда оказала значительное влияние на возникновение, распространение и внедрение новых финансовых возможностей для предпринимательской сферы таких, как микрофинансирование, краудфандинг и "peer-to-peer" кредитование, в развитых и развивающихся странах. Таким образом, общественные институты должны быть наиболее важным элементом любой основы в толковании новых альтернативных источников предпринимательского финансирования.

Наличие капитала

Источники капитала, доступные для альтернативных финансовых механизмов, могут значительно различаться. Так, существует более 100 частных фондов акционерного капитала с более чем 6,5 млрд. долл. в оперативном управлении, чье целевое микрофинансирование является социально-инвестиционной стратегией. Такие фонды привлекают средства из банков, благотворительных и некоммерческих организаций, государственных учреждений или незаконных механизмов передачи денег микрофинансовым организациям, международных учреждений или благотворительных организаций, которые в свою очередь выдают кредиты предпринимателям на основании финансовой пирамиды в развивающихся странах. В зависимости от законодательной базы, МФО может быть разрешено или не разрешено взимать накопления с лиц, которым они предоставляют кредиты. В случаях, когда закон запрещает владеть сберегательными счетами, микрофинансовые организации обеспечивают связь с банками, чтобы держать депозиты своих клиентов. В результате, у них отсутствует собственный капитал и они вынуждены брать банковские кредиты, которые затем дают займы повторно при более высоких процентных ставках микрофинансируемым клиентам.

В краудфандинге и "peer-to-peer" кредитовании физические лица владеют капиталом. На этой фондовой площадке, платформы, имеющие доступ в Интернет, служат посредником или сетевым организатором, объединяя предпринимателей с потенциальными спонсорами. Краудфандинг-платформы, прежде всего, опираются на «народную мудрость» в подборе новых коммерческих предложений и личное инвестиционное поручительство в выборе лучшего из всех. Неизменный принцип многих краудфандинг-платформ – это доступность, которую они предоставляют инвесторам среднего уровня для участия на ранней стадии инвестирования, кроме того, это также доступность предпринимателей к возможным поставщикам капитала. Лимиты общей суммы инвестирования сохраняются на низком уровне для того, чтобы обычный инвестор мог принять участие в процессе. На практике, многочисленные краудфандинг-платформы создают мини-фонды для объединения и управления деньгами инвесторов.

Также, во всё большем объеме, существуют смешанные типы, в которых методы краудфандинга применяются для микрокредитования. Например, организации, такие как Kiva, крупнейший микрофинансовый посредник, ис-

пользуют социальные сети для привлечения финансирования от частных лиц. Kiva объединяет средства физических лиц и размещает их по отдельности в микрофинансовых организациях, которые затем и являются ответственными за предоставление и организацию работы с предпринимательскими кредитами. "Peer-to-peer" кредитование может также включать аналогичные платформы микрофинансирования, в которых физические лица напрямую предоставляют денежные средства другим лицам. Правительство и совместные бизнес-инкубаторы предлагают вариант "peer-to-peer" кредитования, благодаря чему, предприниматели приобретают доступ к небольшим первоначальным суммам финансирования вместе с гарантированным наставничеством. Среди многих целей таких кредитов – необходимость решить проблемы, связанные с местной занятостью населения, с созданием технологических экосистем и с совместными инновационными разработками. Некоторые бизнес-инкубаторы являются стандартными, в то время, как другие сосредоточены на предоставлении адресной поддержки предприятий на начальных этапах развития в отдельных секторах.

Спрос на капитал

Предприниматели предпочитают те источники финансирования, которые предполагают предоставление, как можно, меньшего контроля и требующие, как можно, более низкие затраты на обслуживание. Таким образом, предприниматели, скорее всего, отдадут максимальное предпочтение собственным финансовым ресурсам, затем, льготным источникам финансирования от семьи и друзей и последним, часто следуют внешние источники. Отсутствие доступа к капиталу, как в развитых, так и в развивающихся странах, является одним из важнейших ресурсных ограничений, это и обусловило спрос на альтернативные источники финансирования предприятий на ранних стадиях. Хотя в странах с развитыми экономиками предприниматели имеют больше вариантов финансирования, чем в странах с развивающейся экономикой, чрезвычайно рискованные предпринимательские начинания все ещё сталкиваются с проблемой по поиску средств. Например, после первой неудачной попытки найти деньги, недавно, один предприниматель создал рубрику о том, как он заработал 10,5 млн. долл. инвестировав в несколько новых кулеров с напитками, оказавшись при этом среди успешных краудфандинговых кампаний в последних записях сайта Kickstarter. Примечательно, что постоянные инвесторы считали такой финансовый инструмент низкотехнологичным, в то время, как другие были убеждены, что это слишком рискованно. В развивающихся странах доступ к финансированию ещё более сложный. Средние процентные ставки по кредитам для успешных небольших предприятий могут быть во много раз выше, чем для аналогичных фирм в странах с развитой экономикой. Но даже в этом случае, начинающие предприниматели испытывают затруднения в обеспечении кредитного финансирования. Таким образом, у новых альтернативных форм, включая микрокредитование, краудфандинг и "peer-to-peer" финансирование, есть возможность ликвидировать разницу между спросом и предложени-

ем относительно финансовой деятельности предпринимательстве.

Недавнее исследование британских экономистов также предполагает, что предпринимательская субъективная оценка о поставках капитала может влиять на источники финансирования, которые они будут искать [4]. Когда предприниматели понимают, что поставка некоторых типов финансирования неэффективна (например, наличие кредита, особенно, во время финансового кризиса и его последствия), они могут в целом разочароваться в попытках найти внешнее финансирование. В результате, как в развитых, так и в развивающихся странах, предприниматели могут осознать, что новые альтернативные формы финансирования предлагают более широкий доступ, чем традиционное финансирование.

Ограничения на права собственности и управления

Каковы последствия развивающихся финансовых механизмов касательно владения и управления новыми предприятиями? Это остается открытым практическим вопросом, но в зависимости от того, как структурируются новые источники финансирования (например, дарение или вознаграждение в краудфандинге, развивающееся «peer-to-peer» кредитование или даже акционерный краудфандинг), может иметься ограниченное дополнительное воздействие на право собственности и управления новыми предприятиями. В случае таких форм как дарение и вознаграждение, в краудфандинге предполагается включение дарителя в качестве собственника или управленца фирмой. «Peer-to-peer» кредитование предлагает прежде всего краткосрочный заем, который соответственно подвергает зависимости; но при этом, его влияние на управление сдерживается. Акционерный краудфандинг и некоторые бизнес-инкубаторы создают большой набор новых акционеров в фирме. И все-таки, акционеры подразделяются на тех, кто имеет и кто не имеет право голоса, поэтому в зависимости от структуры и количества инвесторов влияние может быть ограничено.

И наконец, в микрофинансировании можно столкнуться с набором различных ограничений на права владения и управления. В развивающихся странах получатели микрофинансовых займов это часто неформальные, незарегистрированные или частично зарегистрированные фирмы, но в целом, не имеющие, полного права собственности. На право владения и управления неофициальных фирм очень трудно повлиять, кроме как через физическое воздействие или социальное давление, если кредиты предоставляются группам. Кроме того, микрофинансовые организации часто обеспечивают средствами предпринимателей, которые вынуждены открыть свой бизнес, потому что не имеют доступа к оплачиваемой работе. При этом, если хорошая работа со стабильным заработком становится доступна, многие предприниматели добровольно закрывают свой бизнес и двигаются дальше. Контроль и стратегическое принятие решений в таких фирмах сосредоточены в руках отдельных лиц, руководящих ей, но с ограниченным воздействием внешнего поставщика капитала.

Выводы

Отсутствие исторических данных об альтернативных формах финансирования продолжает оставаться источником противоречий. Хотя и звучат многочисленные истории об успехах в микрофинансировании, ученые и практикующие специалисты поднимают вопросы об эффективности микрофинансирования в борьбе с бедностью и в области устойчивой предпринимательской деятельности. Имеющиеся на сегодняшний день данные показывают, что микрокредитование оказало незначительное влияние на уровень бедности. Обзор научной литературы об эффективности микрокредитования также не подтвердил надежными доказательствами влияние на повышение уровня бедности, в качестве положительного результата микрокредитования.

В связи с очень ранним этапом деятельности, о влиянии краудфандинга и «peer-to-peer» кредитования существует еще меньше практических доказательств. Первоначальные данные свидетельствуют о том, что четверть краудфандинг-проектов реализовываются в установленное время, а вознаграждение в рамках краудфандинга оказывает поддержку традиционному предпринимательству. В частности, более 90% успешных проектов сохранились в качестве постоянного предприятия в течение 1-4 лет после кампании, почти треть сообщили о годовом доходе более чем 100 000 долл. с момента начала кампании, а успешные проекты увеличили численность персонала в среднем на 2,2 сотрудника. Наконец, в результатах исследования «peer-to-peer» кредитования было обнаружено, что заемщики, которые производят впечатление большего доверия по основной фотографии, которую они прикладывают к запросу на финансирование, получают кредитную оценку лучше, а отказ от неисполнения обязательств происходит реже.

План действий для дальнейших исследований

В таблице 1 мы представили вопросы для будущих исследований новых финансовых возможностей бизнеса на макро, организационных и индивидуальных уровнях.

Библиографический список:

1. World Bank. (2013). Crowdfunding's potential for the developing world. Washington, DC: WorldBank.
2. Financial Conduct Authority. (2014). The FCA's regulatory approach to crowdfunding over the internet, and the promotion of non-readily realisable securities by other media—Feedback back to CP13/3 and final rules. Policy Statement (PS) 14/4. London: Financial Conduct Authority.
3. Воронцова Л.В., Евсеев Г.В. МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 179-185
4. Fraser, S., Bhaumik, S., & Wright, M. (2014). What do we know about entrepreneurial finance and its relationship with growth? To appear in International Small Business Journal.
5. Прокопьева Т.И., Ворожбит О.Ю. ИНВЕСТИЦИИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. С. 401
6. Карасева О.В. ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. Владивосток, 2010

Потенциальная программа исследования альтернативных форм финансирования

Уровень	Институциональный контекст	Предложение и типы капитала	Спрос на капитал	Право собственности и управления	Результаты
Макро	<p>Чем отличаются альтернативные механизмы финансирования в экономиках развивающихся и развитых стран?</p> <p>Каким образом политика стимулирования объединяет альтернативное финансирование и обеспечение последующих стадий развития?</p> <p>Как узнать являются ли предпринимательские источники доступными в различных институциональных контекстах и как выбрать источник?</p>	<p>Как влияет конкуренция и нормативно-правовое регулирование на доступность, стоимость и эффективность альтернативных форм финансирования в разных странах и в разных институциональных условиях?</p> <p>Как изменяются цели международных организаций в обеспечении новых форм финансирования?</p> <p>Каков характер и масштабы поддержки, оказываемой по программам международной помощи в дополнение к обеспечению капиталом?</p>	<p>На сколько спрос на альтернативные формы финансирования является следствием финансовых недочетов в традиционных источниках финансирования предпринимателей?</p> <p>Как отличается спрос на альтернативные формы финансирования в разных странах?</p>	<p>В какой степени и почему альтернативные формы финансирования, обеспеченные государственным сектором, являются и/или стимулирующей/содействующей по отношению к частному сектору?</p> <p>В какой степени государственный сектор обеспечения разработан для дополнения или замены частного сектора обеспечения?</p>	<p>В каких случаях различные формы альтернативного финансирования имеют наибольшее предпринимательское воздействие?</p> <p>Каким образом различные формы альтернативных финансовых механизмов взаимодействуют с социальной политикой для воздействия на уровень бедности?</p>
Организационный	<p>Как могут быть сравнены организационные формы спроса и предложения альтернативного финансирования на территории развивающихся стран в сопоставлении с развитыми странами?</p> <p>Каким образом разные организационные формы отличаются в своем назначении альтернативного финансирования между институциональными контекстами и каковы ключевые ресурсы для успеха?</p>	<p>Чем отличаются коммерческие и некоммерческие микрофинансовые организации в отношении предприятий, которые они поддерживают?</p> <p>Существуют ли неофициальные виды этих форм финансирования? Если да, каково их влияние?</p> <p>Как изменить технологию организационных форм, в которых микрофинансирование представлено?</p>	<p>Как меняются организационные формы, принятые потребителями альтернативных видов финансирования?</p> <p>Как взаимодействие через социальные сети и обильные технологии изменяют распределение и доступ альтернативных источников финансирования?</p>	<p>Какие типы бизнес-инкубаторов, платформ и т.д. являются поставщиками альтернативных форм финансовых формирований и чем отличаются их деятельность и стратегии?</p> <p>Какова роль нормативно-правового регулирования и его влияния на альтернативные формы финансирования?</p> <p>Коммерческие альтернативные формы финансирования осуществляют свою деятельность иначе, чем некоммерческие? Эти отличия приводят к улучшению обслуживания заемщиков?</p> <p>Как организациям альтернативных форм финансирования диверсифицировать и управлять своими портфелями ценных бумаг в течении долгого времени?</p> <p>Какие последствия имеют эти действия диверсификации для их сотрудничества с предпринимателями и предприятиями в течении долгого времени?</p>	<p>Каково влияние и деятельность альтернативных форм финансовых инициатив и новых предприятий, которые они образуют?</p> <p>Какие меры возможны для такого анализа?</p> <p>На сколько устойчивы коммерческие по сравнению с некоммерческими формами альтернативных финансовых поставщиков?</p> <p>Какова роль социальных сетей в предпринимательских успешных проектах, в соответствии с этими механизмами?</p>
Индивидуальный	<p>Как и в какой степени цели альтернативных финансовых механизмов изменяются в зависимости от различных институциональных контекстов?</p> <p>В какой степени когнитивные во взаимодействии с институциональными факторами влияют на разные механизмы финансирования?</p> <p>Как сети, которые влияют на различные финансовые механизмы, отличаются в развитых и развивающихся странах?</p>	<p>Как меняются мотивация и когнитивный процесс принятия решения индивидуальных поставщиков, в соответствии с характером предложенного рискованного начинания?</p> <p>Как эти процессы отличаются от процессов в случае с другими поставщиками, такими как инвесторы-меценаты?</p>	<p>Как когнитивные аспекты тех, кто использует альтернативные формы финансирования отличаются от аспектов тех, кто использует другие источники финансирования?</p> <p>На сколько предприниматели, использующие механизмы альтернативного финансирования, «разочарованные соискатели» других источников?</p>	<p>Как предприниматели контролируют отношения с несколькими кредиторами и инвесторами?</p> <p>Какова роль доверия и содействия в микрофинансировании?</p>	<p>Каково относительное влияние внутренних и внешних целей на альтернативные формы финансирования?</p>