

*Бартова Мария Андреевна, студент финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации г. Москва, Российская Федерация*

*Ключников Егор Евгеньевич, студент финансово-экономического факультета
ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации г. Москва, Российская Федерация*

*Яковлева Маргарита Олеговна, студент финансово-экономического
факультета ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации г. Москва, Российская Федерация*

КРАУД – ПЛАТФОРМЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА: ЗАРУБЕЖНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Аннотация: В данной статье рассматриваются альтернативные источники финансирования бизнеса, основанные на использовании онлайн-платформ, в частности, акцент делается на исследовании механизмов взаимодействия систем краудфайдинга, краудлендинга и краудинвестинга. Более того, в данной работе рассматриваются особенности и виды способов формирования капитала с помощью "народного финансирования", обзором их преимуществ и недостатков по сравнению с традиционными методами финансирования. Более того, в статье производится анализ рынка крауд-платформ, как мировых, так и российских, приведены примеры основных интернет-площадок в России. Целью статьи является выявление проблем, сдерживающих развитие данного метода финансирования на территории РФ, и способы их разрешения.

Ключевые слова: бизнес, альтернативные источники финансирования, краудфайдинг, краудлендинг, краудинвестинг.

Abstract: This article discusses alternative sources of business financing based on the use of online platforms, in particular, the emphasis is on the study of mechanisms of interaction between crowdfunding, crowdlanding and crowdinvesting systems. The formation of capital with the help of "popular financing" is achieved by giving the features and types of these methods of raising funds, reviewing their advantages and disadvantages compared to traditional methods of financing. Moreover, the article analyzes the market for crowdfunding systems, both global and Russian, and provides examples of the main Internet sites in Russia. The purpose of the article is to identify the problems that hinder the development of this method of financing in the territory of the Russian Federation, and ways to resolve them.

Key words: business, funding source, crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting.

Современный мир предоставил бизнесу множество возможностей для привлечения финансовых ресурсов. Собственные и заемные средства имеют важное место в формировании капитала компании, однако иногда для реализации определённых проектов или же оказавшись в трудных обстоятельствах необходимы иные источники финансирования.

Краудфандинг, краудинвестинг и краундлендинг являются примерами альтернативных возможностей привлечения дополнительного капитала. Представленные источники финансирования имеют ряд отличительных особенностей по сравнению со своими базовыми, классическими аналогами.

В Российской Федерации распространение крауд-платформ происходит более медленными темпами по сравнению с зарубежными государствами. Большинство крупных финансовых структур только начинают реализовывать процесс привлечения средств через крауд-платформы и требуют значительных капиталовложений как в рекламную деятельность, так и в развитие цифровой инфраструктуры.

Первоначально стоит определить сущностные характеристики крауд-платформ, необходимые для более качественного анализа поставленной проблемы.

Краудфандинг или «народное финансирование» - это способ привлечения средств физическим или юридическим лицом через друзей, знакомых, незнакомцев, другие компании для реализации бизнес-идеи или помощи нуждающимся. Используя социальные сети для распространения информации, люди, в частности малый бизнес (стартапы), могут найти больше потенциальных заинтересованных лиц (спонсоров, доноров), чем традиционные формы привлечения средств [1].

Физическое или юридическое лицо публикует на специальном сайте свой проект, и каждый, кто интересуется им, может сделать взнос и пожертвовать любую сумму денег. Взамен предприниматель предлагает «инвесторам» долю в бизнесе, процент с прибыли, скидки на будущую продукцию. Далее информация о сборе средств транслируется онлайн, и когда нужная сумма набирается, ее перечисляют инициатору сбора. Далее предприниматель реализует эти средства и отчитывается перед своими спонсорами.

Сбор средств существует и без обратной отдачи, когда речь идет о проектах, требующих небольших сумм (свадьбы, путешествие), или социально-значимых (утилизация мусора, защита беженцев, поиск экологичных источников энергии, дорогостоящее лечение).

Важным аспектом являются характерные черты краудфандинга, к которым относятся:

1. Чёткая идея. Чтобы собрать необходимое количество средств, реципиент должен предложить аудитории действительно интересную и хорошо продуманную идею.
2. Лимитированность. Сбор средств должен иметь временные рамки.
3. Венчурность. Нет никаких гарантий, что донор получит назад вложенные средства, ведь реципиент может ошибиться в расчетах и в итоге

что-то пойдет не так. Более того, есть некоммерческие идеи, когда возвращение донорам инвестиций вообще не подразумевается.

4. Широкая направленность. На краудфандинг-платформ человек может открыть сбор средств на проекты самых разных тем: коммерческие, социальные, культурные.

5. Ориентированность на результат. Человек или юридическое лицо, получившее финансовую поддержку посредством краудфандинга, должно отчитаться о проделанной работе и потраченных деньгах.

С помощью краудфандинга были привлечены грандиозные суммы. Однако объемы средств, собираемых через отечественные и зарубежные платформы, несравнимы. Например, сборы на самой известной в мире американской платформе Kickstarter к 2017 году превысили \$3 млрд, а число успешно реализованных проектов составили на ней более 126 тыс, из которых 21% получила индустрия игр, по 20% пришлось на технологии и дизайн, 12% на фильмы и видео (рис.1). В то же время российская платформа Planeta.ru за 5 лет собрала всего 660 млн руб. и запустила более 8 тыс. проектов, 19% которых – общественные проекты, 49% - культурная сфера, 14% - благотворительность и всего 9% - бизнес и технологии.

Средства, собранные на Kickstarter, по категориям, %



Категории проектов, запущенных на Planeta.ru, %



Рисунок 1 – Распределение реализованных проектов по категориям на американской и российской краудфандинговых платформах за 2017 год Источник: [2].

Растущая популярность технологии краудфандинга в основном может быть связана с увеличением значимости социальных сетей, информационных технологий и с экономически эффективным характером процесса. Краудфандинг интересен еще и тем, что субъект может собрать средства без кредитов, без продажи доли в бизнесе. Краудфандинг похож на благотворительность, только тематику задает каждый пользователь платформы, а не целая организация.

Конечно, у краудфандинга есть и свои недостатки:

- Воровство. Если стартап выкладывает свой проект бизнеса, то другие пользователи могут позаимствовать его идеи для своей организации.
- Отсутствие гарантий. У инвесторов нет никаких гарантий, что им будет предоставлено обещанное вознаграждение от предпринимателя.
- Недостаточное финансирование. Есть вероятность просто не собрать выставленную сумму от пользователей.

Так же, как существует много различных видов привлечения капитала для бизнеса на всех этапах развития компании, существует множество видов и моделей краудфандинга [3]:

- Donation crowdfunding или пожертвования – без финансовой отдачи
- Reward crowdfunding – за бонусы (форма продукта или услуги, публичное упоминание имени, реклама в СМИ, будущая продукция бесплатно).
- Debt crowdfunding – за долю прибыли (процент с продаж).
- Equity crowdfunding – за долю в проекте (акции компании).

Какой метод краудфандинга выбирает предприниматель, зависит от целей и типа продукта или услуги, которую они предлагают.

Кроме краудфандинга существует еще один вид краудфинансирования: исследователи характеризуют определение краудинвестинга как финансовый инструмент, позволяющий привлекать средства непрофессиональных инвесторов для финансирования предприятий малого и среднего бизнеса на правах долевого участия в капитале компании [5].

Краудинвестинговая система имеет ряд отличительных особенностей по сравнению с базисными источниками финансирования предприятия:

- Массовость инвесторов (в большинстве случаев в финансировании проектов используется большое количество непрофессиональных инвесторов);
- Повышенный процент отдачи от материальных вложений в краудинвестинговые проекты (для платформы краудинвестинга от ПАО «Сбербанк» ожидаемая доходность может достигать 22 % [6]);
- Краудинвестинг основан на стандартизированных контрактах, снижающих транзакционные издержки;
- Повышенная рискованность проектов;
- Диджитализация краудинвестинговых платформ;
- Направленность на малый и средний бизнес;
- Возможность долевого участия в отличие от краудлендинга (однако существует возможность отказа от данных прав и не подразумевается прямое участие в деятельности компании) [4].

Представленные выше характеристики позволяют получить детальное представление о краудинвестиционной платформе, однако стоит отметить тот факт, что возможность вложения в предприятия малого и среднего бизнеса закладывает высокие риски банкротства.

Большинство крауд-платформ, в том числе краудинвестиционная система основывается на созданной банковской инфраструктуре. Проекты проходят систему тщательного отбора для допуска к коллективному инвестированию, однако предварительно банк уже отказал в предоставлении кредита проблемной организации по определённым обстоятельствам (чаще всего финансовым) и перераспределил риски на инвесторов.

В Российской Федерации распространение краудинвестинга началось с 2012 года, однако проект smartmarket.net не реализовался и вскоре закрылся. Большинство крупных проектов, которые продолжают активно развиваться запустились после 2014 года – StarTrack, Альфа поток, Aktivo.

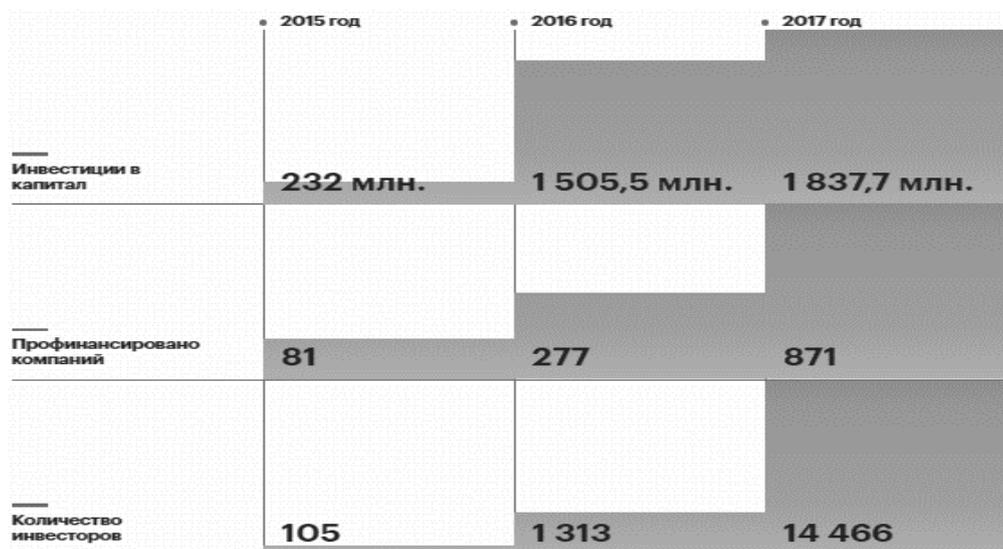


Рисунок 2 - Основные характеристики рынка краудинвестинга в России. Источник: [7].

Представленная выше информация свидетельствует об устойчивом росте рынка краудинвестинга в России. Устойчиво увеличивается количество компаний и размер инвестиций в капитал организаций [7]. В дальнейшем

планируется более динамичное развитие при нейтрализации негативных последствий, связанных с распространением вируса.

Основным драйвером развития краудинвестиционных платформ на территории Российской Федерации является платформа StarTrack.

Качественные показатели деятельности крауд платформы StartTrack показывают значительные успехи в реализации март 2020 года:

- Количество участников – 12498;
- Компании, привлёкшие инвестиции за весь период существования крауд платформ – 123;
- Привлечённые средства через платформу - 2 952 511 348 рублей;
- Компании, находящиеся в процессе привлечения инвестиций – 23 [8].

Исходя из деятельности компании можно сделать вывод о том, что существуют благоприятные обстоятельства для дальнейшего развития краудинвестиционной платформы: доверие инвесторов, надёжный отбор компаний, высокая доходность, низкий процент нереализованных проектов.

Развитие рынка краудинвестинга зависит не только от макроэкономической конъюнктуры, которая составляет значительную часть влияния, но и от развития соответствующих общественных институтов, способствующих качественному развитию данного альтернативного источника финансирования.

Также необходимо отметить такой механизм онлайн-платформ кредитования, как краудлендинг — это коллективное кредитование физических или юридических лиц через инвестиционную онлайн-платформу в обход банков и других финансовых учреждений. Он может реализовываться в двух видах, как P2P, т.е. в форме кредитования физического лица другим физическим лицом, и в форме P2B— кредитование физическим лицом организации [9].

Краудлендинг обычно включает в себя кредиторов или их объединения, ссужающих деньги заемщику. Заемщики, желающие получить финансирование

для своего проекта, подают заявку на получение кредита на краудлендинговой платформе. В ходе этого процесса они должны предоставить различные данные, необходимые платформе для анализа их кредитоспособности и способности заимствовать средства, то есть пройти скоринг. После заключения договора крауд-платформы переводят инвестированную сумму кредита от инвестора к заемщику. В свою очередь, заемщик должен вернуть кредитору сумму кредита в течение заранее определенного срока плюс проценты. Любая задержка платежа или невозможность оплаты со стороны заемщика обрабатывается платформой без вмешательства самих инвесторов в обмен на вознаграждение [10].

Существует 3 основные категории краудлендинговых инвестиций: потребительские кредиты (ипотека, автокредит, образовательный и т.п.), бизнес-кредиты и кредиты на недвижимость (для покупки с последующей перепродажей или сдачей в аренду, в форме долевого строительства и т.п.).

При данном механизме кредитования все риски невозврата займа ложатся на инвестора, то есть если заемщик не платит по своим обязательствам, то эта проблема разрешается в судебном порядке. Интернет-площадка играет роль посредника и может помочь только с предоставлением документов и доказательств в суд или с переуступкой прав требования на заем своему партнёру - коллекторскому агентству.

Для диверсификации и защиты от данных рисков некоторые площадки создают рейтинг заемщиков, проводят их скоринг и позволяют инвесторам диверсифицировать свой портфель.

Первая интернет-площадка для P2P-кредитования Zopa (Zone of Possible Agreement) появилась в Великобритании в 2005-м году и уже к концу 2012 года стала крупнейшим сервисом краудлендинга с базой свыше 500 тыс. клиентов и объемом выданных займов свыше 200 млн. фунтов стерлингов. В 2006 г. первые сервисы P2P-кредитования начали появляться и в США, в частности Prosper и Landing Club.

В России же первыми интернет-сервисами для инвесторов стали такие площадки как «Вдолг.ру», «Безбанка.ру», Fingoogo.ru. - типичные системы P2P-кредитования, когда инвесторы кредитовали физических лиц до зарплаты. В 2014 — 2015 годах к коллекторским агентствам и микрофинансовым организациям краудлендинга начали подключаться и крупные финансовые группы, такие как Альфа-групп и инвестиционная компания Финам [11; 12].

Сегодня рынок краудлендинга быстро набирает обороты, по данным отчета FinTech, в 2017 году объем мирового рынка альтернативного кредитования достиг \$380,6 млрд. В основном, этот инвестиционный метод развивался на 3 рынках: Азии (84% рынка со стоимостью сделок \$420 млрд. в 2018 году), Америки (12% рынка со стоимостью сделок \$60 млрд. в 2018 году) и Европы (3% рынка со стоимостью сделок \$15 млрд. в 2018 году).

Ожидается, что рост рынка замедлится в течение следующих 5 лет, увеличившись с \$15 млрд. стоимости сделок в 2018 году до \$38 млрд. в 2023 году, что представляет собой прогнозируемый ежегодный рост в среднем на +16% (рис. 1).



Рисунок 3 - Суммы транзакций на краудлендинговых платформах в Европе с прогнозом до 2023 года в миллиардах долларов. Источник: [13]

Таким образом, рассмотрев все три вида краудфандинга, можно составить рисунок, иллюстрирующий отличия между ними в рамках обозначения того, между кем заключаются сделки и на какие цели выделяются финансовые ресурсы (рис 4).

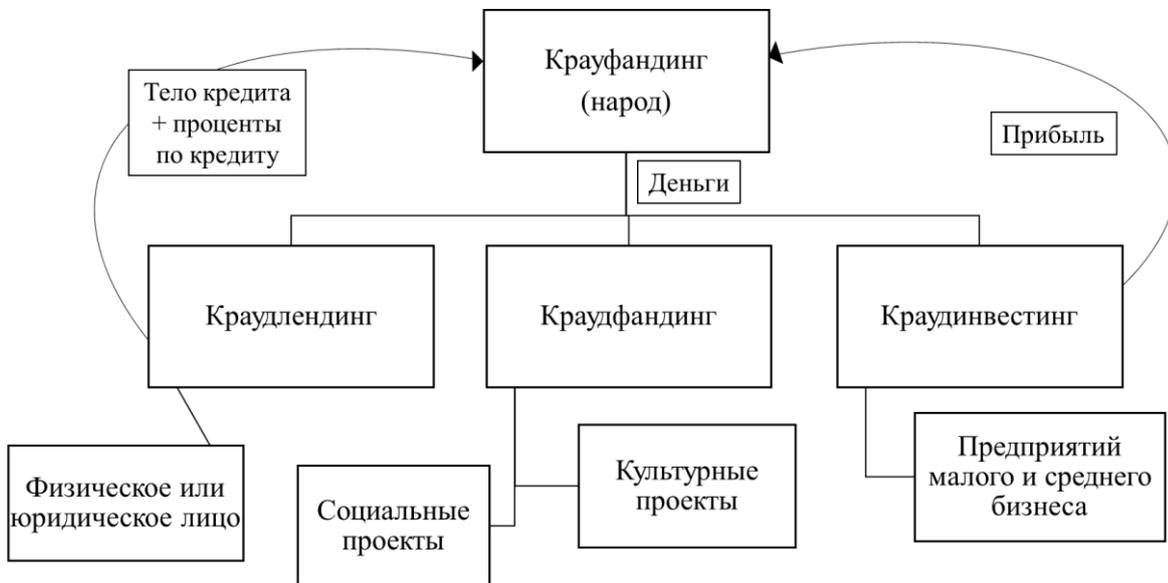


Рисунок 4 – Система функционирования крауд-платформ. Источник: составлено авторами

Эксперты считают крауд-платформы одними из самых перспективных направлений инвестирования и кредитования в мире, основываясь на предпосылках снижения банковской активности в выдаче займов и ужесточении требований к клиентам; низкой доходности от депозитов; отсутствии выгодных программ кредитования для представителей малого и среднего бизнеса. Крауд-платформы предоставляют выгоды как инвесторам, так и бизнесу. Диверсифицируются риски инвесторов, снижаются бюрократические барьеры в рамках онлайн системы, достигается высокая доходность от инвестиций, развиваются высокотехнологичные проекты с высокой долей риска, что в дальнейшем может благоприятно способствовать как увеличению уровня жизни населения без специальных знаний в финансовой области, так и развитию перспективных организаций, необходимых для устойчивого развития экономики. Таким образом, данный механизм является отличным альтернативным источником финансирования для компаний, в силу своей высокой доходности для вкладчиков, быстроты и

простоты выдачи займов для кредиторов и достаточно низких рисках для обеих сторон кредитования.

Однако, несмотря на вышеперечисленные преимущества рассмотренных источников финансирования, стоит отметить и их недостатки, которые в основном заключаются в несовершенстве законодательного регулирования. В рамках обозначенной проблемы Центральный Банк РФ обсуждает решения вопроса о необходимости регистрации в форме индивидуального предпринимателя (ИП) или юридического лица инвестора, регулярно совершающего транзакции на крауд-платформах, более того, остается актуальной тема налогообложения поступаемого дохода физического лица. Еще одним недостатком крауд-методов финансирования является возможность кражи бизнес-идей и проектов заемщиков, а также мошенничество в сфере привлечения средств на несуществующие проекты. Перечисленные несовершенства крауд-платформ постепенно разрешаются посредством ужесточения требований к предоставлению информации и развития нормативно-правовой базы, и, более того, нивелируются за счет преимуществ.

Статья выполнена под научным руководством к.э.н. Мусиенко Светланы Олеговны.

Библиографический список:

1. Чугреев В.Л., Краудфандинг — социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования. [Электронный адрес URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-sotsialnaya-tehnologiya-kollektivnogo-finansirovaniya-zarubezhnyy-opyt-ispolzovaniya>] (дата обращения 17.04.2020).

2. Носырев Илья, Все за одного: почему в России краудфандинг не стал бизнес-инструментом, РБК, 2017. [Электронный адрес URL: https://www.rbc.ru/own_business/15/06/2017/594006559a794715c9d5819c] (дата обращения 17.04.2020).

3. Emma McGowan, Types of Crowdfunding: Donation, Rewards, and Equity-Based. [Электронный адрес URL: <https://www.startups.com/library/expert-advice/types-of-crowdfunding>] (дата обращения 17.04.2020).
4. Фияксель Э.А., Солохин А.А., Соколов И.Н. Краудинвестинг. Обзор исследований и промежуточные результаты развития // Инновации. 2017. №7 (225). С. 42-54.
5. Рассохова София Валерьевна Тенденции и перспективы краудинвестинга в России // Наука, образование и культура. 2018. №5 (29). С. 53-56.
6. Forbes: Сберкредо [Электронный адрес URL: <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fwww.forbes.ru%2Fnewsroom%2Ffinansy-i-investicii%2F385543-sberbank-zapustil-servis-dlya-narodnogo-kreditovaniya>] (дата обращения 17.04.2020).
7. Структура рынка краудинвестинга в России [Электронный адрес URL: <https://incrussia.ru/understand/infografika-kak-ustroen-rynok-kraudinvestinga-v-rossii/>] (дата обращения 17.04.2020).
8. StartTrack: инвестиционная площадка [Электронный адрес URL: <https://starttrack.ru>] (дата обращения 17.04.2020).
9. P2P-кредитование: краудлендинг [Электронный адрес URL: <https://profitforsaving.com/what-is-crowdlending/>](дата обращения 18.04.2020).
10. Что такое P2P-кредитование? [Электронный адрес URL: <https://moneybrewer.com/what-is-crowdlending/>](дата обращения 18.04.2020).
11. Обзор краудлендинговых платформ [Электронный адрес URL: <https://investprofit.info/crowdlanding-review/>](дата обращения 18.04.2020).
12. Гид по краудлендингу: что это и как инвестировать? [Электронный адрес URL: <https://crowdfunding-platforms.com/how-to-invest-in-crowdlending-p2p-lending>] (дата обращения 18.04.2020).
13. Что такое краудлендинг? [Электронный адрес URL: <https://www.ecrowdinvest.com/en/what-is-crowdlending-or-debt-crowdfunding>] (дата обращения 18.04.2020).