

*Николаев К.А.,  
студент 3 курс, финансово-экономический факультет  
Оренбургский государственный университет*

*Россия, г. Оренбург*

*Гутьяр А.Д.,  
студент 3 курс, финансово-экономический факультет  
Оренбургский государственный университет*

*Россия, г. Оренбург*

*Крымова И.П.,  
кандидат экономических наук, доцент  
доцент кафедры «Банковское дело и страхование»  
Оренбургский государственный университет*

*Россия, г. Оренбург*

## **КРАУНДФАЙДИНГ, КАК УГРОЗА ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА**

***Аннотация:** В современной экономике происходит активное развитие инструментов «новых денег». Данные инструменты в большей степени являются каналом дополнительного финансирования бизнес-проектов и стартапов, а также выступают одним из элементов развития современного финансового рынка, как в России, так и в мире. Наиболее популярным из них является краундфайдинг. Данный инструмент способствует реализации различных инновационных проектов, что приводит к росту конкуренции на финансовом рынке, способствуя экономическому развитию страны.*

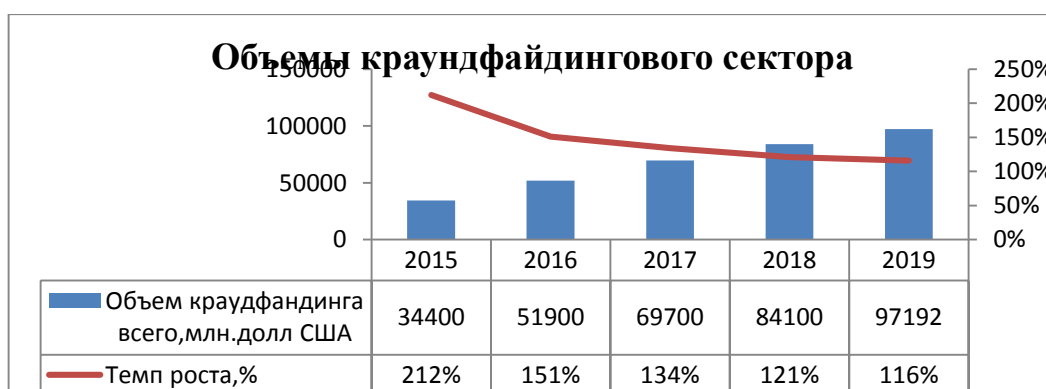
***Ключевые слова:** краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг, финансовый рынок, кредитно-финансовые институты, финансовые технологии.*

**Annotation:** *In the modern economy, there is an active development of the tools of "new money". These tools are to a greater extent the channel for additional financing of business projects and start-ups, and also act as one of the elements of the development of the modern financial market, both in Russia and in the world. The most popular of them is crowdfunding. This tool contributes to the implementation of various innovative projects, which leads to increased competition in the financial market, contributing to the economic development of the country.*

**Keywords:** *crowdfunding, crowding, crowdinvesting, financial market, credit.*

Серьезную конкуренцию банковскому кредитованию, по мнению мировых экономических экспертов составляют краудтехнологии. К ним относят: краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг. Для того чтобы определить, что подразумевают данные технологии и каким образом они создают конкуренцию классическому банковскому кредитованию, рассмотрим их сущность и динамику развития, как в мире, так и в России.

В самом общем смысле краудфандинг (народное финансирование) рассматривается, как механизм привлечения финансирования от широких масс с целью реализации продукта, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки бизнеса и т.д. с помощью интернет-технологий. Для того, чтобы определить степень его развития рассмотрим масштабы и перспективы путем анализа объемов и темпов роста краудфандингового сектора.



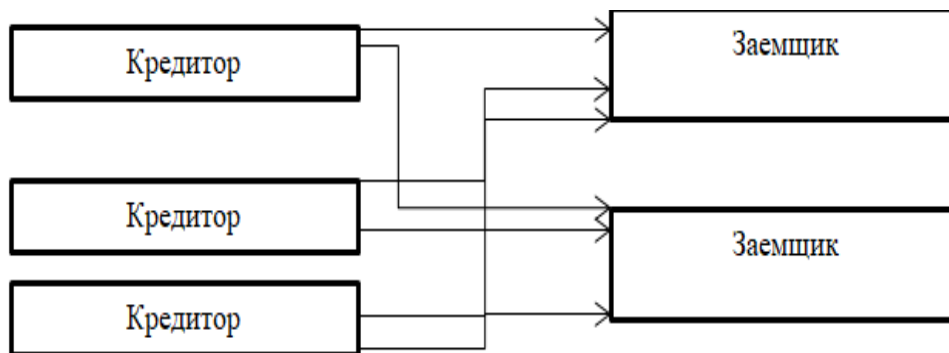
**Рисунок 1 – Объем и темпы роста краудфандингового сектора в млн. долл. США [1]**

Данные, представленные на рисунке 1, характеризуют ежегодное увеличение объемов краундфиндинга. Темпы роста краундфайдинговой отрасли снизились, но при этом имеют положительную динамику. Основная причина данного роста – это масштабное развитие краундфандинговых-платформ, на которых осуществляется реализация данного финансового инструмента, а также его популяризация.

Сегодня краудфандинг во всем мире позволяет привлекать дополнительное финансирование для субъектов малого и среднего бизнеса, а также быстрорастущих стартапов. Благодаря уменьшению количества посредников «народное» финансирование позволяет существенно увеличить доступ к денежным средствам, а также повысить их привлекательность для инвесторов. Первые платформы широкого профиля, такие как: IndieGoGo<sup>26</sup>, Kickstarter<sup>27</sup>, RocketHub<sup>28</sup>, появились в период 2008-2010 гг. В рамках нашего исследования мы рассмотрим два наиболее перспективных направления краундфайдинга: краудлендинг и краудинвестинг.

Ведь именно данные направления наиболее интересны как с позиции преумножения капитала инвесторов, так и с точки зрения развития финансовых технологий.

Краудлендинг является разновидностью краудфандинга, при которой вкладчики в качестве вознаграждения получают процент от вложенной суммы в течение определенного времени, а сам вклад возвращается к ним по истечении установленного срока. Первая краудлендинговая платформа — Zora<sup>29</sup> — была запущена в 2005 году.[1] Однако стоит отметить, что существенным отличием краудфандинга от краудинвестинга является отсутствие присутствия лишь коммерческого интереса в данном процессе, также краудинвестинг отличается от краудфандинга последующим участием инвесторов в акционерном капитале.[2] Наибольшее развитие краудфандинг получил с появлением Интернета и социальных сетей, в числе которых Facebook, Вконтакте, Twitter, Instagram и другие. Схема реализации краудлендинга представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2 – Схема реализации краудлендинговой платформы [1]**

Краудлендинг характеризуется тем, что он пользуется «спросом» у компаний со стабильным денежным потоком и часто используется для финансирования новых проектов, наращивания оборотного капитала, покрытия кассовых разрывов. Поэтому краудлендинг будет эффективным инструментом финансирования для быстрорастущих компаний и зрелых стартапах. Новые компании не могут позволить себе выплачивать проценты кредитору, поэтому для данных субъектов экономики предпочтительнее краудинвестинг. При этом краудлендинг является более доступным и понятным инструментом финансирования, как для кредитора, так и для заемщика.

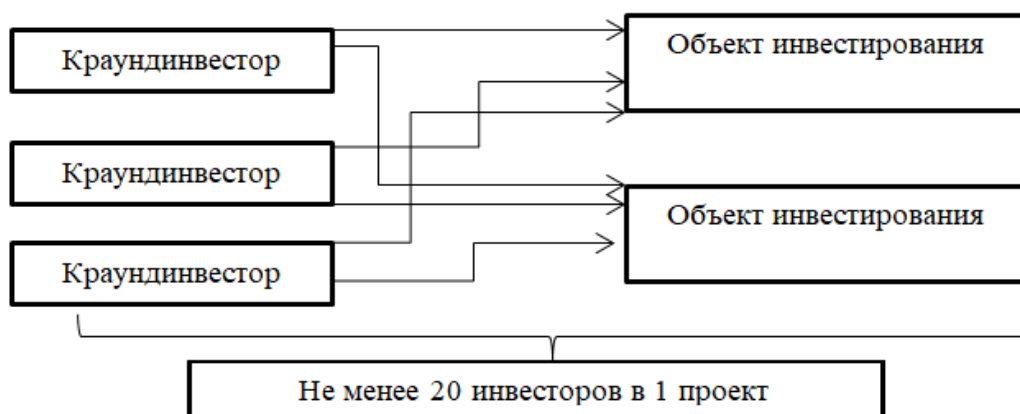
Краудинвестинг также является разновидностью краудфандинга, но при нем инвесторы в качестве вознаграждения получают долю в капитале проекта, в который они вложились. [1]

Отличительными чертами краудинвестинга являются:

- значительно меньший по сравнению с другими инструментами прямых и венчурных инвестиций минимальный чек;
- большее число участников;
- использование стандартизированных контрактов и сети Интернет для совершения сделки. Первая краудинвестинговая платформа была создана под эгидой GrowVC37 в 2009 году.

Данная финансовая технология будет результативной для высокотехнологичных стартапов, венчурных проектов, которые не имеют

стабильного денежного потока. Схема реализации данного финансового инструмента представлена на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Схема реализации краудинвестиционной платформы [1]**

После исследования сущности, а также выявления схемы реализации данных инструментов рассмотрим, какую долю данные инструменты занимают среди структуры всех остальных неклассических способов перераспределения финансового ресурса. Данная информация представлена на рисунке 4.



**Рисунок 4 – Структура инструментов «новых денег» [1]**

Среди всех неклассических способов наибольшая доля на рынке принадлежит краудлендингу (77%). Это объясняется большей доступностью и меньшими рисками инструмента по сравнению с краудинвестингом. Также на данном рынке присутствует значительно большее количество кредиторов и заемщиков (компаний).

Краудфандинг является технологией коллективного финансирования, в рамках которой сбор средств для реализации того или иного проекта происходит

за счет привлечения широкого круга добровольных вкладчиков и осуществляется с помощью сети Интернет на краудфандинговых платформах.

Рассмотрев, объемы данного инструмента в мировом масштабе и определив его долю в структуре неклассических инструментов финансового распределения, целесообразно рассмотреть общий объем рынка краудфандинга в России. Данное исследование было проведено Банком России.



**Рисунок 5 – Объем краудфандинга в России в млрд.руб.**

Анализ данных, представленных на рисунке 5, показывает, что объем краудфандинга в России постоянно растет. И эти темпы довольно высоки. Так в 2016 году по сравнению с 2015 годом объем краудфандинга увеличился в 4,1 раз, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом почти в 2 раза. Как считают многие аналитики, данная тенденция будет прослеживаться и далее. Эта динамика во многом также связана с увеличением инвестиционных платформ в России. Наиболее известными и крупными российскими краудинговыми площадками являются Planeta.ru и Boomstarter.ru

При этом если сравнить объемы данных российских площадок с крупными зарубежными площадками такими, как Kickstarter, IndieGoGo.com, Patreon.com., то мы видим, что объемы российских инвестиционных платформ значительно уступают платформам зарубежным (рисунок 7).



**Рисунок 6 – Собранные средства на российских и мировых краундфандинговых площадках в млн. руб.**

Несомненно, данный фактор связан с недостаточной цифрализацией экономики в России. А также и то, что краудфандинг в России пока находится в фазе формирования.[3]

Таким образом, можно отметить, что краундфидинг является интенсивно развивающейся финансовой технологией в рамках современной цифровой экономики. При этом, данные платформы пользуются популярностью в странах, где банковская система развита недостаточно хорошо. Примером может служить активная деятельность краудплощадок в Азии, прежде всего в Китае. При этом многие эксперты утверждают, что краудфандинг, как разновидность финтеха, создает угрозу для традиционного банкинга. Однако это не совсем верно. Банки не потеряют свою роль как ключевые финансовые посредники и продолжат также активно оказывать услуги по хранению средств, их перемещению и т.д., так как в плане опыта и инструментария банковский бизнес наиболее развит, чем краундплатформы. Учитывая это, роль банка меняется, но сам он не исчезает.

Во-первых, рынок краудфандинга остается относительно небольшим по сравнению с традиционными финансовыми рынками. Кроме того, краудплощадки часто ориентируются на клиентов, которые по каким-либо причинам не очень интересны банкам. Например, если у человека нет кредитной истории, он иностранец или его проект высоко рискован, то, скорее всего, банки вряд ли предоставят ему кредит. При этом банки сами могут быть

заинтересованы в развитии краудфандинговых площадок, так как успешная реализация проектов на краудплатформах помогает развитию стартапов и становлению малого и среднего бизнеса. В свою очередь, новые компании становятся клиентами все тех же традиционных банков.

Во-вторых, сами краудплощадки нуждаются в поддержке со стороны банков, так как средства собранные для проектов на данных площадках аккумулируются у банка-партнера. Таким образом, банки смогут получать неплохой комиссионный доход при взаимодействии с краудплощадками. [4]

В-третьих, в международной практике краудфандинг все чаще рассматривается малым и средним бизнесом как способ дополнительного финансирования проектов, не исключая банковского кредитования. Другими словами, некоторые предприниматели предпочитают привлечь часть необходимых средств на краудплощадках для увеличения степени устойчивости и обеспеченности проекта, а оставшиеся ресурсы получают за счет банковских кредитов. Такие клиенты выгодны банкам, поскольку велика вероятность того, что их проекты действительно интересны рынку. [4]

Таким образом, краундфайдинг не представляет угрозы для банковского сектора, напротив, тесное и доверительное сотрудничество позволит обоим секторам финансового рынка активно развиваться.

В России данный инструмент имеет большие перспективы, но для этого необходим прозрачный финансовый сектор, финансово грамотное население, а также наличие доверия к подобным финансовым инструментам. Это возможно при формировании законодательной базы для краундплощадок. Реализуя данные направления, мы можем утверждать, что будущее развитие краундфайдингового сектора создаст благоприятные условия для развития всей экономики России.

## **ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

1. Аналитический доклад ВШЭ «Новые инструменты привлечения финансирования» [Электронный источник]. URL: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/05/Doklad-novye-dengi.pdf> (дата обращения 30.04.2019)



2. Вешнякова К.Д. Краундфиндинг как современный способ финансирования проектов / К. Д. Вешнякова // Конкурентоспособность территорий. – 2017 г.- С. 156-159.

3. Чупрова О.Ю. Краундфиндинг / Чупрова О.Ю.// Наука и образование сегодня. - №6. - 2018г. – С. 74-78

4. BEROC Краудфиндинг банкам не конкурент [Электронный источник]. URL: <http://www.beroc.by/media/kraudfanding-bankam-ne-konkurent/> (дата обращения 2.05.2019)