

Яковлева А.А.

студентка

1 курс, факультет «Международные экономические отношения»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

Научный руководитель: Карамова О.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНВЕСТ-ПЛАТФОРМЫ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: новаторские инвест-платформы, обеспечивающие массовый приток стратегических инвесторов «из народа», всё больше оказывают влияние на развитие бизнеса. Однако представленное направление ещё не раскрыто в полной мере, что вызывает оправданные опасения: не окажутся ли такие платформы «бесплатным сыром в мышеловке»? Рассмотрев основные виды и цели сделок на платформе, обозначив все преимущества и риски финансовых платформ, отметив, наконец, роль государства в проводимой кампании, возможно будет предположить о пользе или же, наоборот, ущербе для экономики и её отношений.

Ключевые слова: цифровая экономика, инвестирование, народное финансирование, краудлендинг, краудинвестинг, инвест-платформы, малый и средний бизнес.

Annotation: innovative investment platforms providing some potential investor's inflow make a real impact on business development. However, the presented issue is not fully introduced that causes true hesitations: whether it be «a trap for the mice»? Having considered many types of investment deals and their goals, underlining all pros and cons of financial platforms and defining the government's role in campaign, it would be probably possible to explain the benefits or, conversely, the damage to the economy.

Key words: the digital economy, investment, crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting, investment platforms, small and medium-sized business.

Введение

Джон Клифтон Богл, американский предприниматель и известный инвестор, сказал однажды: «Если вам тяжело представить, что вы можете получить 20% убытков, торгуя на финансовых рынках, то вы не должны торговать вообще». Инвестировать означает рисковать. Поэтому кто, как не смелые инвесторы, помогут в выращивании гениальной бизнес-задумки ещё начинающих, но уже готовых рваться вперёд предпринимателей? В свободных условиях современной экономики профинансировать проект может каждый желающий, объединив свои усилия с заинтересованными и желающими помочь в развитии идеи инвесторами, а осуществить данное помогут автоматизированные площадки.

Предпосылки к возникновению народного финансирования появились ещё в ранних 1600 годах. Так, писатели собирали средства на издание своих трудов по подписке. Новую жизнь в него вдохнул Интернет и активный процесс цифровизации экономики, значительно упрощающий процесс сбора финансовых средств. Мировые показатели на 2018 год подтверждают одобрение в развитии данного направления¹ (рис. 1).



Рисунок 1. Мировые показатели краудфандинга (2018 г.) и объём крауд-делок в России (2017 -2019 гг.)

¹ Годовой отчет Банка России за 2016-2020 гг. // Банк России: офиц. сайт. URL: <http://www.cbr.ru>.

Представленная гистограмма на рисунке 1 демонстрирует: Россия совсем не собирается отставать от лидеров и стремительно опережает некоторых из них. Однако, как показывает статистика по объёму заключенных сделок в России за период 2017-2019 гг., наблюдается резкий спад инвестирования в молодые проекты: рынок инвестирования упал на 40%, что снова отдалило наши позиции от активно развивающихся стран. Можно ли полагать, что такой феномен – лишь затишье перед бурей, а рынку крауд-инвестиций предстоит ожидать новых сильных игроков?

Глава 1. Какие бывают крауд-сделки и каковы их цели?

На первый взгляд может показаться, что «народное финансирование – короткая цепочка действий»² по сбору средств для исполнения созревающего желания в сфере бизнеса. Однако так ли это в действительности?

Очевидно, что не каждый возьмётся инвестировать «то, не знаю, что» да ещё не в собственных целях. Инвестору необходимо оценить выгодность проекта по необходимым для него факторам: потенциальная полезность проекта для общества, народное признание, формулировка бизнес-плана к проекту, интуиция (осторожно!), последующее извлечение прибыли или вознаграждение, привычка пускать деньги в обращение.

Именно это положило начало созданию инвест-платформ, которые соответствовали бы заявленному и инвестором (получение вознаграждения), и заёмщиком (спонсирование своего проекта). Но исходы для инвесторов могут быть разными в зависимости от используемой платформы, а именно: получение всеобщего признания или выполнение благотворительной роли в рамках краудфандинга, извлечение прибыли (процентов и дивидендов) с реализации проекта в ходе краудинвестирования или краудлендинга.

Так, выделяют три основные направления финансирования: краудфандинг, краудинвестирование и краудлендинг (P2P – кредитование). Первое –

² Инвестиционные платформы в инфраструктуре финансового рынка Российской Федерации / Е.Г. Русскова [и др.] // Вестник ВолГУ. Серия 3, Экономика. Экология. 2019. Т. 21. No 2. – С. 78

основополагающее для всех последующих – краудфандинговое направление, которое предполагает спонсирование проектов предпринимателей без цели получения инвестиционного дохода - благотворительное инвестирование или альтруизм, где продуктом выхода для инвесторов будет поощрение в виде различного рода привилегий: бессрочная скидка, достартовый (премьерный) продукт. Ориентирован на творческий круг производителей. К примеру, Kickstarter.com в иностранной сфере и Boomstarter.ru – русский аналог, а также Planeta.ru. Хочется также отметить, что и в стенах Финансового университета успешно реализуются краудфандинговые проекты: проект «Батарейке – своё место!» получил большую поддержку со стороны преподавателей и студентов и собрал свыше установленной суммы.

Следующее направление, представляющее систему по привлечению в стартапы национального бизнеса, именуется акционерным краудфандингом, иначе, краудинвестингом. Финансирование осуществляется за счёт получения долей в акционерном капитале компании (если таковые есть), если же нет – за счёт привлечения займов (возврат средств с процентами). В процессе диверсификации «кредит» делится между несколькими донорами – заёмщиками и, как следствие, повышается шанс сбора конечной суммы. Безоговорочный факт, что время – деньги, поэтому существует необходимость в создании площадки, которая в значительной мере упрощала бы процесс заключения сделки, а именно: онлайн – платформы привлечения частного капитала.

Краудинвестинг часто, но ошибочно, отождествляется с краудлендингом, который, в свою очередь, подразделяется на P2P – «равный равному», P2B – физическим лицом бизнеса и B2B – займы бизнес бизнесу и подразумевает равноправное кредитование и фиксированную сумму кредита. Он по сути является альтернативой банкам, предоставляет инвестирование-кредитование без залога и по ставкам, ниже банковских. По истечении установленного срока, инвесторы получают гарантированный процент от вложений, полностью возвращая себе вклад, а в то время, как краудинвестинг абсолютно не гарантирует возврат средств инвестору в случае провала проекта. В этом и

заключается разница между краудлендингом и -инвестингом, хотя принцип работы площадки идентичен.

Теперь, когда существует ясность в разграничении краудфинансовых операций, целесообразно сделать акцент на их безоговорочных преимуществах и уведомить о возможных рисках как для инвесторов, так и для проектов (таблица 1).

Преимущества	Риски
Инвестирование может осуществляться из любой точки мира (по соответствующим условиям перевода денежных средств)	Несовершенное законодательство и, как следствие, возможное мошенничество со стороны заемщиков
Гибкие форматы сделок (заем или доля в компании) в отличие от банковских. требований (ориентирование на кредитоспособность фирмы и её кредитную историю, предоставляемые информационные ресурсы)	В случае, если проект не собрал заданной суммы, а имеющихся инвестиций недостаточно, идея будет обречена на «гибель» + проект «простаивает без дела» до неизвестных пор;
Заметная быстрота в финансировании проекта (рассмотрение заявки в теч. нескольких дней, что существенно ниже банковского скоринга). Важно заметить, что некоторые банки предоставляют услугу экспресс-кредитования, однако ставка в них очень велика)	Публичная демонстрация бизнес-идеи может привести к её копированию со стороны конкурентов
Нет необходимости в «кристальной» кредитной истории и отсутствие «коллекторских звонков	
Одна из ключевых тенденций развития P2P-платформ — Развитие дружелюбного сервиса => устойчивое финансирование, позволяющее предпринимателям завоёвывать доверие инвесторов за счёт успеха бизнес-проектов и, как следствие, стабильного дохода	
Отсутствие бюрократического аппарата	

Таблица 1. Преимущества и риски инвестиционных платформ

Итак, финансирование на платформах стабильно — но для тех, кто даёт инвестором стабильную доходность. По сути, механизм как и в банковской системе кредитования: чем лучше кредитная история, тем проще будет получить одобрение на последующее финансирование своих идей. Для объяснения «выгодности» крауд-платформ важно исходить из условий их задачи: поиск интересных и надёжных проектов для инвесторов. Очевидно, что данные платформы менее формальны и поэтому часто делают смелый шаг в развитии молодой идеи, если видят в ней перспективы, и по большей части полагаются на интуицию, чего точно нельзя сказать о банковских организациях, в приоритете которой лежит оценка платежеспособности компании.

Глава 2. Как выигрывает платформа от предоставления своей услуги?

В случае с краудинвестированием, платформа:

1. Взимает комиссию от привлечённых инвестируемых средств.
2. Взимает ежемесячную абонентскую плату за предоставление услуги.
3. Присваивает долю в компании.

Итак, краудплатформы, соединяя интересы заёмщиков и инвесторов, не только обеспечивают поддержку бизнесу, но и извлекают собственную прибыль на предоставлении услуги инвестирования. Кроме того, в целях привлечения клиентов и инвесторов на свою платформу, им – менеджерам краудинговых платформ – необходимо постоянно модернизировать и оптимизировать свои финансовые площадки, поддерживая свои конкурентные преимущества перед другими участниками инновационного рынка, что ещё раз характеризует её (инвест-платформу) как форму бизнеса.

Глава 3. Государство – помощник или надзиратель?

Объектами инвестирования являются новоиспечённые проекты малого и среднего бизнеса. В России государственное участие в развитии экономики на текущем этапе заключается в оказании помощи и поддержки предприятиям

малого предпринимательства. Рисунок 2 демонстрирует показатели малого и среднего бизнеса (МСБ) в РФ за последние пять лет³.

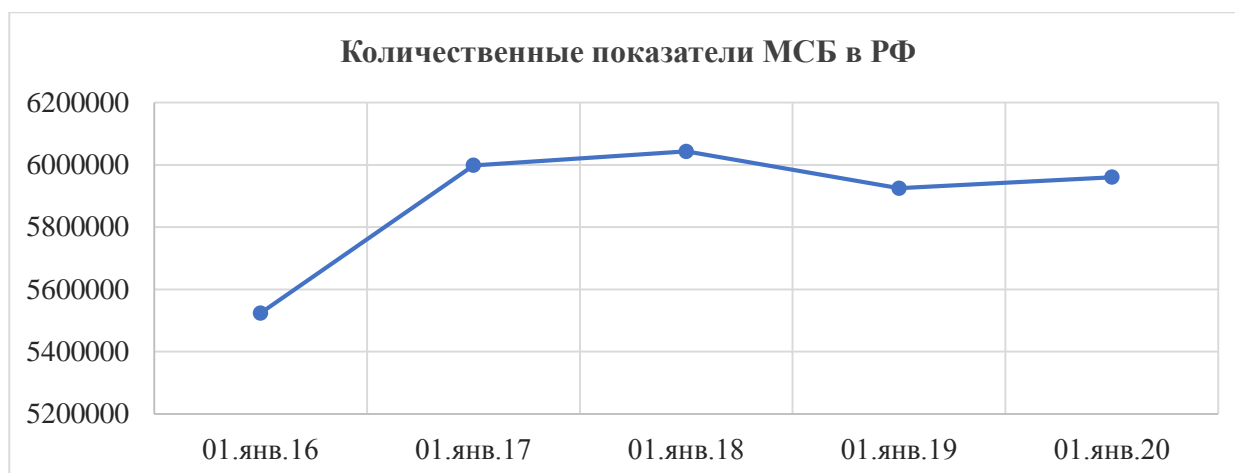


Рисунок 2. Показатели малого и среднего бизнеса (МСБ) в РФ

Исходя из представленных показателей, необходимо сопоставить рост заинтересованных в МСБ на период 2018 года с пиком заключённых крауд-делок в России (см. рис. 1), а также с государственной политикой, нацеленной на поддержку новой тенденции в инвестировании. Однако предоставление льгот и привилегий в виде дотаций и субсидий не обеспечивают быстрый рост предприятий, так как не в силах тотально финансировать каждый из проектов множества организаций. Стратегически для национальной экономики это было бы крайне нерентабельным растрачивать значительную часть бюджетных средств на инвестирование малого высокорискованного бизнеса. Тем не менее, государство не осталось равнодушным: решение поддержать организацию деятельности инвест-площадок на территории страны было вынесено путём принятия ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 1 января 2020 года. Статистика о развитии малого и среднего бизнеса говорит о необходимости продолжать развивать молодые проекты и поддерживать их авторов. Кроме того, государство должно проводить рекламные кампании по

³ Годовой отчет Банка России за 2016-2020 гг. // Банк России: офиц. сайт. URL: <http://www.cbr.ru>.

привлечению инвесторов в проекты, представляющие экономические выгоды государству.

Глава 4. Краудфандинг в России: барьеры для краудинвестинга.

Как уже было оговорено ранее в данной статье, краудинвестинг является элементом «народного финансирования», однако в сравнении с западным рынком финансирования, показатель народного инвестирования ничтожен. По статистике 2018 года на общую долю краудфандинга – 95% приходится на краудлендинг, а на краудинвестинг – лишь 1%. Почему же Россия не пошла вслед за Западом?

Причиной данной тенденции является ежегодный рост неуплаты займов на рынке инвестирования: к середине 2019 года она составила 14,6%, что в полтора раза больше с 2018 годом – пиком развития данной инновации на российском рынке. Важно учитывать, что игроков в данной отрасли на российском рынке немного – 6 инвест-платформ. Низкий уровень финансовой грамотности и, следовательно, недоверие населения значительно препятствует распространению инвестиционных нововведений, вдобавок к чему часть инвесторов не способна подготовить чёткую документацию и предоставить исчерпывающую информацию о своей кампании. Подмена понятий «краудлендинг» «краудинвестингом» также сказывается на процесс адаптации инвестиционных нововведений. Тем не менее, в рамки российского финансового рынка в большей мере входит краудлендинг, так как инвестировать в доли компании или оформить передачу доли сложнее, чем просто занять бизнесу денег) и по-прежнему недостаточно развитое (в сравнении с Западом) регулирование со стороны государства.

Глава 5. Практика инноваций: обратная сторона «сладких» обещаний со стороны российский крауд-платформ.

Рассмотреть тенденцию в адаптации инвестиционных площадок на российском рынке следует на примерах самых крупных из них. Так, несколько значительных просчётов допускает платформа, представленная Альфа-банком – Альфа Поток:

- 1) простой «замороженных» финансовых средств: к примеру, при переводе инвестиций на Альфа Поток, деньги находятся «простаивают» на счету в поисках выгодного инвестирования. Сколько его ждать, зачастую неизвестно. А прибыли не будет до тех пор, пока финансовые средства не войдут в обращение;
- 2) неизвестное направление инвестирования;
- 3) риск пропажи инвестиций: дефолт компаний;
- 4) только для «своих»: сервис предоставляется исключительно клиентам Альфа-Банка.

Обратим внимание, Альфа-Поток обязуется в случае дефолта «взять на себя взыскание долгов» и гордится крупной победой в размере 80% взысканных долгов. Тем не менее, пятая часть остаётся потерянной. Безусловно, банк не захочет «расставаться» с направленной инвесторам прибылью от бизнес-проектов и предлагает функцию «Реинвестирование» - направления финансов в новые проекты, а с них банк снова получит комиссию. Нельзя не согласиться, что задумка банка действительно имеет резон в виде предоставления «каждому своей доли», (однако ещё неизвестно, кому в какой степени) но и беспроясненной её назвать нельзя, так как направление ещё молодое и содержит недоработки в определённых моментах для разных платформ.

Суммируя вышеизложенное, стоит подчеркнуть, что для Альфа-Банка эта система выгодна — они по сути кредитуют бизнес, зарабатывают на этом, но не тратят свои деньги. Банк, по сути, перекладывает риски на плечи инвесторов, при том получая доход в виде комиссии с заёмщика.

Аналогичную ситуацию возможно наблюдать с недавно стартовавшей платформой СберКредо в рамках масштабного универсального банка России «Сбербанк». Аудитория инвестирования сохраняется: в основном это малый и микробизнес, нуждающийся в поддержке и непосредственном финансировании созревающих проектов. Инвесторами могут стать только резиденты Сбербанка. За размещение предложений на СберКредо заемщик платит 5% от объема привлеченных средств. Инвесторы, в свою очередь, выплачивают НДФЛ. Займы носят краткосрочный характер: от 1 до 6 месяцев.

Как упоминалось ранее, платформы не теряют конкурентоспособность и постоянно улучшают свой сервис. Так, важную роль играет и презентация своей услуги: для СберКредо это прежде всего лаконичность. Удобный интерфейс и минимум «нагрузки» на сайте позволяет пользователям быстро ознакомиться с информацией, не теряясь «на просторах» сайта и принять соответствующее решение. С уверенностью можно сказать, что данной платформе среди российских пока что никто не уступает. Разница заключается и в установлении минимальной суммы для инвестирования: для СберКредо – 5 000 рублей, для Альфа Потока – 10 000 рублей.

Заключительно рассматриваемым новшеством, является АтомИнвест как максимально приближенный крауд-инвестиционный вариант. Инвестиционная площадка представляет принципиально иную в сфере крауд-платформ и специализируется на научно-производственной деятельности. Её основополагающей целью является поиск высокотехнологичных проектов для внедрения в «Росатом» – компании-основателя. В отличие от предыдущих платформ данная позволяет инвестору самостоятельно выбрать компанию, ознакомиться с её предполагаемо инвестируемыми планами, открытой финансовой отчётностью, что повышает определённость инвестора при выборе того или иного проекта. Компания достаточно серьёзная, хотя, как упоминалось ранее, большинство платформ ориентировано на отсутствие формальностей. Но преимущество именно этой платформы состоит в детализации финансируемого проекта и, как итог, самостоятельное принятие решения. Порог входа достаточно высокий – от 50 000 рублей, а ставка процента по займу определяется в индивидуальном порядке (фактически гарантированное кредитование инвесторами, но на условиях платформы).

Заключение

Обобщая вышеизложенное, стоит ещё раз подчеркнуть, что в современном мире крауд-технологии стали мощным аккумулятором ресурсов, которые предприниматели могут применять на благо своих проектов. С их помощью запустить свой стартап может действительно любой желающий и

целестремленный человек, и это замечательно. Высказывание Дэвида Юма точно отражает дух инвестиций: «Обычно счастье покровительствует смелым и предприимчивым, но ничто не внушает нам большую смелость, чем хорошее мнение о самих себе». Поэтому всё будущее сосредоточено в наших руках и желании иметь это будущее.

Использованные источники:

- 1 Инвестиционные платформы в инфраструктуре финансового рынка Российской Федерации / Е.Г. Русскова [и др.] // Вестник ВолГУ. Серия 3, Экономика. Экология. 2019. Т. 21. No 2. – С. 78
- 2 Годовой отчет Банка России за 2016-202 гг. // Банк России: офиц. сайт. URL: <http://www.cbr.ru>.
- 3 Платформа АтомИнвест. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://atominvest.ru/> (дата обращения: 08.03.2020). – Загл. с экрана.
- 4 Платформа Альфа-Поток. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://alfa-potok.com> (дата обращения: 08.03.2020). – Загл. с экрана.
- 5 Платформа СберКредо. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://sberkredo.ru> (дата обращения: 08.03.2020). – Загл. с экрана.