

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2021, №2, Том 13 / 2021, No 2, Vol 13 <https://esj.today/issue-2-2021.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/23ECVN221.pdf>

DOI: 10.15862/23ECVN221 (<http://dx.doi.org/10.15862/23ECVN221>)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Сальникова К.В., Пермяков Р.В. Аналитический обзор состояния рынка краудфандинга и краудлендинга в России // Вестник Евразийской науки, 2021 №2, <https://esj.today/PDF/23ECVN221.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/23ECVN221

For citation:

Salnikova K.V., Permyakov R.V. (2021). Analytical overview of the crowdfunding and crowdlanding market in Russia. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 2(13). Available at: <https://esj.today/PDF/23ECVN221.pdf> (in Russian) DOI: 10.15862/23ECVN221

УДК 336.74

Сальникова Кристина Владимировна

ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова», Ижевск, Россия
Доцент

Кандидат экономических наук

E-mail: kristina-zhelnova@yandex.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2780-8857>

РИНЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=799657

Пермяков Роман Васильевич

ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова», Ижевск, Россия
Студент

E-mail: r.perm.izh@gmail.com

Аналитический обзор состояния рынка краудфандинга и краудлендинга в России

Аннотация. В статье рассматриваются нетрадиционные формы привлечения финансирования инновационных и быстрорастущих проектов компаний, такие как краудфандинг, краудлендинг. Актуальность работы подтверждается тем, что в условиях цифровой экономики происходит трансформация форм финансирования бизнеса. Новые механизмы, использующие цифровые и платформенные интернет-технологии, позволяют создавать новые инструменты привлечения финансирования проектов, экономя при этом на транзакционных, операционных, временных и иных издержках. Одним из инструментов привлечения финансирования для бизнеса в целях реализации проектов цифровой экономики следует отметить краудфандинг и одну из его форм – краудлендинг. Исходя из этого, целью работы являлась оценка состояния и перспектив развития рынка краудфандинга и краудлендинга в России. Автором для достижения указанной цели решены ряд задач: дано общее представление о краудфандинге, изучены методы регулирования инвестиционных платформ, выделены сегменты краудфинансирования, определены ключевые риски инвестирования с использованием инвестиционных платформ, дано общее представление о краудлендинге, рассмотрена тенденция применения и перспективность развития пирингового кредитования (P2P), определены преимущества и недостатки платформ P2P, проведен анализ и отображена статистика наиболее популярных российских и иностранных бирж онлайн-кредитования, сформулированы направления развития краудфинансирования в России. Методология исследования базируется на совокупности теоретических и эмпирических методов исследования: описании, сравнении, анализе и синтезе исходного материала с

итоговым обобщением полученных результатов и вынесением единого суждения. Область применения результатов исследования связана с последующим формированием предложений и рекомендаций по разработке организационных, правовых, методических, технических, технологических, экономических и иных мер по использованию инструментов краудфандинга и краудлендинга.

Ключевые слова: краудфинансирование; краудфандинг; краудлендинг; инвестиционные платформы; финансирование проектов; P2P-кредитование; P2B-кредитование; B2B-кредитование

Введение

С ростом необходимости использования альтернативных методов предоставления финансовых услуг, начиная с 2010 года все чаще становятся популярными элементы финансовых инструментов «финансовые технологии». Один из наиболее популярных финтех-сервисов, который не только активно используется уже более десяти лет как физическими, так и юридическими лицами, но и набирает популярность в большинстве развитых стран мира, является краудфандинг. Смысл краудфандинга заключается в привлечение денежных средств от физических лиц или даже целых корпораций, которые на добровольной основе делают вложения в развитие того или иного проекта или компании, которые нуждаются в инвестициях на начальных стадиях своего развития. Сбор средств проходит преимущественно через специализированные интернет-платформы.

Многочисленные примеры успешной реализации инструмента краудфандинга дают нам возможность сделать вывод о перспективности и эффективности данного направления. Краудфандинг в России ожидаемо менее развит и менее популярен, чем в странах с более развитой экономикой и социальными институтами [1].

Методы исследования

Теоретико-методическую основу исследования составляют научные труды, теоретические разработки ученых, посвященные анализу развития сферы использования альтернативных финансовых инструментов. В ходе исследования были использованы данные Центрального банка России. Методы, которые были использованы при написании статьи: теоретического обобщения и систематизации (при изучении содержания научных работ, посвященных проблематике и статистических данных, необходимых для исследования), структурного анализа, синтеза, сравнения, систематизации и обобщения, логического подхода.

Результаты

Краудфандинг или «народное финансирование» (от английских слов crowd – «толпа» и funding – «финансирование») – это современная инновационная технология, которая позволяет собирать необходимые средства для финансирования проектов или предприятий, за счет добровольных пожертвований, производимых заинтересованными в результатах деятельности лицами. Реализация такой деятельности происходит с использованием специальных интернет-платформ, которые называются «краудфандинг-платформы». Глобально они подразделяются на два вида – либо платформа является исключительно посредником между проектом и инвестором, осуществляя только перевод денег от одной стороны к другой, либо же деньги, прежде чем попасть от инвестора к заемщику, аккумулируются на счетах платформы. Обе стороны такого рода финансовых отношений могут быть либо физическими, либо

юридическими лицами, на их собственное усмотрение. Привлекаемые средства могут оформляться в виде займов и долей в уставном капитале или предусматривать нефинансовое вознаграждение за вложения. Типовая модель краудфандинга представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Типовая модель краудфандинга (составлено автором)

Все краудфандинговые платформы работают по схожему принципу. Для каждого нового проекта инициатор самостоятельно создает и наполняет контентом страницу на сайте-сервисе краудфандинг платформы, где подробно описывает детали проекта. Заинтересованное лицо или компания может провести анализ информации, которую на странице опубликовал инициатор, и принять решение – стоит ли добровольно пожертвовать деньги на реализацию. Каждая платформа самостоятельно формирует правила сбора и реализации проектов, на основании которых инициатор может разработать уникальные для него критерии успешности продвижения в разработке его проекта [1]. Более подробно схема работы краудфандинговой платформы описана в источнике [2].

Краудфандинг является хорошим выбором для проектов разной направленности: благотворительность, коммерция, творчество, экология, культура, новейшие технологии, социальные начинания.

Начало развития краудфандинга положила компания ArtistShare, которая занималась сбором средств для реализации и продвижения музыкальных проектов и начала свою деятельность в 2001 году, потом начали появляться более широкопрофильные краудфандинг-платформы, которые не ограничивались одной тематикой: IndieGoGo (2008), KickStarter (2009), RocketHub (2010). Их успешность обусловлена специальной системой поощрения вкладчиков, которые могут получить вознаграждение за поддержку проекта, которую придумывает инициатор (сувенир, образец товара, благодарности и так далее). В России лидирующими площадками можно назвать Boomstarter и Planeta, – их деятельность началась ещё в середине 2012 года, и с этого времени они увеличивают свою популярность как среди инициаторов, так

и среди заинтересованных инвесторов. Данные компании копируют западные системы "нефинансового вознаграждения" в сущности лишь дублируют успешные на западе Kickstarter и Indiegogo [3]. В России краудфандинг слабо развит и до 2019 г. относился к модели нерегулируемого рынка, предполагающий полностью свободный от определений в законодательстве рынок, а также наличие некоторых отдельных актов, направленных на защиту прав инвесторов. Однако, такие компании, зарегистрированные в российской юрисдикции, имеют лицензии микрофинансовой организации и их деятельность подчиняется требованиям Федерального закона от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

За первые три квартала 2019 года общий финансовый объем рынка краудфандинга, основанный лишь на информации, которую добровольно предоставили некоторые участники рынка, составил 5,2 млрд руб., сократившись почти на 42 %. За аналогичный период 2017 года – 7,7 млрд руб., в 2018-м за этот период – 8,9 млрд руб.

По итогам 2019 года глобальный рынок краудфандинга оценивается в 13,9 млрд долл., и к концу 2026 года прогнозируется его увеличение до 39,8 млрд долл. Но начиная с 2020 г. согласно Федеральному закону от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» Банк России ведет реестр участников этого рынка и регулирует этот сегмент. Закон № 259-ФЗ был подготовлен во исполнение Стратегии для развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р., в котором указывалось о необходимости развития коллективного финансирования – краудфандинга и краудинвестирования [4].

Российские компании и индивидуальные предприниматели – операторы инвестиционных платформ могут организовывать привлечение инвестиций через инвестиционные платформы, размер капитала которых должен быть не менее 5 млн руб. Для инвесторов существуют ограничения:

- индивидуальные предприниматели и юридические лица могут привлекать через инвестиционные платформы не более 1 млрд рублей в год;
- физические лица могут инвестировать через инвестиционные платформы в совокупности не более 600 тыс. рублей в год.

Инвестирование с использованием инвестиционной платформы может осуществляться только безналичными деньгами на основе соответствующих договоров следующими способами:

- путем предоставления займов;
- путем приобретения эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, некредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг;
- путем приобретения утилитарных цифровых прав.

Банк России регулирует включение и исключение сведений об операторах инвестиционных платформ из электронного реестра, контролирует соблюдение операторами инвестиционных платформ требований законодательства, проводит проверки их деятельности.

Регулирование инвестиционных платформ создает благоприятные условия для их развития, привлечения новых проектов и инвесторов в связи с повышением прозрачности и доверия участников рынка.

Центральный Банк выделяет четыре сегмента краудфинансирования¹:

1. P2P-кредитование: инвестор и заемщик – физические лица. Объем рынка p2p-кредитования за 2019 г. сократился на 70 %, с 268 млн до 80,6 млн руб.
2. P2B-кредитование: инвестор – физическое лицо, заемщик – юридическое лицо. Крупнейший сегмент краудфандинга – p2b-кредитование – вырос с 4 млрд руб. за девять месяцев 2018 года (без учета недобросовестного игрока) до 4,1 млрд руб. в 2019 году.
3. B2B-кредитование: инвестор и заемщик – юрлица. Наибольшее падение объема привлеченных средств произошло в b2b-кредитовании – на 80,5 %, до 860 млн руб. (против 4,4 млрд руб. в 2018 году). Но тренд на снижение наблюдается уже не первый год – в 2017 году объем этого сегмента составлял 6,3 млрд руб.
4. rewards-краудфандинг: средства привлекаются на цели или проекты за нефинансовое вознаграждение. Краудфандинговый сектор Rewards в 2017 году оставался традиционно стабильным. Было профинансировано 2,5 тыс. проектов, на реализацию которых привлечено почти 163 млн рублей. Средняя сумма, привлеченная на осуществление одного проекта, составила 53 036 рублей, а одного успешного проекта – 66 485 рублей. За 2019 г. этот сегмент незначительно вырос – с 129 млн до 132 млн руб.

Анализ данных показывает, что портфель займов снизился по всем сегментам, а также выросла доля просроченной задолженности. Основными конкурентами краудфандинга следует выделить банки, которые активно кредитовали бизнес в 2019 году, в том числе по различным программам поддержки малого и среднего бизнеса. Но эксперты считают, что в будущем количество игроков увеличится. Проектом, который имеет наиболее высокие шансы на успех развития в пределах такого рынка является P2B-платформа «СберКредо» от Сбербанка. На территории РФ это уже не первая попытка банка запустить такой сервис. В 2015 году Альфа-банк уже запустил проект «Поток», основным профилем которого было кредитования малого бизнеса. Этот сервис в полной мере находился в собственности самого банка. Это была инвестиционная платформа, где инвесторы могли получить доходы на основе своих инвестиций в малый бизнес. Средняя фактическая доходность в 2018 году, по данным самого «Потока», составила 12,77 %. Но доходность вовсе не гарантируется – как и в случае с любыми другими инвестициями, есть шанс потерять свои деньги при неудачном вложении. Преимуществом является то, что инвестиции в краудфандинг как правило более доходны, а значит привлекательны для потенциального инвестора. Минусом же является повышенный по сравнению со стандартными инвестициями риск: гарантий от банкротства не предоставляется, поэтому случаются случаи полного разорения малых предприятий.

Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) в отчете о результатах опроса по развитию и регулированию краудфандинга указывает на следующие ключевые риски инвестирования с использованием инвестиционных платформ:

1. Технические сбои в работе самой платформы и её непосредственных инструментов могут повлечь за собой невозможность исполнения взятых на себя

¹ Объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился в два раза. <https://cbr.ru/press/event/?id=1902>.

обязательств, что в конечном итоге приведет к невозможности продолжения ведения проектной и инвестиционной деятельности.

2. Неполнота получаемой инвестором информации и подконтрольная инициатору степень прозрачности финансовой составляющей проекта несет за собой риск быть дезинформированным, что в свою очередь может повлечь за собой убытки разной степени серьезности для человека, который решил поддержать тот или иной проект.
3. Проекты, которые собирают финансирование через краудфандинг-платформы, чаще всего находятся на самых начальных этапах развития, когда начинают активную деятельность по привлечению инвестиций, что многократно повышает риск дефолта проекта в дальнейшем.

Для Российской Федерации краудфандинг пока что считается достаточно молодой отраслью и инновационным инструментом, в отличие от западных стран, где он занимает прочное место в жизни обычных граждан. Мировой рынок краудфандинга, по оценке QY Research, в 2018 году составил 10,2 млрд долл., из которых 37 % пришлось на Китай, 33 % – на США, 18 % – на Европу. К 2025 году рынок может достигнуть 28,8 млрд долл.

По данным Всемирного банка, к 2025 году годовой объем инвестиций, привлеченных через краудфандинговые платформы в развивающихся странах (куда входит российский рынок), может достичь 95 млрд долл.

В России общий объем заключенных сделок с использованием инвестиционных платформ в 2018 году достиг 11 млрд руб. (172 млн долл. США). Более 90 % таких сделок пришлось на краудлендинг. По итогам 2019 года объем рынка краудфандинга составил 7,18 млрд руб. (110 млн долл. США), сократившись по сравнению с 2018 годом на 53 %. Доля российского рынка краудфандинга в мировом объеме краудфандинга по итогам 2019 года составила 0,8%. При этом, развитие рынка идет не по линейному тренду, а по экспоненте. На 2020–2021 гг. возможно ожидать более чем двукратный рост инвестиций на рынке краудфандинга, а в 5-летней перспективе, по прогнозу Банка России, объем краудфандингового финансирования достигнет 1 трлн руб. в год [5].

Пока что краудфандинг в России только начинает свой путь развития, и находится на начальных этапах формирования, сравнить его состояние можно с краудфандингом Южно-Африканской Республики. Существует несколько факторов, из-за которых краудфандинг в РФ не обладает высокой популярностью среди рядового населения: существования риска провала на этапе реализации проектов, которые получили финансирование; инвестиции часто не оправдывают ожидания тех, кто вкладывал деньги в развитие проектов; совокупность высокого уровня рисков с общим низким доверием населения к инвестициям как таковым из-за часто невысокой финансовой грамотности; отсутствие развитой кибербезопасности; нехватка профессиональных знаний и умений для определения соотношения рисков и выгод у начинающих инвесторов; мошенничество со стороны получателей инвестиций; низкий уровень информированности потенциальных инвесторов о принципах работы, преимуществах и недостатках такого рода платформ.

Краудфандинг – собирательное понятие, используемое для обозначения основных форм функционирования интернет-платформ, таких как:

- краудинвестинг или акционерный краудфандинг – похожая на обычный краудфандинг система, которая отличается тем, что за добровольные пожертвования можно получить один из видов вознаграждения – акции компании или же долю в уставном капитале;

- краудлендинг и P2P-кредитование – «народное кредитование», один из таких видов выдачи денег на потребительские нужды, в котором заемщиком выступают физические лица;
- нефинансовый (наградной) краудфандинг, в котором основные награды и благодарности за поддержку проекта не являются деньгами, а, например, продукцией;
- благотворительный краудфандинг – безвозвратный и зачастую организованный для поддержки социальных проектов вид краудфандинга, который не подразумевает под собой награду за поддержку для участника.

Научные журналы, содержащие в себе статьи российских ученых, дают такие определения, как «краудфинансирование» [6], «краудное финансирование» [7], «краудфинансы» [8], и все эти термины могут быть использованы для определения основных форм функционирования интернет-платформ. Краудлендинг и краудинвестинг обычно противопоставляют классическому краудфандингу, так как их цели различаются – основная цель таких видов инвестиций это не поддержка проекта, а увеличение собственного капитала инвесторов.

Краудлендинг – один из видов краудфандинга, отличительной особенностью которого является система вознаграждений, при которой вкладчик получает определенный процент от тех денег, которые он инвестировал, в течение заранее определенного промежутка времени таким образом, чтобы спустя некоторое время он мог вернуть свои вложения в увеличенном объеме. Впервые краудлендинговая платформа была реализована в 2005 году компанией «ZOPA». В таком виде краудфандинга более заинтересованы компании, обладающие стабильным денежным потоком и относительно большим капиталом, причем речь идет не только о создании проектов с нуля, но и покрытии некоторых текущих расходов. Чаще всего, к нему обращаются уже состоявшиеся технологические компании, находящиеся в ситуации, когда они не могут выплатить их проценты по займам, а также быстрорастущие компании традиционного сектора или стартапы поздних стадий.

В целом, такой вид российского рынка краудлендинга финансирования малого и среднего бизнеса находится на ранней стадии развития из-за сдерживающих факторов, таких как отсутствие законодательного регулирования, а также низкий уровень доверия со стороны инвесторов ввиду слабых и непрозрачных скоринговых систем.

Краудлендинг – один из инновационных видов кредитования, базирующийся на электронных платформах и активно пользующийся системой пиринговых сетей. Так как в такой системе участники финансовых отношений фактически уравниваются в правах, риски кредитных займов делятся между ними поровну. Краудфандинг, с точки зрения Банка России, это инструмент, с помощью которого привлекаются возвратные или безвозвратные инвестиции на финансирование проектов, а краудлендинг – это не сбор средств на реализацию заранее запланированного проекта, а кредитование.

В Российской Федерации краудлендинг в изобилии представлен различными организациями, которые выдают потребительские кредиты на небольшие суммы через электронные сервисы в режиме он-лайн. Российские коммерческие банки пока на начальном этапе внедрения похожих систем, и поэтому их обороты значительно ниже [9].

Если рассматривать структуру рынка альтернативных финансов исходя из основных краудфандинговых бизнес-моделей, то наибольший удельный вес за 2015–2017 гг. во всем мире занимает краудлендинг (таблица 1).

Таблица 1

Мировая структура рынка по базовым бизнес-моделям краудфандинга, % [10–15]

Вид бизнес-модели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Краудфандинг	0,9	1,2	0,3
Краудлендинг	97,2	97,6	99,2
Краудинвестинг	1,9	1,2	0,5
Итого	100		100

Существуют две формы краудлендинга: P2P – кредитование, P2B – кредитование.

Краудлендинг, или P2B-переводы представляет собой выдачу денег либо юридическому лицу, либо предпринимателю (прежде всего, малому и среднему бизнесу) физическим лицом. Суммарный объем рынка краудлендинга на территории Российской Федерации за 9 месяцев 2018 года составил приблизительно 6,5 млрд руб. В сравнении, это составляет практически 60 % от суммарного объема рынка краудфандинга на территории РФ, объем которого достиг за три квартала прошлого года 11,1 млрд руб. (против 7,6 млрд руб. за идентичный период прошлого года).

Краудлендинг, или P2P-кредитование, пиринговое кредитование (person-to-person lending) – означает финансирование «от человека к человеку»). Это новый финансовый инструмент на рынке российского кредитования получил название «пирингового», представляющего собой форму кредитования на краткосрочной и среднесрочной основе, участниками финансовых отношений в этом случае выступают физические лица, и деньги передаются от одного (кредитора) другому (заемщику) без участия финансовых посредников – кредитных организаций и международных финансовых организаций. По-другому его называют «краудлендинг» или «социальное кредитование».

Модель P2P-кредитования будет составлять самую большую долю рынка краудфандинга в течение прогнозируемого периода. Доступ к средствам для расходов на плановые мероприятия в более короткие сроки, поскольку P2P-кредиторы ликвидируют фонд до окончания сроков, на которые предоставляется кредит, является одним из факторов, стимулирующих рост рынка в этом сегменте. P2P-кредитование приобретает финансирование через онлайн-порталы, которые особенно помогают накапливать незначительные инвестиции, которые могут помочь малому бизнесу. Сумма, заработанная с помощью P2P-кредитования, включается в личное накопительное пособие, тем самым привлекая клиентов. P2P-кредитование набирает обороты и, вероятно, станет более популярным в ближайшие годы в таких странах, как Италия, Япония, Нидерланды и Китай.

Рост рынка в этом сегменте будет опережать рост рынка в инвестиционном, гибридном, премиальном и других сегментах. Этот отчет дает точный прогноз вклада всех сегментов в рост размера мирового рынка краудфандинга.

Перспективность развития пирингового кредитования обусловлена развитием и внедрением цифровой экономики и цифровых технологий. Это подтверждается успешным опытом зарубежных стран применения пирингового кредитования. Дальнейшая тенденция применения на практике в сфере кредитования пирингового кредитования увеличивается потому, что инвесторы имеют возможность предоставить займы свой капитал под процент более высокий, по сравнению с процентами по вкладам в банках.

По данным Банка России на август 2020 года средневзвешенная процентная ставка кредитных организаций по депозитным операциям для физических лиц (свыше 1 года) в рублях без учета ПАО Сбербанк составляет 4,15 % годовых, что не превышает ключевой ставки 4,25 %. Динамика средневзвешенной ставки по депозитам и кредитам для физических лиц, ключевой ставки представлена на рисунке 2.

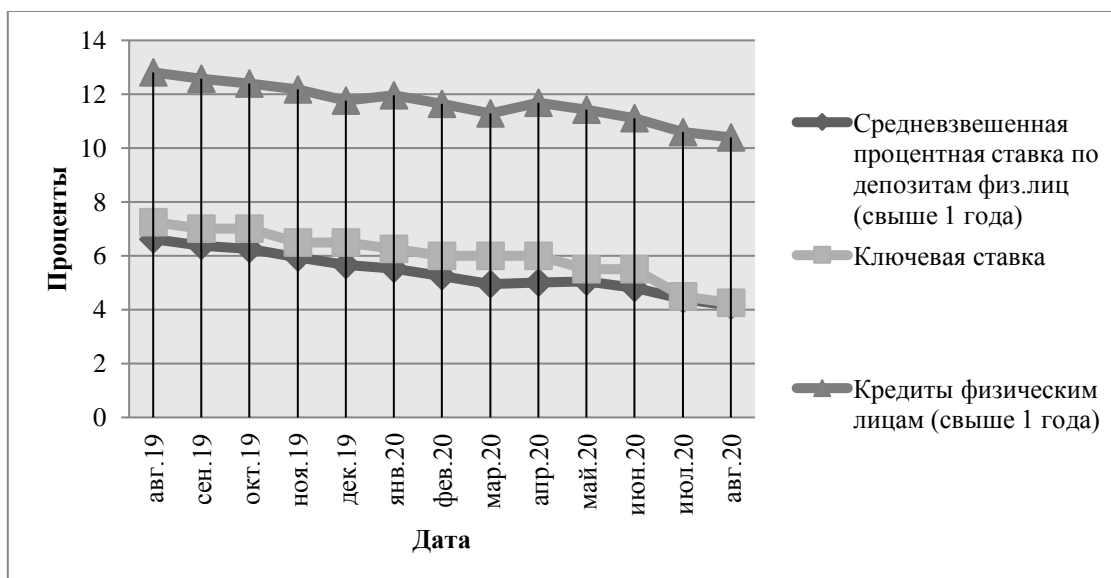


Рисунок 2. Динамика средневзвешенной процентной ставки по депозитам и кредитам физических лиц (свыше 1 года) и ключевой ставки с августа 2019 г. по август 2020 г. (составлено автором)

Таким образом, ключевая ставка на август 2020г. составляла 4,25 %, а проценты по депозитам на срок более одного года для физических лиц отстают в среднем на 0,1 п.п., по депозитам до одного года на 0,26 п.п. и вкладам физических лиц «до востребования» на 1,77 п.п. В свою очередь, кредиты физическим лицам составляли не менее 10 % на срок свыше года и 12 % – на срок до одного года.

Поэтому логично предположить, что, во-первых, для заемщиков на рынке пирингового кредитования ориентиром доходности будет динамический показатель, зависящий от изменения ключевой ставки. Во-вторых, при существующих расхождениях между ценой кредита и депозита средневзвешенные рыночные ставки при пиринговом кредитовании могут быть выше для тех, кто предоставляет займы, и ниже для тех, кто их получает [16].

Крупнейшие рынки P2P кредитования расположены в Великобритании, странах Балтии, Франции, Швейцарии, Италии и Германии. В таблице 2 представлены некоторые P2P площадки.

К преимуществам платформ P2P-кредитования следует отнести разнообразие выбора платформ для эффективной работы не требующий специализированного обучения; больше демократичности и гибкости скоринга; скорость и отсутствие бумажной бюрократии в выдаче денег; для заемщика – более высокая сумма финансирования и ниже банковской стоимость кредитования; для инвестора – более ощутимый заработок на финансировании, диверсификация рисков, низкий порог входа – обычно от 1 тыс. долл.; отсутствие ограничений для осуществления финансовых операций; потенциал достижения окупаемости непосредственно после финансовой операции; отсутствие возрастного ценза для начала коммерческой деятельности и каких-либо ограничений; посредником выступает только гибкая, автоматизированная платформа, что существенно снижает транзакционные издержки.

Недостатки платформ P2P-кредитования следует отметить такие как, низкая сумма финансирования (на уровне 35 тыс. долл.), которая вряд ли удовлетворит бизнес; из-за того, что клиентами в большинстве случаев являются физические лица, процентная ставка ориентирована именно на них, и часто не соответствует требованиям юридического лица; платформа не берет на себя ответственность за проекты, и является исключительно посредником. Далее все риски невозврата денежных средств будут сконцентрированы лично у

инвестора; сам процесс финансирования длителен и не делается за несколько минут, причем базовая автоматизация отсутствует. Приходится изучать заемщиков, пытаться разобраться в подлинности информации в предоставленных документах; беззалоговое финансирование несет высокие риски для инвесторов; Распространена практика использования мошенниками уязвимостей системы с помощью ненастоящих аккаунтов, с помощью которых они поднимают себе рейтинг искусственно; часто кредитная история формируется специально из мелких сумм с целью получения в будущем крупной суммы, которую возвращать мошенники уже не станут. После завоевания высокого рейтинга нечестный пользователь претендует на большой кредит на выгодных условиях и, получив его, скрывается.

Внедрение цифровых технологий и рост интереса к различным крауд-способам привлечения денег (краудинвестинг; краудфандинг; краудфакторинг; краудлендинг) обуславливает увеличение популярности платформенных решений бизнес-процессов.

Далее, отметим перспективы развития краудфинансирования в России:

1. За последние десятилетия наблюдается тенденция снижения доверия к банкам среди населения, так как из-за частых и, что более важно, циклических кризисов, случаи утраты денежных средств, хранящихся на сберегательных счетах в банках, к сожалению, не редкость.

2. С течением времени многие банки как в России, так и за рубежом, снижают проценты, которые можно получить при хранении денег на банковском счете, и поэтому многие начинают либо искать иные возможности для инвестиций, либо просто тратят свои деньги сразу. Те, кто интересуется инвестициями, рано или поздно обращает внимание на краудфандинговые организации как инструмент инвестиций, и начинают пользоваться таким инструментом. Это не только помогает развитию экономики страны, но и положительно сказывается на появлении инноваций. Причем инвестор самостоятельно анализирует информацию, которую ему предоставляют, и на основании этого лично выбирает, какой из проектов поддержать, а в дальнейшем при удачном инвестировании, он получит свои вложения в увеличенном объеме.

3. Из-за чрезмерно суровых условий кредитования в коммерческих банках, юридическим лицам зачастую невозможно получить необходимую им сумму, и в этом случае в поисках финансирования они обращаются к краудфандингу. Причем такой финансовый институт будет крайне полезен непосредственно для банков тоже. Он позволяет им наращивать свой кредитный портфель. Банки обладают возможностью создать собственную платформу, чтобы в перспективе получать большие суммы денег.

Заключение

Одним из важнейших факторов повышения экономического потенциала страны является формирование благоприятных условий для ведения бизнеса. Для России это особенно актуально из-за сохраняющихся в последние годы низких темпов экономического роста. Дальнейшее упрощение доступа компаний реального сектора экономики к традиционным каналам привлечения капитала, а также развитие альтернативных механизмов инвестирования, таких как краудфандинг создает условия для притока в экономику долгосрочных финансовых ресурсов. Благодаря тому, что общая финансовая грамотность населения выросла за последние десятилетия, и продолжает расти, инновационные финансовые инструменты и институты в целом хорошо приживаются на территории нашей страны. Они получают поддержку и развитие благодаря тому, что в целом интересы крупного и среднего бизнеса сходятся, и это означает, что для дальнейшего развития аналогичных проектов на территории Российской Федерации есть высокие перспективы [18].

Российская Федерация на сегодняшний день достаточно сильно отстает от таких стран как Китай, Индия по уровню развитости альтернативных механизмов, однако, не смотря на это, благодаря растущей финансовой грамотности населения и общей тенденции развития правового поля имеет отличный потенциал в этой сфере. Основными и самыми ярко выраженными проблемами, которые тормозят развитие рынка инвестиций в России можно назвать низкую финансовую прозрачность деятельности многих организаций, а также неуверенность граждан в отсутствии кризисов в ближайшем обозримом будущем. Краудлендинг и краудфандинг не смогут полностью заменить банковскую деятельность, фондовый рынок и традиционные инструменты венчурных инвестиций, поскольку нецелесообразно инвестировать денежные средства в высокорисковые инструменты. На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что такой молодой инструмент, как краудфандинг, может быть использован для сбора и реализации крупных сумм денег, реализации перспективных и зачастую рискованных стартапов. Краудфандинг является очень удобным финансовым институтом для бизнеса, причем не только для малого, но и для среднего, а в отдельных случаях и для крупного – он удобен тем, что в режиме реального времени можно прослеживать спрос среди потребителей на тот или иной продукт, или же собрать финансирование на проекты, которые из-за своей неоднозначности или чрезмерной инновационности не нашли бы поддержку традиционных инвесторов, оставшись без внимания. Существует огромное количество примеров компаний, которые успешно собирали деньги на те или иные проекты с использованием системы краудфандинга, причем такие проекты часто становились коммерчески успешными и приносили прибыль – это дает нам основания полагать, что перспективность краудфандинга в России будет только расти с течением времени. Если говорить о текущей ситуации на территории России, то пока что ситуация складывается следующим образом: Россия заметно отстаёт как по объемам рынка, так и по степени развитости краудфандинг платформ от стран запада. Также в России не слишком хорошо распространена сфера краудинвестинга, а достаточно большая часть всех краудинвестинговых платформ не находит спроса и из-за этого в последствии вынуждены закрывать свою деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голикова А. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга. Банкаўскі веснік, ВЕРАСЕНЬ 2019. <https://www.nbrb.by/bv/articles/10660.pdf>.
2. Некрасова Т.П., Шумейко Е.В. Экономическая оценка краудфандинга как метода привлечения инвестиций // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 5. С. 114–124. DOI: 10.18721/JE.10510. URL: https://economy.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2017/5/10_nekrasova_shumeyko.pdf.
3. Захарова А.Н. Краудфандинг: зарубежный опыт и перспективы развития в России. Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ» 2017, Том 8, № 2, С. 282–285. URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2017/TGU_8_152.pdf.
4. Шестакова М. Закон о краудфандинге. С 2020 г. Инвесторов и лиц, привлекающих инвестиции, ждут ограничения. «ЭЖ-Юрист» №33 (1084) 2019. URL: <https://www.eg-online.ru/article/404885/>.
5. Неопуло К.Л., Попов И.С., Куксов А.С. Тенденции и перспективы реализации краудфандинга как способа финансирования инвестиционных проектов в Российской Федерации // Вестник университета. 2020. № 1. С. 129–136. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-perspektivy-realizatsii-kraudfandinga-kak-sposoba-finansirovaniya-investitsionnyh-proektov-v-rossiyskoy-federatsii>.

6. Клещева, С.А. Краудфинансирование как инструмент инвестирования инновационного предпринимательства / С.А. Клещева // Экономика и банки. – 2017. – № 2. – С. 40–46.
7. Суворов, Н.С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса [Электронный ресурс] / Н.С. Суворов // Вестник ВГУИТ. – 2016. – № 3. – Режим доступа: <https://www.vestnik-vsuet.ru/vguit/article/download/1018/1281>. – Дата доступа: 28.07.2019.
8. Фирсова, А.А. Особенности краудфинансов в финансировании инновационных проектов [Электронный ресурс] / А.А. Фирсова // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. – 2018. – Т. 18, вып. 4. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-kraudfinansov-v-finansirovani-innovatsionnyh-proektov>. – Дата доступа: 28.07.2019.
9. Пашковская И.В. Краудлендинговые операции: основные модели и перспективы развития // Вестник Евразийской науки, 2018 №3, <https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
10. Crowdfunding in East Africa. Regulation and policy for market development [Electronic resource]: report / Cambridge Centre for Alternative Finance. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2017. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-05-eastafrika-crowdfunding-report.pdf. – Date of access: 03.07.2019.
11. Hitting Stride [Electronic resource]: the 2017 Americas Alternative Finance Industry Report / T. Ziegler, E.G. Reedy, A. Le, B. Zhang, R.S. Kroszher, K. Garvey; Cambridge Centre for Alternative Finance, Polsky Center for Entrepreneurship and Innovation. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2017. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-06-americas-alternative-finance-industry-report.pdf. – Date of access: 20.12.2020.
12. Reaching New Heights [Electronic resource]: The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report / T. Ziegler, D. Johanson, M. King, B. Jang, L. Mammadova, F. Ferri, R. Trappe, K. Suresh, R. Hao, L. Ryll, N. Yerolemu; Cambridge Centre for Alternative Finance. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2018. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-05-ccaf-3rd-americas-alternative-finance-industry-report.pdf. – Date of access: 21.12.2020.
13. Shifting Paradigms [Electronic resource]: the 4th European Alternative Finance Benchmarking Report / T. Ziegler, R. Shneor, K. Wenzlaff, A. Odorović, D. Johanson, R. Hao, L. Ryll; Cambridge Centre for Alternative Finance, University of Agder. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2019. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-04-4th-european-alternative-finance-benchmarking-industry-report-shifting-paradigms.pdf. – Date of access: 25.12.2020.

14. The 2nd Annual Middle East & Africa Alternative Finance Industry Report [Electronic resource] / T. Ziegler, K. Suresh, K. Garvey, Ph. Rowan, B. Zhang, A. Obijiaku, R. Hao, F. Alqahtani; Cambridge Centre for Alternative Finance. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2018. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-06-ccaf-africa-middle-east-alternative-finance-report.pdf. – Date of access: 27.12.2020.
15. The 3rd Asia-Pacific Region Alternative Finance Industry Report [Electronic resource] / T. Ziegler, K. Suresh, D. Johanson, B. Jang, B. Shenglin, D. Luo, etc.; Cambridge Centre for Alternative Finance. – Cambridge: Cambridge Judge Business School, 2018. – Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-3rd-asia-pacific-alternative-finance-industry-report.pdf. – Date of access: 28.12.2020.
16. Бондаренко Т.Г., Жданова О.А., Максимова Т.П. Пиринговое кредитование как ответ на отраслевые вызовы в условиях цифровизации экономики РФ. Федерализм. 2020; (1): 113–128. <https://doi.org/10.21686/2073-1051-2020-1-113-128>.
17. Кочетков Е.П. Государственное регулирование краудфандинга в России как антикризисного инструмента привлечения инвестиций в инновационный сектор экономики. Электронный научно-экономический журнал «Стратегии бизнеса. Анализ. Прогноз. Управление». № 3 (47) 2018. URL: <https://www.strategybusiness.ru/jour/article/viewFile/415/361>.
18. Сенаторов Л.А., Сальникова К.В. Нетрадиционные формы финансирования: франчайзинг и фандрайзинг // Студенческий: электрон. научн. журн. 2019. № 40(84). URL: <https://sibac.info/journal/student/84/161609> (дата обращения: 27.12.2020).
19. Чуланова О.Л. Современные крауд-технологии: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-kraud-tehnologii-kraudsorsing-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending>.
20. Ляхова Н.И. Направления и перспективы развития краудфандинга в России. Научно-практический журнал «Экономические и гуманитарные науки» №6 (341) 2020. С. 64–68. doi: 10.33979/2073-7424-2020-341-6-64-69.

Salnikova Kristina Vladimirovna

Kalashnikov Izhevsk state technical university, Izhevsk, Russia

E-mail: kristina-zhelnova@yandex.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2780-8857>

ПИИЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=799657

Permyakov Roman Vasilievich

Kalashnikov Izhevsk state technical university, Izhevsk, Russia

E-mail: r.perm.izh@gmail.com

Analytical overview of the crowdfunding and crowdlanding market in Russia

Abstract. The article discusses innovative forms of attracting financing for innovative and fast-growing projects of companies, such as crowdfunding, crowdlanding. The relevance of the work is confirmed by the fact that in the context of the digital economy there is a transformation of forms of business financing. New mechanisms using digital and platform Internet technologies allow you to create new tools to attract project financing, while saving on transactional, operational, temporary and other costs. One of the tools to attract financing for business in order to implement digital economy projects is crowdfunding and one of its forms is crowdlanding. Based on this, the purpose of the work was to assess the state and prospects for the development of the crowdfunding and crowdlanding market in Russia. The author solved a number of problems to achieve this goal: a general idea of crowdfunding was given, methods of regulating investment platforms were studied, crowdfunding segments were identified, key risks of investment using investment platforms were identified, a general idea of crowdfunding was given, the trend of application and prospects for the development of peer-to-peer lending were considered (P2R), identified the advantages and disadvantages of P2P platforms, analyzed and displayed statistics of the most popular Russian and foreign online lending exchanges, formulated directions for the development of crowd financing in Russia. The research methodology is based on a set of theoretical and empirical research methods: description, comparison, analysis and synthesis of the source material with the final synthesis of the results obtained and making a single judgment. The scope of the study results is related to the subsequent formation of proposals and recommendations for the development of organizational, legal, methodological, technical, technological, economic and other measures for the use of crowdfunding and crowdlanding tools.

Keywords: kraudfinansirovaniye; crowd funding; kraudlending; investment platforms; financing of projects; P2P-crediting; P2B-crediting; B2B-crediting