

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ КРАУДИНВЕСТИНГА В РОССИИ

Рассохова С.В.

*Рассохова София Валерьевна – студент,
кафедра маркетинга и коммуникаций,
Санкт-Петербургский национальный исследовательский институт информационных технологий, механики и
оптики, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: в статье анализируется краудинвестинг как финансовый инструмент привлечения средств в малый и средний бизнес.

Ключевые слова: финансы, экономика, краудинвестинг, краудфандинг, краудлендинг.

Краудинвестинг - новый финансовый инструмент, наряду с краудфандингом и краудлендингом, служащий для привлечения средств в капитал малого и среднего бизнеса, как альтернатива банковскому кредитованию и венчурным фондам.

Главной идеей краудинвестинга является использование широкого круга микроинвесторов в лице граждан, не являющихся профессиональными инвесторами, как источник средств для развития своего бизнеса. За последнее десятилетие в мире крауд-инструменты набирают все большую популярность, чему способствуют растущая финансовая грамотность населения и совершенствующаяся законодательная база, ориентированная на развитие малого и среднего бизнеса. Этому свидетельствует успех на мировом рынке такого проекта, как kickstarter.com, а также бурно развивающиеся проекты на отечественном рынке «народных» инвестиций: planeta.ru, Старттрек и Альфа-поток.

По сообщениям газеты известия со ссылкой на Центробанк, за прошлый год через площадки крауд-инструментов в РФ прошло 11 млрд рублей, а в 2016 году эта цифра составляла лишь 6 млрд. По прогнозу Банка России, через пять лет объем сделок на рынке краудфандинга вырастет до 1 трлн рублей в год [1].

Таким образом, несмотря на скептические настроения многих аналитиков, крауд-рынок в РФ приобретает все большую популярность и доверие среди инвесторов. Помимо впечатляющих показателей роста, в сфере подобного рода инвестирования наблюдаются явные недостатки, требующие работы. Выделим три основных проблемы крауд-инструментов и рассмотрим, как они решаются на сегодняшний день.

Первой и самой важной проблемой является законодательное урегулирование. В силу того, что рынок очень молод и буквально только начал развиваться, нет ничего удивительного в том, что нет и законов, регулирующих процесс, в том числе и обеспечивающих защиту инвесторов от недобросовестных компаний. Тем не менее ЦБ России в сотрудничестве с краудфандинговыми и краудинвестинговыми площадками ведет активную работу в этом направлении [2] [3].

Второй немаловажной проблемой можно выделить небольшое количество проектов, подходящих для привлечения средств путем краудинвестинга, краудфандинга и краудлендинга. На сегодняшний день доля малого и среднего бизнеса в России по разным заявлениям составляет около 20% от ВВП [4]. Сдерживающим фактором роста этого показателя являются сложность привлечения денег со стороны банков, высокая процентная ставка кредитования и трудности в подготовке документов, необходимых для получения такого типа кредитования. Инвестиционные фонды также не заинтересованы инвестировать в начинающие компании в связи с большими рисками подобных вложений. Крауд-рынок в значительной степени упрощает процедуры привлечения средств для развития. Однако в послании президента Федеральному Собранию, сообщается о курсе, направленном на увеличение доли малого бизнеса в ВВП [5]. Этот факт, несомненно, будет способствовать и увеличению числа проектов, заинтересованных в крауд-инструментах.

Третьей проблемой крауд-рынка являются значительные риски подобных инвестиций. Далеко не все проекты, выходящие на крауд платформы, могут стабильно расти. Это связано со множеством нюансов, начиная с банального мошенничества и заканчивая плохо проработанным планом развития. Крауд платформы, конечно, прилагают все усилия к минимизации рисков, отсеивая неблагонадежные проекты и оказывая помощь в планировании соискателям инвестиций, но подобные меры лишь снижают риски, а не сводят их к нулю. Также сами механизмы реализации крауд-инструментов могут затруднять развитие проектов. Чтобы лучше понять, почему это происходит, рассмотрим более детально краудфандинг, краудлендинг и краудинвестинг, а также их различия.

Краудфандинг предполагает, что автор-инициатор выдвигает идею или проект для финансирования. Спонсоры, в лице заинтересованных граждан, поддерживают проект и получают материальное или нематериальное вознаграждение. Сама идея краудфандинга не предполагает для спонсоров вознаграждения в виде прибыли от бизнеса или доли в компании. Инициаторами как правило выступают энтузиасты и изобретатели, предлагающие главным образом скорее идею, нежели заработок.

Краудлендинг, как и краудинвестинг, наоборот главным образом несет в себе цель выгодного вложения средств для получения дохода инвестором. Главное отличие краудлендинга от краудинвестинга заключается в том, что первый специализируется на займах с процентной ставкой, а второй - на приобретении акций проекта, и потенциальной доли от прибыли компании. Для инвестора выбор одного из этих инструментов в пользу другого не очевиден. Главное преимущество краудлендинга в том, что суть механизма дает точное представление о доходах, которые будут получены при обоюдном соблюдении договора. Для проекта же краудлендинг несет в себе значительную опасность. Учитывая, что компания привлекает средства в короткие сроки и на незначительный период, в который выплачиваются проценты, по окончании этого периода на компанию ложится порой непосильная ноша в виде тела долга. Подобный механизм может привести проект к дефолту и, соответственно, к проблемам в выплатах инвесторам их денег.

В краудинвестинге инвесторы получают долю компании в виде акций и претендуют на часть прибыли. Несмотря на то, что возможный доход предсказать точно нельзя, в то же время краудинвестинг, как инструмент, создает более благоприятный климат для развития проекта и минимизирует риски. Компании малого и среднего бизнеса на раннем этапе развития могут показать рост, который невозможен для уже состоявшихся крупных компаний. Этот фактор делает краудинвестинг не менее привлекательным инструментом инвестирования, чем вложения в ценные бумаги, криптовалюту, инвестиционные фонды и прочее.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что рынок крауд-инструментов в РФ набирает популярность среди проектов и инвесторов. Активно развиваются и крауд платформы, популяризируя “народное” инвестирование. Из представленных инструментов наибольший потенциал представляет краудинвестинг, который не только может заинтересовать инвесторов выгодным вложением средств, но и создает благоприятный климат для роста проектов, привлекающих средства.

Список литературы

1. *Алексеевских Анастасия*. Рынок краудфандинга вырос на 83% // Народное финансирование может стать альтернативой банковскому кредитованию. [Электронный ресурс], 2018. Режим доступа: <https://iz.ru/724772/anastasiia-alekseevskikh/rynok-kraudfandinga-vyros-na-83/> (дата обращения: 03.06.2018).
2. *Кузнецов В.А.* Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования. [Электронный ресурс], 2017. № 1. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/26473/kuznetcov_01_16.pdf/ (дата обращения: 03.06.2018).
3. Проект федерального закона. Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге). [Электронный ресурс], 2018. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/others/20180125_02.pdf/ (дата обращения: 04.06.2018).
4. Парламентская газета. Издание Федерального Собрания Российской Федерации. [Электронный ресурс], 2018. Режим доступа: <https://www.pnp.ru/economics/dolya-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-rossii-nedostatocna-zayavili-v-schyotnoy-palate.html/> (дата обращения: 05.06.2018).
5. Послание президента Федеральному Собранию. [Электронный ресурс], 2018. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957/> (дата обращения: 05.06.2018).