

Секция «Финансовые институты и финансовые инструменты»

КРАУДИНВЕСТИНГ КАК НОВЫЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Научный руководитель – Перепелкин Вячеслав Александрович

Фролова К.А.¹, Мухамадиева Л.Н.²

1 - Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия, *E-mail: kitty-kriska@mail.ru*; 2 - Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия, *E-mail: muhamadievalilli@mail.ru*

В нашем исследовании подвергнут изучению краудинвестинг в качестве перспективного способа осуществления финансирования инновационных проектов. Проанализированы особенности краудинвестинга, его виды, потенциал применения в современных российских экономических условиях, дается обзор мирового опыта и платформ, действующих в России, указываются перспективы дальнейшего развития данного направления. Полученные выводы могут быть полезны специалистам, занимающимся вопросами привлечения финансирования, предпринимателям и потенциальным инвесторам в стартап-проекты.

Теоретической и методологической основой исследования служат: работы зарубежных и российских ученых, посвященные проблемам развития краудинвестинга в условиях рынка; публикации и разработки, касающиеся исследуемой проблемы.

Развитие цифровых технологий и созданных на их основе средств коммуникации расширили спектр применяемых инструментов финансирования экономической деятельности, одним из новейших среди которых выступает краудинвестинг. Последний особенно актуален для малого инновационного бизнеса, лишенного доступа к финансированию с фондового рынка и ограниченного в получении средств от банков, хотя бы в силу отсутствия кредитной истории.

Традиционное банковское кредитование уступает место растущей системе краудфинансов. На сегодняшний день набирает обороты система краудфинансирования, как способ привлечения финансов для развития девелоперских и других проектов, связанных с недвижимым имуществом.

Представляя собой нацеленный на финансовое участие в предпринимательских проектах, вид краудфандинга предполагает уже не безвозмездную помощь, а возврат предоставленных средств с дополнительной платой за их использование. Инвесторы получают долю в компании, рассчитывая на будущие прибыли или на заранее оговоренную величину дохода. Термины краудфандинг и краудинвестинг начинаются со слова «крауд», означающего «толпа, коллектив». В первом случае «толпа» лишь предоставляет для реализации проекта денежные средства, во втором — она инвестирует в проект. Пока же по сравнению с западным, российский краудинвестинг развит существенно слабее: за два последних года 28 российских стартапов привлекли через платформу StartTrack 507 млн. рублей или меньше 8 млн. долл. США. На платформе зарегистрирован 1261 инвестор, тогда как почти каждая из 16 американских платформ имеет десятки тысяч зарегистрированных инвесторов. Впрочем, в последние годы объемы рынка краудинвестинга в нашей стране растут рекордными темпами: согласно оценке Банка России, объем вложений здесь за период 2015-2017 гг. увеличился в 7,9 раза — до 1,8 млрд. рублей. Объективных причин такого рывка две: во-первых, банки пятый год подряд не наращивают и без того скромный портфель кредитования малого и среднего бизнеса, к тому же в до 80% случаев отказывая соответствующим потенциальным заемщикам; во-вторых, инвесторам всё сложнее получить приемлемую доходность в классических инструментах, в частности, в депозитах в долларах США или в рублях. Поэтому все больше компаний и индивидуальных инвесторов ищут и находят альтернативу банкам в краудинвестинге. Условиями получения денег

от инвесторов площадки выступают наличие положительных результатов деятельности компании на рынке и подтвержденный прогнозный спрос на ее товары. Однако выбор вариантов при осуществлении краудинвестинга в российской экономике пока невелик, прежде всего из-за немногочисленности отечественных краудинвестинговых платформ. Среди них наибольшей популярностью пользуются следующие:

1. StartTrack, работающая с 2013 г. как аналог британской Angellist. Минимальная сумма инвестиций составляет 100000 руб., а доходность — до 25%. Предпочитает работать с фирмами, ежемесячная выручка которых стартует от 10 млн. руб. и позволяет как приобретать доли в проектах, так и давать деньги предпринимателям в долг.
2. «Город денег» также работает с займами, но ограничивает только минимальный размер финансирования суммой в 50 тыс. руб. 79% компаний, получивших финансирование через эту площадку, работают в сфере торговли или иных услуг.
3. «Поток», являющийся проектом Альфа-Банка, установил минимальную сумму, которую необходимо продержать хотя бы в течение полугода, на уровне в 10000 руб. Банк обещает доходность равную 30% годовых;
4. Venture Club. Более 94% совокупного оборота данной площадки приходится на инвестиции в капитал, но площадка также предлагает клиентам частное финансирование по прямому договору займа. При этом все клиенты Venture Club являются информационно-коммуникационными компаниями, работающими в сферах Consumer Internet, SAS, B2B SAS и Hardware. Сегодня представляются реальными три направления развития российского краудинвестинга:

1. Кооперация с банками. Краудинвестинговые площадки предлагают банкам привлекать частное финансирование для юридических лиц, которым отказали в банковском кредите или выдали кредит в недостаточном объеме. Например, «Уралсиб» предлагает клиентам воспользоваться услугами площадки StartTrack. Банкам выгодно предлагать клиентам частное финансирование, чтобы повысить лояльность заемщиков и минимизировать кредитные риски.
2. Увеличение числа инвесторов. Количество людей, которые совершили не менее одной сделки через краудинвестинговые площадки, за 2017 г. выросло более чем в 11 раз — до 14 тыс. человек. Вместе с тем, краудинвестинговым инструментам присуща низкая ликвидность, поскольку инвестору можно выйти из проекта не в любой момент. Для не умеющих планировать людей это является существенным ограничением.
3. Повышение уровня насыщения рынка и специализация. Работая по одной модели, российские компании стараются создать уникальный продукт и делают акцент на различных объемах финансирования и различных типах корпоративных клиентов. Специализация, низкое насыщение рынка и отсутствие специального регулирования позволяют краудинвестинговым площадкам избегать прямой конкуренции и даже сотрудничать (например, рекомендуя инвесторам либо реципиентам, не подошедшим по критериям, другие площадки).

Таким образом, выбор при краудинвестинге в современной России весть между соответствующими западными платформами и немногочисленными отечественными сервисами. При этом одни эксперты утверждают, что начинающему бизнесу бессмысленно выходить на западные краудинвестинговые площадки без проверки своей эффективности на Родине. Другие, наоборот, предрекают скорый бум краудинвестинга и предлагают юридически легальные варианты обхода законодательных барьеров.

Источники и литература

- 1) Зейналов А.А. [U+202F] Практика применения краудтехнологий в Российской Федерации / А.А. Зейналов, Ю.М. Грузина, Д.А. Ильенков // Современная наука. Серия

Экономика и право. 2016. № 11.

- 2) Богомолова А. [U+202F] Инфографика: как устроен рынок краудинвестинга в России. 2017. Режим доступа: [https:// incrossia.ru/understand/infografika-kak-ustroen-rynok-kraudinvestinga-v-rossii/](https://incrossia.ru/understand/infografika-kak-ustroen-rynok-kraudinvestinga-v-rossii/), свободный.
- 3) Hornuf L., Schwiendbacher A. [U+202F] Funding dynamics in crowdfunding // Research Papers in Economics. № 9(15). 2015. Режим доступа: <https://www.econstor.eu/handle/10419/121440>, свободный.