

УДК 330.34(045)

¹*А.В. Лихтер*, ²*Е.В. Нуриева*

¹ Сибирский государственный университет науки и технологий им. М.Ф. Решетнева, г. Красноярск, email: lliht@rambler.ru

² Сибирский федеральный университет, г. Красноярск, email: nev23@mail.ru

КРАУДФАДИНГ КАК МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: краунфандинг, краудлендинг, цифровая экономика, кредитование, предпринимательская деятельность

Краудфандинг как альтернативный механизм кредитования предпринимательской деятельности существует уже 16 лет, однако правовое закрепление данного понятия в российской практике произошло только в 2019 г. Краудфандинг в своих проявлениях (краудлендинг, краудинвестинг, краудревординг) позволяет непрофессиональным инвесторам размещать свободные денежные средства, а заёмщикам (предпринимателям) привлекать такие средства для реализации коммерческих и некоммерческих проектов как на старте своего развития, так и в уже существующий бизнес. Кредитование предпринимательской деятельности в Российской Федерации посредством краунфандинговых платформ занимает небольшую долю в общем объёме финансирования предпринимателей. Однако этот рынок развивается и количество краудфандинговых площадок в России растёт. Помимо того, что у краудфандингового кредитования есть ряд достоинств для заёмщиков и инвесторов, такое кредитование даёт, в рамках общего экономического развития страны, понимание реального спроса на инновации; возможность привлекать на рынок инвестиций непрофессиональных инвесторов, увеличивая объёмы финансовых средств и финансировать проекты, ориентированные на создание новых, оригинальных продуктов или продуктов, удовлетворяющих текущие потребности общества в данной экономической ситуации со стороны малого и среднего предпринимательства. Снижение степени рисков для предпринимателей при кредитовании через краудфандинговую площадку лежит в плоскости совершенствования системы защиты интеллектуальной собственности и налогового законодательства. Снижение рисков для инвесторов, являющихся в основном физическими лицами, являющимися неквалифицированными инвесторами – повышение общей финансовой грамотности населения.

¹*A. V. Likhter*, ²*E. V. Nurieva*

¹ Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, email: lliht@rambler.ru

² Siberian Federal University, Krasnoyarsk, email: nev23@mail.ru

CROWDFUNDING AS AN ENTREPRENEURIAL LENDING MECHANISM IN THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: crowdfunding, crowdfunding, digital economy, lending, business activities.

Crowdfunding as an alternative lending mechanism for entrepreneurial activity has existed for 16 years, but the legal enshrinement of this concept in Russian practice only occurred in 2019. Crowdfunding in its manifestations (crowdfunding, crowding-investment, crowdfunding) allows non-professional investors to place free funds and borrowers (entrepreneurs) to attract such funds for the implementation of commercial and non-commercial projects both at the start of their development and in the existing business. Lending to entrepreneurs in the Russian Federation through crowdfunding platforms has a small share in the total volume of financing for entrepreneurs. However, this market is developing and the number of crowdfunding platforms in Russia is growing. In addition to the fact that crowdfunding lending has a number of advantages for borrowers and investors, such lending provides, as part of the overall economic development of the country, an understanding of the real demand for innovation; an opportunity to attract non-professional investors to the investment market, increasing the volume of funding and financing projects focused on creating new, original products or products that meet the current needs of society in the given economic situation on the part of small and medium businesses. Reducing the risks for entrepreneurs when lending via the crowdfunding platform lies in the improvement of the intellectual property protection system and tax legislation. Reducing the risks for investors, who are mainly individuals who are unqualified investors – increasing the general financial literacy of the population.

Необходимость оперативного кредитования предпринимательской деятельности не теряет своей актуальности, особенно среди стартапов. Порядка 63 % опрошенных российских предпринимателей в 2019 г. в технологическом секторе испытывали проблему нехватки денег на развитие, в 2022 г. такая проблема, несмотря на принимаемые меры поддержки малого и среднего предпринимательства со стороны государства, усилилась.

Развитие интернета и цифровых технологий привело к появлению такого явления как краунфандинг, позволяющего собирать необходимые средства для финансирования проектов или предприятий, за счёт добровольных пожертвований.

Для определения перспективности развития краунфандинга в российских реалиях необходимо проанализировать становление понятия краунфандинга, его правовую основу, выявить достоинства, для всех участников краундплатформ, описать существующие риски и способы снижения таких рисков.

Цель исследования

Цель исследования заключается в анализе развития и оценке привлекательности краунфандинговых платформ для финансирования предпринимательских проектов в цифровой среде.

Материал и методы исследования

Материалами для исследования послужили труды отечественных авторов, нормативно-правовые документы, данные Центрального Банка России о развитии краунфандинга.

В процессе написания работы использованы методы эмпирического и теоретического исследования: системный, обобщения, группировки, функционально-средовой и другие.

Результаты исследования и их обсуждение

Для развития любого вида предпринимательской деятельности необходимы денежные ресурсы, которые зачастую берутся в кредит. В последнее время многие экономисты акцентируют внимание на формирование новой системы альтернативного инвестирования, которая получила название краудфинансирование.

«Краудфандинг» (англ) буквально переводится как народное финансирование (crowd – «толпа» и funding – «финансирование»). Данный термин появился еще 2006 г., в тот момент также появился термин и «краудсорсинг», автор которого – Джеф Хаули, но явление народных займов существовало и до него. На текущий момент существует множество формулировок данного понятия. Отметим только некоторые из них.

«Краудфандинг... – это современная инновационная технология, которая позволяет собирать необходимые средства для финансирования проектов или предприятий, за счёт добровольных пожертвований, производимых заинтересованными в результатах деятельности лицами» [1].

Сооснователь и генеральный директор сайта «Planeta.ru» Ф. Мурачковский под краудфандингом понимает способ коллективного финансирования проектов, при котором средства на создание нового продукта поступают от пользователей, получающих взамен какие-либо товары или услуги, в том числе, итоговый продукт [2].

Интересное определение краудфандинга в цифровой экономике с точки зрения рассмотрения данного понятия не только с экономической, но социальной составляющей было предложено Гамбеевой Ю.Н. и Медведевой С.Н. [3]. Под краудфандингом авторы понимают взаимоотношения экономических субъектов в цифровом пространстве для привлечения денежных средств для реализации проектов различной экономической и социальной направленности.

Банк России: «Краудфандинг – вид альтернативного инвестирования, при котором инвесторы предоставляют небольшие суммы финансирования проектам, находящиеся на ранних стадиях развития, посредством инвестиционных платформ» [4].

Таким образом, определение краудфандинга, в основном, дается с точки зрения его функциональной направленности, как инновационный способ привлечения финансирования от широких масс населения на добровольной основе.

Краудфандинг как явление появляется и начинает активно развиваться на ос-

нове Интернета, дополняя и встраиваясь в многообразную структуру общественной системы отношений, которая охватывает экономические, правовые, институциональные, социальные, культурные отношения.

Привлечение денежных средств для реализации предпринимательского проекта на основе краудфандинга позволяет не только привлечь необходимое финансирование, но и сразу же определить потребность в данном продукте на рынке и определить его потенциальную стоимость для потребителей, т.е. провести исследование рынка. Помимо прочего краудфандинг может являться зоной и индикатором реального спроса на инновации.

Так как краудплатформа позволяет связать между собой предпринимателя, заинтересованного в финансировании (заёмщика), широкого круга инвесторов и потенциальных потребителей продуктов, произведенных на основании привлеченных денежных средств, возникает проблема адаптации вышеперечисленных субъектов отношений к восприятию и принятию инноваций.

Такое восприятие инноваций, в том числе, зависит от возраста заёмщиков/инвесторов, их отношения к риску, предыдущего опыта кредитования и инвестирования, т.е. доверия к той или иной форме кредитования/инвестирования.

Доверие – фундаментальная категория инновационного способа производства, базирующаяся на использовании в производстве человеческого капитала, без доверительных отношений не может развиваться экономика знаний, так же, как и рыночные отношения не могут функционировать без конкуренции [5].

Повышение доверия к краудфандинговым платформам через усиление правовых основ их деятельности, повышение качества человеческого капитала (повышения уровня знаний, способности к аналитике, адаптивности к рискам) и понимание этапа жизненного цикла, на котором находится в определённый период как индивид, так и предприятие приводит к росту доверия, как по отношению к субъектам краудотношений, так и к продукту, получаемому в результате привлечённого финансирования.

До 2020 г. в российской экономике понятие «краудфандинг» применялось только исключительно на практике и юридически никак не регулировалось. Единственное упоминание о краудфандинге было в Письме Минфина от 25.11.2016 №СД-4-3/22415 [6].

В 2019 г. вышло Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2019 № 1898 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на государственную поддержку российских организаций в целях компенсации части затрат на обеспечение доступа к платформе для коллективного инвестирования», в котором регламентировалось, что субсидии предоставляются операторам инвестиционных платформ для возмещения части затрат на обеспечение доступа к платформе для коллективного инвестирования.[7]

С 01.02.2020 года вступил в силу Федеральный Закон № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данный Закон регулирует отношения, возникающие в связи привлечением инвестиций и процесса инвестирования в продукты, услуги, проекты с использованием инвестиционных платформ, регулирует обращение утилитарных цифровых прав, а также выдачу и обращение ценных бумаг, удостоверяющие утилитарные права на данные ценные бумаги. Банк России ведёт реестр участников этого рынка и регулирует данную часть рынка. [8]

В реестре операторов инвестиционных платформ на 25.11.2022 г. насчитывается 67 платформ. При этом 15 платформ вошли в этот перечень в 2022 г. [9]

Не подлежит сомнению, что регулирование ЦБ РФ операций на инвестиционной платформе снижает риски невыполнения сделок, разного рода мошенничества. Например, одним из требований к лицам, привлекающим инвестиции (юридическое лицо) является следующее: не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступление в сфере экономики, служба в органах местного самоуправления и т.д.

Банк России определил следующие способы инвестирования (только в без-

наличной форме) с помощью инвестиционных платформ:

- путём предоставления займов,
- путем приобретения утилитарных цифровых прав,
- путем приобретения эмиссионных ценных бумаг, размещаемых с использованием инвестиционной платформы, за исключением ценных бумаг кредитных организаций, не кредитных финансовых организаций, а также структурных облигаций и предназначенных для квалифицированных инвесторов ценных бумаг,
- путём приобретения цифровых активов [8].

Так же Банк России обозначил пределы суммы инвестирования для субъектов инвестиционной платформы: индивидуальные предприниматели могут привлекать не более 1 млрд. в год, физические лица могут инвестировать не более 600 тыс. руб. в год.

К разновидностям краудфандинга ЦБ России относит:

- краудлендинг – инвесторы предоставляют краткосрочные займы юридическим и физическим лицам. Формами краудлендинга являются площадки P2P и P2B. P2P – финансирование от человека к человеку. Форма кредитования на краткосрочной. Субъектами финансовых отношений выступают физические лица, деньги передаются кредитором заёмщику без участия финансовых посредников. P2B – переводы представляют собой выдачу денег либо юридическому лицу, либо предпринимателю (прежде всего малому и среднему бизнесу) физическим лицом.
- краудинвестинг – инвесторы предоставляют финансирование проектам в обмен на долю в уставном капитале;
- краудревординг – инвесторы предоставляют финансирование проектам в обмен на продукты или услуги, получаемые при реализации проекта [8].

Принятие упомянутого закона увеличивает доверие между участниками краудфандинговых отношений, снижая их риски, которые довольно велики по сравнению с банковским кредитом (табл. 1) [10].

В 2022 г ЦБ РФ впервые опубликовал обзор рынка краудфандинга в России, в котором констатируется, что объ-

ем российского рынка краудфандинга в 2021 году достиг 13,8 млрд рублей, увеличившись почти вдвое относительно показателя 2020 в 7 млрд рублей [11].

С точки зрения общего объема банковского кредитования краудфандинговое кредитование занимает ничтожные доли процента 0,009 % в 2020 г и 0,016 % в 2021 г, но видна положительная динамика увеличения такого кредитования [12].

При этом, как отмечается в вышеупомянутом обзоре, большая часть инвестирования приходится на долю краудлендинга. Наибольшую активность на данных площадках проявляют юридические лица, а не индивидуальные предприниматели, основными инвесторами являются физические лица, являющиеся неквалифицированными инвесторами. Средний размер привлечения заемного финансирования на одного заемщика составляет 3,3 млн руб. (для индивидуальных предпринимателей – 1,4 млн руб., для юридических лиц – 4,8 млн руб.). В отраслевой структуре привлечения финансирования посредством площадок самыми распространенными видами деятельности для субъектов МСП являются торговля (оптовая, розничная), строительство жилых и нежилых зданий, перевозки, общественное питание [11].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что интерес к краудплощадкам растет как со стороны предпринимательского сектора, так и неквалифицированных инвесторов (физическим лицам).

В обзоре ЦБ РФ о развитии краудфандинга не приводятся данные, по инновационности тех или иных профинансированных проектов.

При этом, некоторые краудфандинговые площадки позиционируют себя как площадки для финансирования стартапов (инноваций) (табл. 2. Составлено по материалам [9]).

Необходимо отметить, что сумма, которую удалось собрать при помощи краудфандинга, считается доходом. Поэтому с нее платиться налог в зависимости от системы налогообложения, на которой работает бизнес. Например, на общей системе налогообложения, придется исчислить и уплатить НДС и налог на прибыль, на УСН –налог на УСН.

Таблица 1

Мероприятия по снижению риска в банковской сфере и краудфандинговых площадках

№	Мероприятия по снижению риска	Банковская сфера	Краудфандинговые площадки
1	Предоставление залога заемщиком	Да	Редко
2	Поручительство физического лица	Да	Да
3	Скоринг заемщика на прединвестиционной стадии	Да	Площадки декларируют, что есть, но для инвестора это черный ящик
4	Скоринг поручителя на прединвестиционной стадии	Да	Возможен на предмет наличия исполнительных листов и просрочек по кредитам
5	Проверка поручителя на наличие активов на прединвестиционной стадии	Да	Нет
6	Мониторинг заемщика на постинвестиционной стадии	Да	Нет

Таблица 2

Функциональные особенности некоторых российских краундфандинговых платформ

Наименование	Особенности работы
Boomstarter	Работает с творческими проектами и техническими, технологическими инновациями. Чаще всего работает с создателями приложений и игр.
ВДело	Привлечение средств для МСП.
Business.potok.digital	Работа с перспективными коммерческими проектами (стартапами) и поддержка уже начатого бизнеса
Город денег	Работает с начинающим бизнесом

Краундфандинг обладает рядом достоинств для заёмщиков, инвесторов и экономического развития в целом, при существовании рисков такого финансирования предпринимательской деятельности.

Достоинства краудфандинга для различных субъектов данного процесса представлены ниже.

Для предпринимателя (заёмщика):

- позволяет получить оперативное краткосрочное инвестирование, в основном на пополнение оборотных средств;
- позволяет профинансировать высокорисковые предпринимательские проекты;
- является инновационным маркетинговым инструментом для продвижения проектов товаров и услуг с помощью Интернет-ресурса и возможности анализа будущих результатов деятельности.

Для инвестора:

- позволяет получить более высокую доходность по сравнению

с традиционными видами инвестирования (ценные бумаги, недвижимость, драгоценные металлы);

- обладает более низким порогом для входа на рынок инвестиций, так как исключается жесткий контроль над инвестором в отличие от традиционных форм инвестирования.

Для экономического развития страны:

- является зоной и индикатором реального спроса на инновации;
- финансирование проектов, ориентированных на создание новых, оригинальных продуктов или продуктов, удовлетворяющих текущие потребности общества в данной экономической ситуации со стороны малого и среднего предпринимательства;
- создает реальную конкурентную среду для новых инвестиционных проектов и возможно между их формами, так как на таких площадках инвесторы «голосуют рублем» за тот или иной проект;

– позволяет привлечь к инвестированию предпринимательских проектов физических лиц, понимающих на какие цели и для чего они инвестируют.

Риски такого финансирования для предпринимателя заключаются в том, что:

– существуют ограничения по объему средств для необходимого финансирования, что не позволяет полностью профинансировать тот или иной проект;

– при открытости информации по проекту возможно заимствование идей инвестиционного проекта до его внедрения на практике;

– увеличение налогового бремени;

– вероятность технического сбоя в работе самой платформы и её инструментов.

– ошибка в прогнозировании спроса на конечную продукцию, в силу того что финансируемые проекты находятся на начальной стадии развития и могут не пользоваться спросом у конечного потребителя.

Риски для инвесторов заключаются, прежде всего, в невыполнении своих обязательств со стороны заёмщиков. Так как на российском рынке основными инвесторами являются физические лица, являющиеся неквалифицированными инвесторами этот риск очень велик. Уровень финансовой грамотности, в том числе знание основ безопасности финансового поведения в 2020 г. по сравнению с 2017 г. выросло, но все равно находится на не очень высоком уровне (44 балла в 2017 г. против 49 баллов в 2020 г.) [13].

Таким образом, краудфандинговые площадки в Российской Федерации развиваются и демонстрируют рост интереса к такому механизму кредитования со стороны предпринимательского сектора и неквалифицированных инвесторов.

Выводы

Современные экономические преобразования базируются на расширенном использовании элементов цифровой экономики в хозяйственной практике.

Краудфандинговое финансирование, понимаемое как инновационный способ привлечения финансирования от широких масс населения на добровольной основе, различных предпринимательских проектов как коммерческой, так и некоммерческой направленности довольно активно развивается.

Для дальнейшего встраивания краудфандинга в существующую систему общественных отношений, включающей экономические, правовые, институциональные, социальные, культурные отношения необходимо повышать с одной стороны уровень доверия между участниками подобных отношений, с другой стороны – снижать существующие риски для заёмщиков (предпринимателей) и инвесторов.

Повышение доверия может происходить через развитие правового регулирования и повышения открытости операций, совершаемых на краудфандинговых платформах.

Снижение рисков для предпринимателей возможно за счет совершенствования системы защиты интеллектуальной собственности и налогового законодательства.

Снижение рисков для инвесторов, являющихся в основном физическими лицами, являющимися неквалифицированными инвесторами – повышение общей финансовой грамотности населения.

В дальнейшем практика функционирования инвестиционных платформ может способствовать развитию доверия и экономической культуры к новым формам инвестирования через инструменты цифровой экономики.

Библиографический список

1. Сальникова К.В., Пермяков Р.В. Аналитический обзор состояния рынка краудфандинга в России // Вестник Евразийской науки 2021. № 2. Т. 13
2. Чегодаева А.В., Лихтер А.В. Преимущества и недостатки интернет-кредитования малого и среднего предпринимательства // Менеджмент социальных и экономических систем. 2020. № 1 (17). С. 34-40.

3. Гамбеева Ю.Н., Медведева С.Н., Готовцев Д.П. Сравнительный анализ развития краудфандинга в России и за рубежом // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. Т. 9. № 3 (32). С. 106-110.
4. Банк России «Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг» доклад для общественных консультаций. 2020 [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/112055/Consultation_Paper_200811.pdf (дата обращения 19.11.2022).
5. Михайлова В.С., Нуриева Е.В. Факторы, оказывающие влияние на качество человеческого капитала // Вектор экономики. 2019. № 6. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/6/economic_theory/Mikhailova_Nurieva.pdf (дата обращения 19.11.2022).
6. Письмо Федеральной налоговой службы от 25 ноября 2016 г. НСД-4-3/22415 «О налогообложении средств, полученных посредством краудфандинга» [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71550874/> (дата обращения 19.11.2022).
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2019 № 1898 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета на государственную поддержку российских организаций в целях компенсации части затрат на обеспечение доступа к платформе для коллективного инвестирования» [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/docs/all/125716/> (дата обращения 19.11.2022).
8. Федеральный закон от 2 августа 2019 г. N 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (дата обращения 19.11.2022).
9. Финансовые организации по состоянию на 01.12.2022 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/finorg/> (дата обращения 19.11.2022).
10. Лихтер А.В. Краудфандинг как инструмент кредитования предпринимательской деятельности в условиях цифровизации // Формирование финансово-экономических механизмов инновационного развития: сборник статей всероссийской научной конференции (Великий Новгород, Декабрь 2022). СПб.: ГНИИ «Нацразвитие», 2022.
11. Обзор рынка краудфандинга в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/collection/collection/file/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf (дата обращения 19.11.2022).
12. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-01> (дата обращения 19.11.2022).
13. Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап. [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/ (дата обращения 19.11.2022).