

Преимущества и риски краудфандинга и P2P-кредитования стартап-проектов

А.Г. САДОВСКАЯ

В эпоху глобального развития Интернет-технологий, а также их влияния на трансформационные преобразования социально-экономических отношений, происходит формирование нового стандарта данных отношений, называемого краудэкономикой. Становление краудэкономики осуществляется через развитие ее инструментов, в числе которых технологии коллективного финансирования – краудфандинг и P2P-кредитование. В данной статье проанализирована, обобщена и представлена информация, содержащая преимущества функционирования вышеобозначенных инструментов краудэкономики, а также выделены основные риски функционирования данных финансовых инструментов.

Ключевые слова: краудфандинг, P2P-кредитование, финансовые инструменты, краудинструменты, крауд-технологии, малый и средний бизнес, стартап-проект, краудфандинговая платформа.

In the era of global development of Internet technologies, and also their influences on transformational changes in the social and economic relations, the new standard of these relations of crowdeconomy is formed. Formation of crowdeconomy is carried out through development of its tools, among which technology of collective financing – crowdfunding and P2P-crediting. Information containing advantages of functioning of the above-designated crowdeconomy tools is analysed, generalized and provided in this article and also the main risks of functioning of these financial instruments are marked out.

Keywords: crowdfunding, P2P-crediting, instruments of financing, crowdinstruments, crowd-technologies, small and medium business, startup project, crowdfunding platforms.

Введение. В последнее десятилетие на мировом экономическом пространстве идет активное формирование новой экономической модели – краудэкономики. Ее возникновению способствовали трансформационные процессы общественного развития, связанные с развитием IT-технологий, стремительно развивающиеся инновационно-экономические взаимодействия и др. Становление краудэкономики идет через развитие ее инструментов, в числе которых краудфандинг и P2P-кредитование стартап-проектов.

Краудфандинг получил достаточно широкое распространение в современной экономической практике. Изучив различные формулировки, раскрывающие понятие «краудфандинг», сделаем следующий вывод: Краудфандинг (Crowdfunding – от сочетания английских слов *crowd, funding: crowd* – «толпа», *funding* – «финансирование») – процесс финансирования проектов за счет привлечения средств от большого числа людей (потенциальных потребителей готового продукта данных проектов), посредством краудфандинговых онлайн-платформ.

Автором термина «краудфандинг» принято называть журналиста Джеффа Хау (Jeff Howe), который в 2006 г. ввел данный термин в обиход. Вместе с тем, сама технология – *народного финансирования* – была известна гораздо раньше, нежели появление термина. Примером вовлеченности народного финансирования могут послужить такие исторические проекты как памятник Минину и Пожарскому на Красной площади, первый храм Христа Спасителя, средства на которые собирали всей Россией, Эйфелева башня в Париже, на строительство которой было привлечено свыше миллиона независимых инвестиций.

В отличие от краудфандинга P2P-кредитование основывается не на независимом вложении средств в развитие проекта, а на финансировании данного проекта посредством кредитования. P2P – аббревиатура от английского выражения *peer-to-peer* – «от пользователя к пользователю» – финансовый сервис выдачи займов, в которых кредитором выступает не банк или кредитная организация, а большое число физических лиц или институциональных инвесторов. В ряде стран P2P-кредитование также называют «равноправным или взаимным кредитованием» или «социальными займами».

P2P-кредитование осуществляется на базе онлайн-платформ, объединяющих для взаимодействия между собой кредиторов и заемщиков. Онлайн-платформа P2P-кредитования не принимает на себя никаких кредитных рисков, вместе с тем платформа такого направления проводит скоринг заемщиков и предлагает услуги по сбору просроченной задолженности [1].

Основная часть. Исследователи инструментов краудэкономики обращают внимание на то, что в процессе реализации краудфандинга и P2P-кредитования стартап-проектов раскрываются преимущества новых технологий, но и проявляются определенные недостатки – риски, которые необходимо принять во внимание участникам данных процессов.

В качестве положительных аспектов краудфандинга и P2P-кредитования необходимо выделить следующие [2], [3]:

– для малого и среднего бизнеса краудфандинг является инструментом, который предоставляет поддержку их проектов на нескольких уровнях: предпродажи, исследование рынка, реклама через каналы инвесторов проекта – и все это без прямых затрат на продвижение;

– неравномерное распределение информации о товаре между сторонами сделки, а также нехватка общедоступной информации – повышает возможные инвестиционные риски в стартап-проекты. Однако, при задействовании краудфандинга (в процессе общения с большим количеством спонсоров, получения от них советов и информации касающейся анализа самого рынка и его ниш) – становятся доступными ранее неизвестные пути снижения и исключения данных рисков;

– использование краудфандинга позволяет финансировать стартап-проект не только на «зачаточной стадии» – стадии его развития, но и в процессе становления, это возможно за счет участия спонсоров на протяжении всего действия проекта, что в свою очередь позволяет достаточно гибко реагировать на изменения рынка, в отличии от других способах финансирования стартап-проектов;

– краудфандинг и P2P-кредитование дают возможность инвесторам осуществлять финансирование малыми суммами: даже при незначительном объеме имеющихся средств независимый инвестор может осуществлять финансирование стартап-проектов, вместе с тем, инвесторы с большими финансовыми возможностями могут существенно диверсифицировать свой инвестиционный портфель, проводя политику хеджирования возможных рисков;

– краудфандинг и P2P-кредитование предоставляют возможность диверсификации вложений: даже если при инвестировании нескольких десятков проектов «выстреливает» только один – этот «один» проект покрывает все финансовые вложения, которые требовались на этапе финансирования всего пула стартап-проектов (наиболее часто данная ситуация встречается в сфере инвестирования венчурных проектов);

– на профильных краудфандинговых и P2P-платформах нет недостатка в интересных проектах: краудфандинг и P2P-кредитование дают возможность удобного и эффективного финансирования стартап-проектов, поэтому данные инструменты являются наиболее привлекательными для развития малого и среднего бизнеса, что позволяет предлагать рынку все больше новых проектов поэтому.

Также следует отметить преимущества и для внешнего рынка [2]:

– *перераспределение конкурентных сил, формирование совершенной конкуренции* – существующая рыночная структура сконцентрирована вокруг большого числа крупных игроков рынка. Ситуация на нем может привести к «too big to fail», когда падение крупных игроков будет иметь катастрофические последствия для экономики в целом. Рост числа используемых краудфандинговых платформ постепенно приводит к перераспределению сил и установлению совершенной конкуренции на рынке инвестиций. Таким образом, технология краудфандинга, формируемая и постепенно вливающаяся в существующую рыночную структуру – деконцентрирует ее;

– *формирование нового уровня развития рынка* – в настоящее время финансовые гиганты способны влиять на ожидания потребителей относительно развития рынка. При широком распространении краудфандинга и росту конкуренции такого влияния можно будет избежать. Краудфандинг – это инструмент больших масс, которые формируют уровень спроса на

тот или иной продукт (услугу). Формируя «свой» уровень спроса, массы подталкивают к формированию нового уровня развития рынка: выстраиванию здоровой конкуренции и конкурентных ценовых предложений;

– *быстрое реагирование на изменения рынка* – в большинстве своем компании малого и среднего бизнеса привлекают инвестиции за счет банковского кредитования (т. к. привлечь инвестиции из других источников достаточно сложно), однако банковский сектор почти прекращает свою работу при наступлении экономических кризисов, в то время как краудфандинг продолжает функционировать и инвестирует проекты. Краудфандинг позволяет, при необходимости, распределять или перераспределять поток планируемых инвестиций в проекты, которые будут играть наиболее важную роль в тот или иной момент времени. При этом уменьшается риск возникновения инфляции, который существует при вливании денег в экономику из банковского сектора;

– *простота использования* – одно из основных преимуществ краудфандинга. Вопреки банкам, фирмы, занимающиеся краудфандингом, не предлагают финансовых продуктов, таких как кредитные карты, ипотечные кредиты, страхование или инвестиционные фонды. Вместо этого они ограничивают свое предложение простым продуктом, предлагающим либо базовый персональный кредит (может быть использован для различных целей), либо брокерские услуги для компаний, обращающихся за капиталом посредством продажи акций. Например, LendingClub (это лидирующая Краудфандинговая платформа, работающая по принципу финансирования, основанного на кредитовании) предлагает одноранговые кредиты на сумму до 35 000 долларов США. Заемщики могут использовать эти кредиты для различных целей: медицинские расходы, ремонт дома, отдых, консолидация долгов, погашение кредитных карт, расширение бизнеса и т. д.

Краудфандинговые платформы не поднимают ставки по депозитам и, таким образом, они не регулируются финансовым резервом страны. В тоже время, сочетание отсутствия физического местоположения и ограниченных регулятивных издержек позволяет краудфандингу поддерживать низкие эксплуатационные расходы и предлагать клиентам более выгодные условия.

Для банка краудфандинг – это новая технология. В некотором смысле ее можно назвать разрушительной. Понятие «разрушительная технология» был введен в 1997 г. Клэйтоном Кристенсенем (профессор Гарвардской школы бизнеса). С его точки зрения, разрушительная технология – это процесс, посредством которого продукт или услуга укореняются изначально в простых приложениях в нижней части рынка, а затем неумолимо продвигается вверх по рынку, вытесняя в конечном итоге укорененных конкурентов [4].

Важной характеристикой разрушительных технологий является то, что они начинают с обслуживания «нижней части рынка», то есть сегментов, которые крупные компании могут считать убыточными. В банковской отрасли эта часть рынка включает малые предприятия, сегменты, которые, как представляется, банки обслуживают с относительным успехом.

Потребности этих сегментов значительно отличаются от потребностей основных клиентов. Малые предприятия все еще полагаются на банки как на своих основных поставщиков финансирования (либо напрямую через кредиты для малого бизнеса, либо косвенно через личные кредитные карты). В свою очередь, кредиты для малого бизнеса вызывают у банков сдержанный интерес и, соответственно, представляют собой лишь небольшую долю депозитных учреждений, активов, особенно для крупных банков.

Таким образом, основанные на кредитовании, крауд-платформы становятся привлекательными альтернативами для малых предприятий, которым очень трудно получить банковский кредит.

К рискам и недостаткам краудфандинга и P2P-кредитования необходимо отнести следующие аспекты [2], [3]:

– *мошенничество* – наиболее распространенный для крауд-технологий риск. Ввиду того, что, как и краудфандинг, так и P2P-кредитование осуществляют свою деятельность на онлайн-платформах, и вся информация о проекте представлена только на странице данного проекта (отсутствует прямая связь между инвестором и создателем проекта), существует возможность наткнуться на мнимый стартап-проект и потерять инвестируемые средства. Однако в эпоху цифровизации большинство краудфандинговых платформ уже обладают системами идентификации мошеннических проектов. А в связи с растущим количеством таких платформ и увеличивающейся конкуренцией, в будущем ожидается только улучшение таких систем;

– *объем инвестиций* – зачастую стартап-проекты сталкиваются с просчетами в объемах необходимых инвестиций, т. к. практически невозможно предугадать прибыль от реализации продукта, и по итогу запланированная сумма может не совпасть с фактически необходимой – в таком случае, стартап-проекту потребуются дополнительное финансирование. На некоторых краудфандинговых платформах существует возможность изменять объем запрашиваемой суммы к финансированию. Таким образом, сумма финансирования может меняться в ходе сбора средств;

– *конфликт интересов* – в ходе реализации финансируемого проекта могут возникать прецеденты, в которых политика автора проекта и ожидания инвестора от планируемого конечного результата – не сопоставимы. Таким образом, возникает конфликт интересов относительно путей развития бизнеса;

– *риски финансовой неудачи проекта* – стартап-проект может собрать необходимую, заявленную сумму. Однако по итогам реализации «не выстрелить», не стать успешным;

– *риск отсутствия эффективной законодательной защиты* краудфандинга и P2P-кредитования и его участников.

Закключение. Несомненно, крауд-технологии предоставляют огромные возможности и для развития малых предприятий и частного бизнеса, и для инвесторов. Бизнес и частные лица, столкнувшиеся с невозможностью доступа к традиционным источникам кредитования или использования более дорогих финансовых решений для финансирования своих проектов, получают доступ к беспрецедентному источнику капитала, созданному из небольших вкладов миллионов людей во всем мире.

Вместе с тем, крауд-технологии, активно внедряясь в финансовый рынок, могут нести в себе разрушительные тенденции. Краудплатформы не являются банками, и все же они предлагают займы и брокерские услуги частным лицам и малым предприятиям, как это делал бы любой другой банк. В настоящее время они располагаются в «нижней части рынка», но это не означает, что они не могут достичь верхних сегментов.

Можно предположить, что к тому моменту, когда краудплатформы дойдут до основных заказчиков, банкам будет слишком поздно догонять новую тенденцию. И существует реальный риск того, что банки перестанут быть первичным источником кредитования для частного и малого бизнеса.

Таким образом, для банков крауд-технологии могут являться реальной угрозой: банки сталкиваются с новым конкурентом с более низкими эксплуатационными расходами, другим подходом к управлению рисками и более простым предложением продукта. А значит, банки должны быть готовы к этой тенденции и заставить ее работать в свою пользу.

Итак, краудфандинг и P2P-кредитование стартап-проектов, утверждаясь на экономическом рынке как инновационные технологии, проявляют как преимущества, так и недостатки, риски. Последние требуют особого внимания всех участников крауд-технологических процессов.

Литература

1. P2P-кредитование: что это такое, сервисы и платформы, актуальная ситуация в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://xn--b1adcnh0br.xn--p1ai/p2p-kreditovanie-chto-eto-takoe-servisy-i-platformy-aktualnaya-situaciya-v-rossii.html>. – Дата доступа : 17.11.2018.

2. Гусева, Д.Е. Краудфандинг: сущность, преимущества и риски [Электронный ресурс] / Д.Е. Гусева, Н. Мальхин // Журн. Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и Право. – 2014. – № 9–10. – Режим доступа : <http://www.nautehjournal.ru/index.php/ru/---er14-09/1278-a>. – Дата доступа : 22.10.2018.

3. Финансовые инструменты новой индустриализации в реалиях краудэкономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.usue.ru/nevidimaya/finansovye-instrumenty-novoj-industrializacii-v-realiyah-kraudekonomiki/>. – Дата доступа : 02.10.2018.

4. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; Пер. с англ. С.В. Ариничева ; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М. : РИА «Стандарты и качество». – 2003. – 272 с., илл. – (Серия «Практический менеджмент»).