Коллективное сознательное финансирование

В 2022-2023 годах рынок краудфандинга совершил резкий рывок в объемах и количестве участников. Но что конкретно он собой представляет, кажется, не знают даже профучастники

Текст
ДАРИЯ НОВИКОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

Коллективное финансирование в России вызывает множество вопросов. С одной стороны, большое количество краудфандинговых платформ не выдерживает испытание временем, существует проблема недооценки рисков, а российский рынок капитала в последний год почти не подает признаков жизни. С другой стороны, по данным Money Friends, общая сумма займов, выданных краудфандинговыми площадками, в июне 2023 года составила 2 млрд рублей; ограничение выхода на зарубежные рынки толкает людей на поиск новых инвестиционных целей; число операторов инвестиционных платформ в реестре ЦБ уже перевалило за шесть десятков. Что же представляет собой краудфандинг и добьется ли этот инструмент успеха в новой российской реальности?



Определимся с терминами

Коллективное финансирование с лексической точки зрения пестрит различными формами. Например, одна из краудлендинговых платформ сообщила «Б.О», что в краудфандинге деньги, выданные под проект, — невозвратные, а в краудлендинге — возвратные. И в этом их условное различие. ЦБ же в краудфандинг включает краудлендинг, краудинвестинг и приобретение ЦФА. Где-то «поблизости» еще существует термин «фандрайзинг». Платформа Planeta.ru приводит такое определение: «Краудфандинг происходит от английских слов crowd (толпа) и funding (финансирование) и подразумевает способ коллективного финансирования идей. В отличие от других типов фандрайзинга, краудфандинг базируется на трех столпах: кампания должна быть общественно-полезной, иметь конкретную финансовую цель и период сбора, а за поддержку проекта для участников должны быть предусмотрены вознаграждения».

Поэтому целесообразно вывести некий общий **глоссарий.**

ГЛОССАРИЙ

Фандрайзинг — привлечение денег и других ресурсов на социальные, образовательные, культурные проекты и в благотворительные фонды.

Краудфандинг — коллективное финансирование проектов через инвестиционные платформы, в рамках краудфандинга инвесторы получают от вложений финансовую или нефинансовую выгоду.

Краудлендинг — разновидность краудфандинга, при котором финансирование проекта происходит путем предоставления займов.

Краудинвестинг — разновидность краудфандинга, где финансирование происходит путем приобретения эмиссионных ценных бумаг.

Система запутанная, особенно для неквалифицированных инвесторов, которые допускаются ко всему этому «крауду». Именно поэтому с 2020 года деятельность платформ, на которых происходит такого рода финансирование, регулируется Законом «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ».

«Инвестором на инвестиционной платформе может стать как физическое, так и юридическое лицо, но привлекать инвестиции с помощью таких платформ могут только юридические лица и индивидуальные предприниматели. В течение года через инвестиционную платформу можно привлечь не более 1 млрд рублей», — указано на сайте ЦБ. В народе инвестора на краудфандинговой платформе называют **бэкер,** а автора проекта, размещенного на платформе, — **фаундер.**

Условия взаимодействия между платформами и их клиентами содержатся в Правилах инвестиционных платформ, которые определяют порядок работы, способы инвестирования, права и обязанности сторон, размер вознаграждения оператора и многое другое. С 15 июля 2023 года правила инвестиционной платформы и вносимые в них изменения должны быть согласованы с Банком России.

На любой вкус и кошелек

Краудфандинговых платформ в России много, одна из наиболее известных — Planeta.ru. За 11 лет на ней успешно реализовано более 8 тыс. кампаний и собрано почти 2 млрд рублей. «Топ-5 категорий на платформе в течение многих лет довольно стабилен: музыка, литература, кино, общественные инициативы и благотворительность».

Финансирование на площадке получают различные идеи: «**Иван Хафизов,** предприниматель, фотограф, основатель виртуального музея резных наличников, ежегодно выпускает на Planeta.ru новогодний календарь с фотографиями наличников. То есть краудкампания для него становится проверенным способом сбора предзаказов и регулирования объемов итогового тиража. Всего за плечами у Ивана 12 успешных кампаний на календари, футболки, книги, сборные модели наличников на почти 20 млн рублей», — привел пример представитель платформы.

По статистике Planeta.ru, успеха на площадке достигает только каждый третий проект, который может считаться таковым при сборе не менее 50% заявленной целевой суммы. При этом если фаундер не собирает даже половины, деньги в полном объеме возвращаются аудитории и автор ничего не платит площадке.

Автор, выходя на платформу, может достичь и нефинансовых целей, 45% фаундеров на Planeta.ru указали, что результатом успешного проекта стало расширение аудитории, а 33% улучшили узнаваемость бренда.

Инвесторам платформа предоставляет обучающие материалы, также Planeta.ru совместно с Фондом поддержки социальных проектов организует летнюю образовательную программу для социальных предпринимателей Москвы и Московской области: «В программе — открытые лекции, практикум для команд, прошедших предварительный отбор, и индивидуальные консультации по вашим проектам с крауд-продюсерами», — говорится в информации о программе.

Другой представитель рынка — инвестиционная платформа «Вдело», специализирующаяся на краудлендинге. «Пару лет назад большой интерес к коллективным инвестициям на платформе «ВДело» проявляли заемщики из сферы государственных закупок, — рассказал **Сергей Федореев,** основатель инвестиционной платформы. — Сегодня особо популярны проекты, связанные со строительством и редевелопментом объектов недвижимости, они привлекают от 2 млн до 70 млн рублей. На втором месте — проекты производственных компаний, которым необходимо закупить, например, оборудование для возрастающих в объемах промышленных производств (в машиностроении, металлообработке). В целях пополнения оборотных средств предприятия-заемщики привлекают от 2 млн до 10 млн рублей».

Бэкер может инвестировать на платформе «ВДело» от 1 тыс. рублей. «Инвесторы у нас самые разные, 80% — это люди без опыта в бизнесе, 20% — предприниматели с чеками от нескольких миллионов», — пояснил Сергей Федореев. Общий портрет заемщика площадки следующий: действующий бизнес — от года, положительная кредитная история и положительная деловая репутация собственника бизнеса. Сумма займа — от 50 тыс. до 50 млн рублей. Срок займа — от 20 дней до 36 месяцев, ставка — 14–24% годовых. «В случае просрочек мы сами занимаемся взысканием

долгов в соответствии с законодательством России», — рассказал основатель платформы.

Еще один пример краудлендинговой платформы — Money Friends. Она сосредоточена на кредитовании субъектов МСП, которым необходимо быстрое пополнение оборотных средств на развитие бизнеса. Самые активные ниши на платформе — строительство (30%), оптовая и розничная торговля (20%), производство (20%), электронная коммерция (15%), транспортная логистика (10%), сельское хозяйство (5%).

«Самый крупный проект, получивший финансирование на нашей платформе, это компания, которая специализируется на вендинговых аппаратах с едой и напитками. В 2022 году мы помогли ей привлечь финансирование на сумму более 10 млн рублей», — сообщили представители платформы. На Money Friends 77% бэкеров инвестируют как физические лица, 19% — как ИП и только 4% — как юридические лица. При этом пресс-служба платформы отметила, что краудлендинг позволяет выдавать займы без целевого назначения, что и является одним из преимуществ альтернативного кредитования, поэтому контроль реализации идеи на платформе не осуществляется.

Чаще всего инвесторы Money Friends отдают предпочтения сферам оптовой и розничной торговли, общепита, производственных предприятий пищевой и легкой промышленности; сейчас стал особо популярен IT-сектор.

Более узкая направленность — у платформы Lender Invest, она ориентирована на владельцев магазинов на маркетплейсах. «К нам обращаются селлеры из совершенно разных ниш, продуктовая линейка у всех интересная. Самый большой единоразовый заем на платформе составил 15 млн рублей». Подход к контролю исполнения целей у платформы также отличается от подхода предыдущей платформы: «Lender Invest лично проверяет кабинеты поставщиков на маркетплейсах, тем самым мы видим динамику целевого использования денежных средств. Соответственно при последующих займах мы имеем возможность отследить, что в истории операций было произведено у заемщика». Также представители платформы рассказали, что на Lender Invest отсутствуют просрочки благодаря качественно разработанной скоринговой системе: «Такой статистикой по данному показателю не каждая платформа сможет похвастаться, поэтому мы постараемся и дальше не допускать недобросовестных заемщиков на платформу».

Казалось бы, высокая конкуренция на рынке и появившееся в 2020 году регулирование должны позволить краудфандингу привлечь внимание широкой публики и завоевать ее доверие

В чем загвоздка

Банки, конечно, тоже предпринимали попытки создавать краудфандинговые площадки. Например, Сбер в 2019 году запускал «СберКредо», платформа просуществовала менее года.

Об истории развития проекта рассказал первый заместитель председателя правления СберБанка **Александр Ведяхин** 6 июля 2023 года на Финансовом конгрессе ЦБ: «Открыли краудфандинг, всем нравился, классная тема. Очевидно, физлицо не может само оценить юрлицо. Давайте покажем ему рейтинг? Давайте. Показываем рейтинг и доходность. Что делало физлицо? Сравнивало доходности краудфандинговых проектов с доходностью депозита, задавало себе какую-то рисковую премию, ну, условно говоря, плюс 5%, и получало в ходе расчетов 10% необходимой доходности. И несильно они размышляли о том, что это уже риск очень существенный. Соответственно такие инвесторы радостно "приземлялись" в дефолт».

При этом Сбер обеспечивал взыскание просроченной задолженности, однако если дефолт происходит сейчас, то взыскание идет полтора года. «Говорим: через полтора года, может быть, вы что-то получите, — поделился фактами Александр Ведяхин. — А они: не-не, нам больше такого не надо. И на этом все заканчивалось». Тогда некоторые инвесторы получили какую-то часть своих средств обратно, другие — разочаровалась в инструменте, третьи — вернулись в депозиты. С такими же проблемами столкнулся и АльфаБанк при создании собственной краудфандинговой платформы.

По мнению зампреда ВТБ **Вадима Кулика,** для того чтобы краудфандинг работал, ему не хватает трех компетенций: качественной оценки рисков, умения построить портфель (а у «физика» нет достаточного количества денег, чтобы собрать его из 200 единиц), ответственности платформы за просроченную задолженность. Другая проблема краудплатформ — они строятся на репутации. Как только появляются плохие отзывы, доверие к площадке пропадает. А в условиях, когда риски высоки, плохие отзывы точно будут появляться.

Какие перспективы

Однако даже при таком мрачном взгляде мастодонтов кредитного рынка на будущее коллективного финансирования ЦБ в своем первом обзоре рынка краудфандинга в июне 2022 года сообщил следующее: «В текущих условиях уменьшения доли рынка капитала и возможностей инвестирования краудфандинг для многих инвесторов и заемщиков является перспективным направлением получения и предоставления финансирования для бизнеса. Кроме того, возникшие экономические сложности позитивно сказались на развитии различных клиентских сервисов на инвестиционных платформах. Так, высокий уровень конкуренции на рынке краудфандинга приводит к улучшению качества разрабатываемых операторами инвестиционных платформ (ОИП) скоринговых моделей для отбора заемщиков как основного продукта, предлагаемого ОИП своим клиентам». То есть год назад регулятор отмечал улучшение ситуации с оценкой рисков, а опыт Сбера уже, наверное, можно назвать устаревшим.

Результатами обсуждения перспектив развития рынка краудфандинга на форуме «Сильные идеи нового времени» с «Б.О» поделился Сергей Федореев: «Эксперты едины во мнении, что крауд-инвестиции — это будущее финансовой системы России. Идея инвестиций в бизнес «через дорогу» (в бизнес, чьими продуктами и услугами мы пользуемся) — одновременно проста и эффективна. Рынок будет расти кратно. Это стало возможно во многом благодаря позиции Центрального банка, который делает рынок прозрачным для инвесторов и регулирует деятельность крауд-платформ. В свою очередь, бизнес видит в платформах

ЧТО ПОМИМО СБОРА СРЕДСТВ НА PLANETA.RU СТАЛО РЕЗУЛЬТАТОМ ВАШЕГО ПРОЕКТА? (ВОПРОС ДОПСУКАЛ ВЫБОР НЕСКОЛЬКИХ ОТВЕТОВ)



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ РЕСПОНДЕНТОВ:

- «Доверие к автору и ко мне, многие не покупали книги, а просто поддерживали проект»
- «Поиск партнеров не в финансовом ключе, а иная форма сотрудничества»
- «Повышение интереса к тому, на что собирал деньги»
- «Я находила людей, которые со мной оставались. Это самое главное»
- «Прокачка скилла режиссуры»
- «Повышение личной ответственности за эффективное использование средств для достижения заявленной цели»
- «Исполнение мечты»

коллективных инвестиций инструмент для конструирования процесса работы с инвесторами и альтернативный быстро работающий новый инструмент для привлечения денег. Особенно в тех случаях, когда банковская система не может помочь».

Инвестиционные платформы также дают позитивные прогнозы на собственное будущее, особенно после положительного влияния кризиса 2022 года: «Статистика наглядно показывает, что кризис не затронул сферу краудлендинга, а наоборот, краудлендинг стал одним из самых востребованных инструментов финансирования МСП: в 2021 году краудлендинговые платформы помогли получить предпринимателям 9 млрд рублей, в 2022 году — 12,8 млрд. «По итогам этого года мы ожидаем рост рынка до 18–20 млрд рублей, — сообщили в Money Friends. — Согласно нашим данным, которые мы собираем ежемесячно по рынку краудлендинга у действующих платформ, всего объем рынка за пять месяцев с начала 2023 года уже составил 7,5 млрд рублей, рынок вырос на 114% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Поэтому прогнозируем, что к концу года мы будем наблюдать значительный рост количества выданных займов и рост общей суммы выданных займов». Также представители платформы предполагают, что на рынок придут более крупные институциональные инвесторы (банки, финансовые компании), которым будет интересно инвестировать в этот рынок и косвенно влиять на его рост.

«Краудлендинг является одним из самых быстро растущих рынков, — подтвердили представители Lender Invest. — Однако есть риски, в случае повальных дефолтов на этом рынке может сформироваться недоверие, которое будет отпугивать инвесторов, но это дело качества отбора заемщиков на каждой из платформ».

По мнению **Павла Самиева,** председателя комитета «ОПОРЫ РОССИИ» по финансовым рынкам, краудфандинговый рынок еще не до конца сформирован с точки зрения инвесторов: «Существует много предубеждений, негативных оценок у людей, которые готовы были бы инвестировать через краудплатформы и даже готовы к рискам с точки зрения самих объектов инвестирования, но не очень доверяют платформам. Потому что зачастую путают их с нелегальными площадками, на которых может быть формирование мошеннических схем, когда под видом похожих на краудфандинг процедур в реальности происходит заключение контрактов и инвестирование в нереальные бизнесы, которые никаких оценок не проходят и благонадежность не подтверждают». С другой стороны, эксперт отметил возможное увеличение числа инвестиционных площадок: «На рынке сейчас более 60 платформ, но это еще далеко не предел. Я думаю, будет новый этап открытия таких площадок, их вхождения в реестр и попыток конкурентной борьбы за нишу, долю на рынке. Могут появляться платформы, специализирующиеся на каких-то отдельных отраслях и видах проектов. Также платформы по-разному позиционируют, как они оценивают риски, как оценивают проекты. Где-то есть очень интересные подходы к методологиям и к рейтингованию проектов».

В целом, можно предположить, что молодой рынок продолжит развитие за счет эффекта низкой базы, особенно если на его стороне продолжит играть Банк России с новыми полезными регуляторными мерами. Однако опыт игроков кредитного рынка иллюстрирует, что такие рискованные инвестиции все же не могут иметь массового характера, если платформы не придумают системы оценки, близкой по эффективности к банковской, но дешевой в реализации. Б.О