

«**ВИТРИНА**»

Проект по созданию электронной площадки для расширения доступности к финансированию деятельности для предприятий малого и микро бизнеса на основе технологий краудлендинга с привлечением частных инвесторов

Идея проекта

- Создать электронную площадку «ВИТРИНА» для расширения возможностей и доступности к финансированию деятельности для предприятий малого и микро бизнеса в России.
- На площадке будет осуществляться информационное взаимодействие участников в т.ч. ведение личных кабинетов, отбор и скоринг проектов и заемщиков, предоставление займов от частных инвесторов, расчеты между кредиторами и заемщиками, обеспечена прозрачность, простота и технологичность сделок, распределение рисков.
- Будут использованы краудлендинговые технологии с учетом зарубежного и отечественного опыта.

Возможные направления крауд-деятельности

Краудсорсинг

Мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством или обществом в целом.

Примеры: wikipedia, witology (проекты для Правительства Москвы, Сбербанка) итд. + всё, что ниже.

Краудфандинг

Технология привлечения финансовых ресурсов от широких масс с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, организации мероприятия, поддержки как юридических, так и физических лиц итд.

Примеры: kickstarter, boomstarter, lendingclub, kiva, upstart, добро.mail.ru итд. + всё, что ниже.

Краудинвестинг (акционерный краудфандинг)

Составная часть краудфандинга, имеющая своей главной характеристикой финансовое вознаграждение, которое получает инвестор как результат вложения капитала.

Примеры: crowdcube, seedrs, starttrack

Краудлендинг - предложение по проекту ВИТРИНА

Метод онлайн-кредитования физлицами других физлиц или компаний через специально созданные Интернет-ресурсы

Примеры: lendingclub, зора, поток

Актуальность проекта

Для заемщиков:

- решение проблемы отсутствия достаточных залогов для возможности привлечения кредитов на создание и развитие бизнеса
- более низкие процентные ставки чем на банковский кредит
- упрощение бюрократической процедуры и сокращение сроков в привлечении финансирования
- возможность продвигать информацию о проекте на рынке в процессе привлечения инвесторов, общественное тестирование актуальности проекта
- технологичность и прозрачность процессов финансирования

Для кредиторов:

- новый финансовый инструмент, в дополнение к уже существующим (вложение в недвижимость, ценные бумаги, депозиты и проч.), по доходности выше чем в банковские депозиты. при умеренных рисках
- низкий порог входа (небольшие суммы) для инвесторов, что значительно расширяет круг участников, в т.ч. массовый сегмент частных лиц ранее не принимавших
- в потенциале широкий выбор проектов в различных сегментах экономики
- технологичность и прозрачность процессов финансирования и возврата вложений, скоринговая поддержка проектов

Рыночные условия:

- положительный зарубежный опыт
- слабая конкуренция среди краудлендинговых российских площадок
- развитие социальных сетей и информационного пространства

Зарубежный опыт краудлендинга

LendingClub – американская краудлендинговая площадка, которая в I квартале 2016 года выдала кредитов на сумму более **2 750 млн.** USD (см. приложение 1).

Zopa – европейская платформа, профинансировавшая 60 тыс. клиентов на сумму более 1,57 млрд. фунтов.

Crowdcube – проект запущен в 2011 году в UK и за это время поднял проинвестировал на **150** млн. фунтов, **83** из которых были проинвестированы в 2015 году

GoFundMe – площадка, ориентированная на бизнес проекты, на момент 2015 года профинансированно свыше 300 тыс. проектов с общей суммой в **105** млн. USD

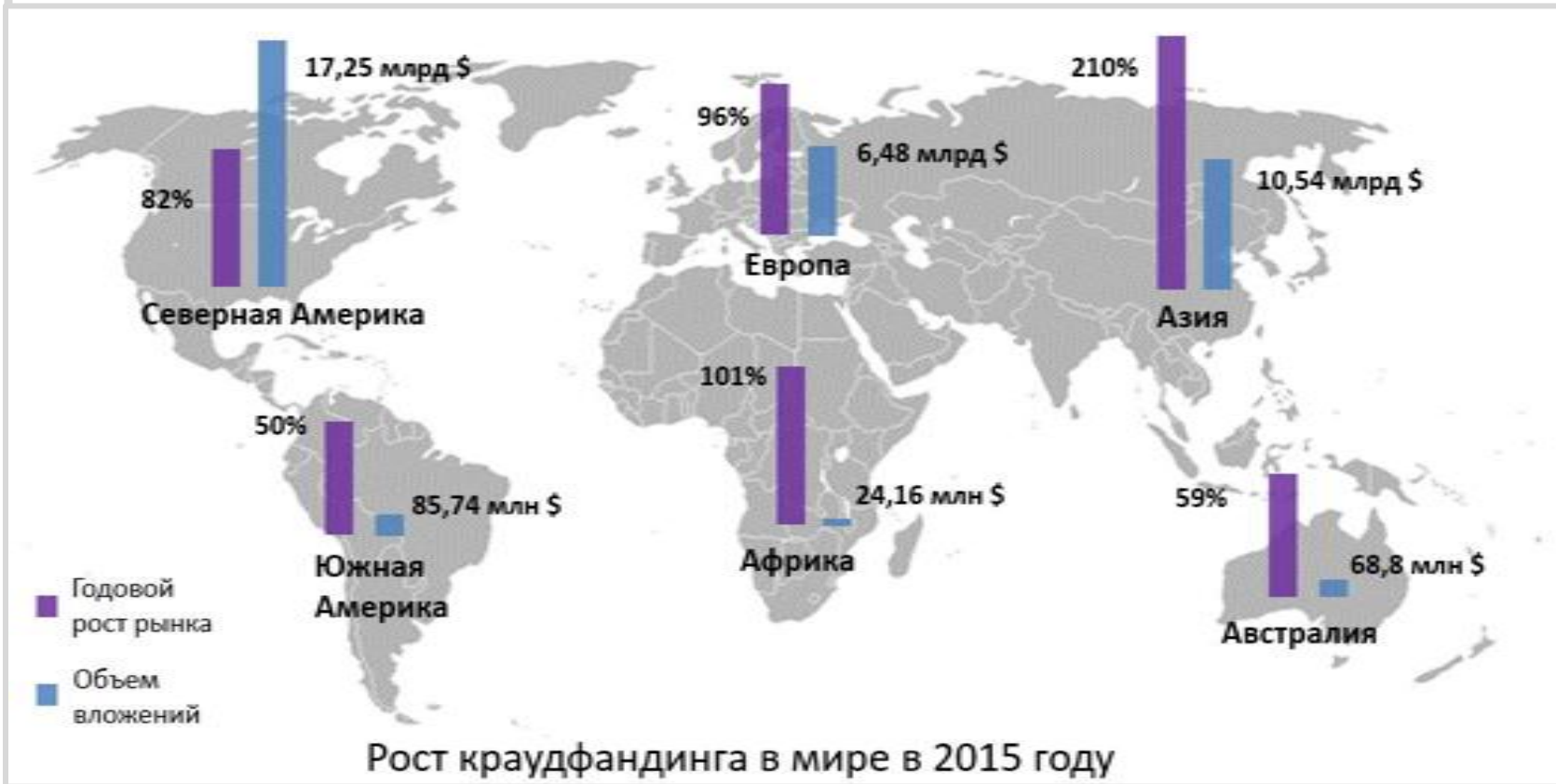
FundersClub – создана в 2012 году, к 2015 году профинансировано на сумму **45** млн. USD, и более **750** млн USD привлеченного капитала после инвестирования через FundersClub.

Seedrs – британская компания, созданная в 2012 году, позволяет инвестировать от 10 фунтов, к настоящему времени проинвестировано более **64** млн. фунтов.

И др.

Рост рынка краудфандинга*

На карте представлена информация о росте рынка краудфандинга на 2015 год.



*Краудлендинг – подраздел краудфандинга, составляющий более 30% от рынка краудфандинга в мире.

Российский опыт краудлендинга

Краудлендинговых систем в России совсем немного. Данный вид краудфандинга только зарождается.

Ярким примером краудлендинга в России считается **проект Альфа-банка «Поток»** - в тестовой версии удалось собрать **29** млн. рублей за 20 часов работы площадки (см. приложение 2).

Planeta.ru – пионер и лидер краудфандингового рынка России, проинвестировано проектов более, чем на **472** млн. рублей

Boomstarter – еще один представитель краудфандингового рынка России, существуют с 2012 года, на конец 2015 года смогли собрать более **180** млн. рублей.

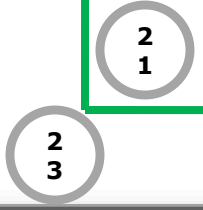
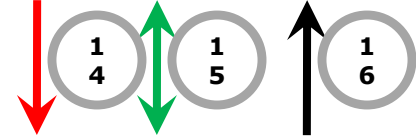
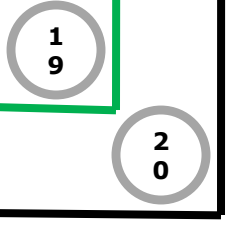
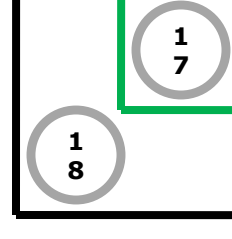
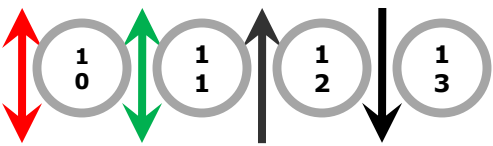
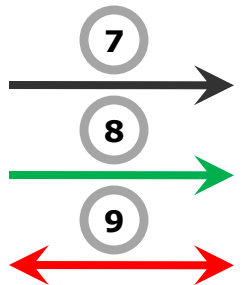
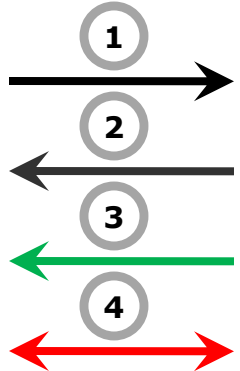
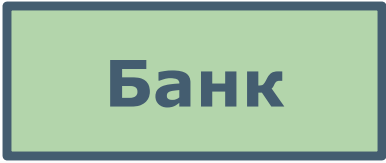
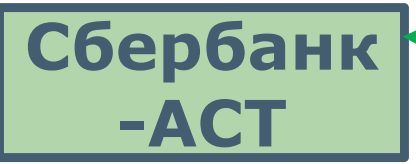
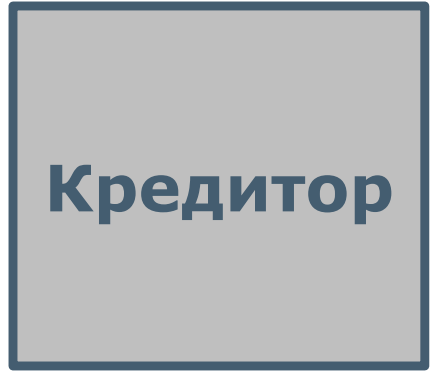
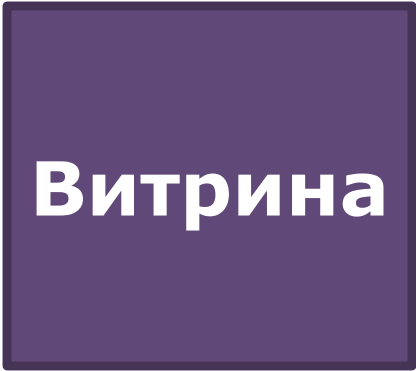
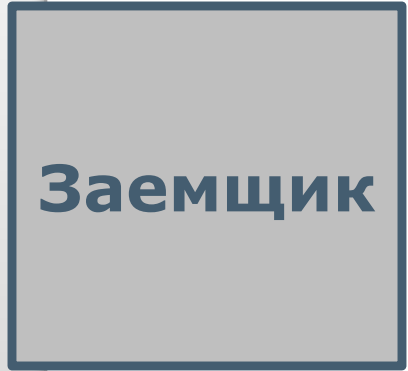
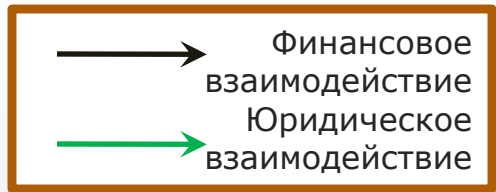
Simex – позиционирует себя как краудинвестиционная площадка №1 в России, на данный момент числится 14391 инвестор и инвестировано более **37** млн. рублей.

StartTrack – проект – дочка ФРИИ, основные проблемы: недоступность для проектов, экспертиза ФРИИ, высокий порог входа (несмотря на заявления – в pre-seed и seed не вкладываются, допускают только аккредитованных инвесторов). Проинвестировано 21 проектов, на сумму **325,6** млн. рублей

Имеется также ряд других компаний, деятельность которых похожа на краудлендинг, но по сути является кредитованием частных лиц под высокий процент на потребительские цели

Партнеры проекта и их функции

Витрина - развитие бизнеса	СбербанкАСТ – площадка - операционное обеспечение
<ul style="list-style-type: none">• Поиск заемщиков и кредиторов• Ведение личных кабинетов и документооборот• Проведение скоринга проектов и участников• Контроль финансовых операций и выплат• Маркетинг	<ul style="list-style-type: none">• Техническая поддержка• Предоставление функций эскроу-площадки• Обеспечение расчетов



Мотивация банка

- формирование ресурсной базы для расчетного банка - открытие счетов для заемщиков;
- наращивание клиентской базы: заемщики проходят скоринг в crowd-проектах, и по мере роста бизнеса могут становиться клиентами банка в сфере кредитования и других финансовых услуг;
- формирование информационной базы по сегментам бизнеса, задействованных на crowd-площадке, совершенствование скоринговых моделей;
- формирование положительного имиджа, продвижение бренда банка на рынке и в социальных сетях как участника программы, повышение лояльности к бренду у клиентов;
- возможность кросс-продаж финансовых продуктов банка для участников crowd-площадки;
- возможность создания инкубатора по тестированию новых банковских продуктов на crowd-площадке.

Предложение для Госкорпорации МСП

1. Поддержка проекта участием выдачи гарантий на стадии краудлендинга и на стадии кредитования банками
2. Привлечение МСП банка в качестве расчетного банка для краудлендинга и банка перекредитовывающего проекты на зрелой стадии развития
3. Участие в проекте Региональных гарантийных организаций
4. Совместное продвижение проекта на рынке как продукт для МСП, маркетинговое сотрудничество, совместная реклама
5. Совместное создание новых кредитных продуктов и их продвижение для МСП в наиболее востребованных сегментах экономики
6. Совместный скоринг участников МСП, аналитические материалы
7. Сотрудничество в области реализации имущества, залогов, обязательств предприятий МСП допустивших дефолт
8. Экспертиза проектов в выбранных сегментах экономики

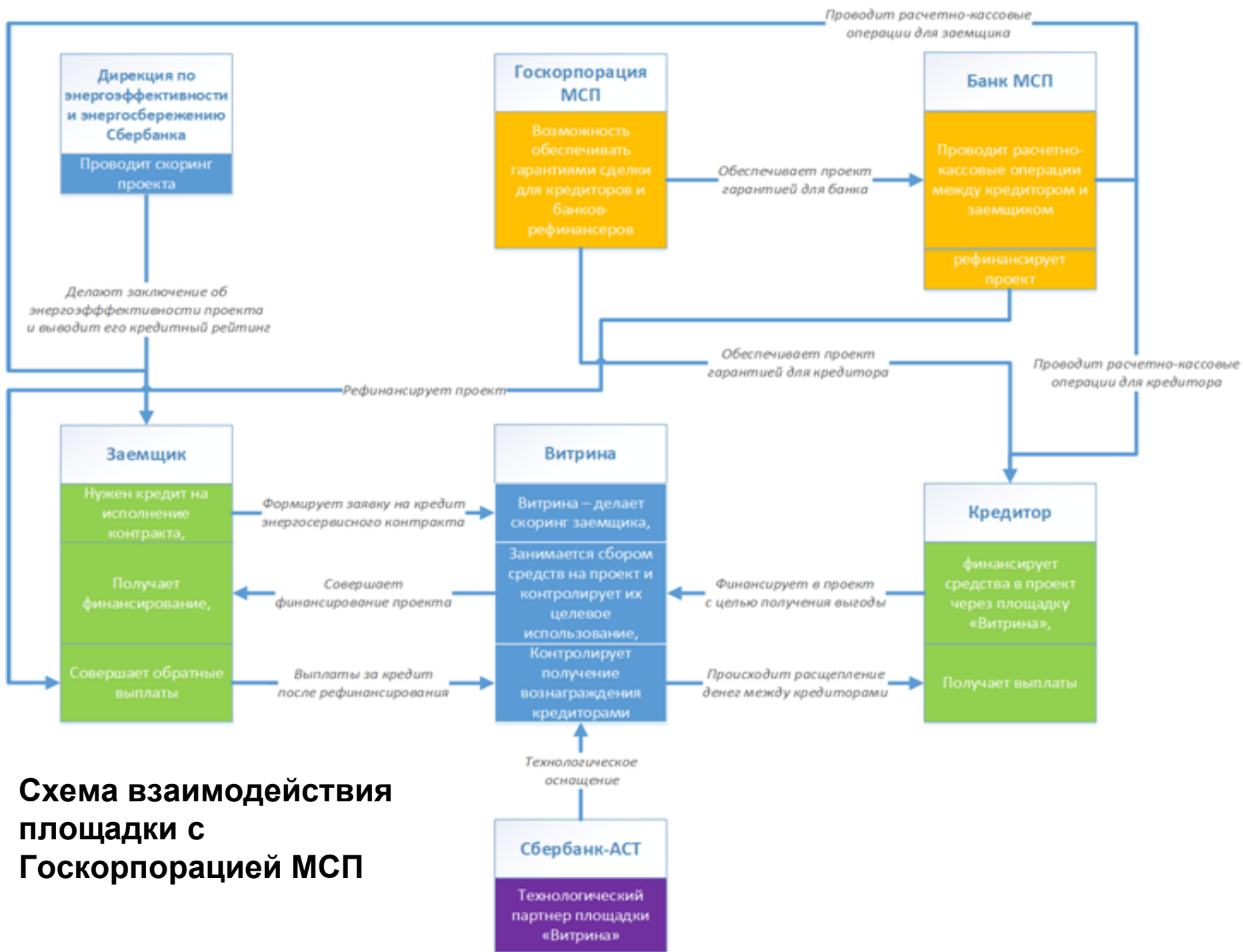


Схема взаимодействия площадки с Госкорпорацией МСП

Пилотные направления по сотрудничеству с Госкорпорацией МСП

Энергосервисный контракт

Энергосервисный договор - договор, предполагающий выполнение специализированной энергосервисной компанией (ЭСКО) за свой счет полного комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий на предприятии Заказчика.

Энергосбережение - реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования.

Мероприятия в рамках контракта:

- Инвестиционный аудит
- Энергетический аудит
- Проектные работы
- Модернизация инженерных систем
- Поставка и монтаж нового оборудования
- Обучение персонала Заказчика
- Заключительный энергоаудит
- Эксплуатация объекта и возмещение понесенных затрат за счет экономии

Пилотные направления по сотрудничеству с Госкорпорацией МСП

Энергосервисный контракт

Виды услуг в рамках энергосервиса

- ❖ Строительство / реконструкция ТЭС для крупных потребителей
- ❖ Реконструкция котельных, трансформаторных подстанций, систем теплоснабжения, освещения и др.

Энергосберегающий эффект

- ❖ Экономия топлива, электричества, воды
- ❖ Снижение стоимости вырабатываемой энергии
- ❖ Снижение энергетических потерь
- ❖ Повышение КПД котлов, котельных и др.

Пилотные направления по сотрудничеству с Госкорпорацией МСП

Энергосервисный контракт

Особенности:

1. Комплекс мероприятий по энергосбережению происходит без вложения собственных средств Заказчика
2. Заемщиком выступает специализированная организация – ЭСКО
3. Погашение кредита происходит не от дополнительной выручки/прибыли нового предприятия, а от полученной экономии энергоресурсов действующего производства Заказчика
4. В рамках энергосервисного контракта могут выполняться СМР
5. Срок кредитования – до 7 лет
6. Целесообразно прописать требования по форме и содержанию Энергосервисного контракта
7. Цена контракта напрямую зависит от экономии полученной экономии ресурсов

Объемы рынка энергосервиса

- “Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года” в рамках которой предполагается:
Объемы финансирования:
 - 70 млрд. руб. - средства федерального бюджета
 - 625 млрд. руб. - средства бюджетов субъектов РФ
 - 8837 млрд. руб. - средства внебюджетных источников
- Среднее промышленное предприятие в России потребляет до 4 раз больше электроэнергии и других ресурсов по сравнению с таким же предприятием в промышленно развитых странах Европы. Энергетический потенциал энергосбережения и энергетической эффективности – 40%

Объемы рынка энергосервиса

- По различным оценкам, учитывая утвержденную гос.программу, а также потребность российской экономики в повышении энергоэффективности, ежегодный объем долгового финансирования может составить более 500 млрд. руб.
- В Германии, Австрии, Швейцарии, Чехии, Польше, Южной Корее, Таиланде и др. странах реализация таких проектов позволяет снизить потребление энергии от 16% до 67%. Средний срок окупаемости таких проектов составляет 4 года. Сроки длительности контрактов, как правило, составляют от 10 до 14 лет.

Приложение 1. Lending Club

Схема работы с платформой Lending Club выглядит следующим образом:

1. Заемщик отправляет свой запрос на получение кредита, пройдя предварительно формальную оценку своей кредитоспособности.
2. В соответствии с кредитной историей и целей займа платформа предлагает процентную ставку, которая варьируется от 6,78% до 27,99%. Сумма кредита лежит в пределах от \$1 тыс. до \$35 тыс. Период в свою очередь ограничен максимум 60 месяцами.
3. Инвесторы, просматривая список запросов, выбирают интересные и финансируют их.
4. Заемщики в свою очередь ежемесячно выплачивают проценты. Причем это происходит автоматически. В случае наличия, конечно, требуемой суммы на их банковских счетах.

При этом в Lending Club жесткий отбор заявок – проходит не более 10%. Тем самым они уменьшают риски для кредиторов и гарантируют успешные выплаты для кредиторов. Инвесторы берут ответственность за свои вклады на себя. Из-за низкого минимального порога - 25\$ - инвестировать может практически каждый желающий.

Приложение 1. Lending Club

В настоящее время площадка испытывает серьезные проблемы из-за ряда мошеннических схем при секьюритизации кредитных продуктов.

Бизнес модель площадки фактически претерпела изменения превратившись из $r2r$ в модель $v2r$, что связано с стремлением обеспечить приток капитала от финансовых институтов для сохранения темпов развития проекта.

Обнаружены манипуляции с фактическим уровнем невозврата.

В результате скандалов цена на акции компании значительно снизилась и возникли проблемы с привлечением инвесторов.

Приложение 2. «Поток», Альфа-Банк

29 февраля клиенты Альфа-Банка, оставившие заявки на участие в «**Потоке**», получили доступ к инвестированию. Сервис подтвердил, что интерес к подобного рода услугам высок, набрав 29 млн рублей всего за 20 часов.

Заимодатели могли дать от 10 000 до 500 000 рублей сроком на 6 месяцев. По статистике проекта «Поток» Альфа-Банка 13 инвесторов проинвестировали на сумму 500 000 рублей (высший порог), еще 150 инвесторов – на 10 000 рублей (низший порог). Средняя сумма займа – 66 тыс. рублей. Заимодателем мог выступить любой клиент Альфа-Банка.

The screenshot shows the 'Поток' investment platform interface. At the top, it says 'ПОТОК от А Альфа-Банк'. There are links for 'Справка', 'Блог', and 'Личный кабинет'. The main heading is 'Выберите пакет для инвестиций'. Below this, there is a note: 'Сервис работает в пилотном режиме. Читайте подробности у нас в блоге: <https://medium.com/potok-myсли>'. The interface displays four investment packages:

- Формат инвестиций:** 'Топ компаний среди подавших заявки'. Amount: 29 530 000 из 29 000 000 ₽. 'Средств бизнеса'. Interest rate: 0,0% годовая.
- Анонсирование:** 'Лучшие производственные компании'. 'Пакет находится в стадии формирования. Вы подписаны на обновления статуса портфеля, мы свяжемся с вами, когда пакет будет доступен для инвестиций.'
- Анонсирование:** 'Растущие ИТ-компании'. 'Пакет находится в стадии формирования. Вы подписаны на обновления статуса портфеля, мы свяжемся с вами, когда пакет будет доступен для инвестиций.'
- Анонсирование:** '10 компаний переходящих в средний бизнес'.