

CRYPTO ASSETS: DEFINITION AND CLASSIFICATION

SOLOVYOV Nikita Alekseevich

Postgraduate Student
St. Petersburg State University of Economics
St. Petersburg, Russia

The article discusses approaches to defining the concept and classification of crypto assets, presents the author's definition of the term «virtual currency», and highlights the classification of crypto assets, taking into account the economic nature of stablecoins.

Keywords: crypto assets, cryptocurrencies, stablecoins, digital currencies, digital financial assets.

НЕИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОДЕЛИ КРАУДФАНДИНГА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

ШАФРАНСКАЯ Екатерина Николаевна

аспирант
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье проводится исследование специфической структуры современного рынка краудфинансирования. Кратко характеризуется сложность определения термина «краудфандинг». Дается краткое описание применяемых в стране моделей краудфинансирования. Обозначаются ключевые различия между регулируемым и нерегулируемым сегментами рынка краудфандинга.

Ключевые слова: краудфандинг, благотворительный краудфандинг, краудфандинг вознаграждения, инвестиционные платформы, инвестиции.

Краудфандинг – термин, так и не получивший устоявшегося определения. В обобщенном виде, к нему относят все проекты сбора средств от широкого круга потенциальных вкладчиков, которые добровольно предоставляют свои активы для достижения некоторых заранее установленных целей. Исходя из данного подхода, краудфандинговыми проектами можно считать, например, финансирование установки памятника Минину и Пожарскому в 1812-1813 гг. Сбор средств «по подписке», применявшийся в Российской империи, весьма схож с некоторыми современными моделями краудфандинга.

Однако в последние годы термин прочно связывают с применением такого канала коммуникации, как сеть «Интернет» [2; 3]. В некоторых случаях он употребляется даже в более узком представлении – как привлечение средств на реализацию проекта посредством специализированных краудфандинговых платформ, особого типа финансовых посредников.

Подобные институты стали появляться на российском рынке довольно давно – ориенти-

ровочно с начала 2010-х гг. (интернет-площадки Planeta.ru и Boomstarter начали свою деятельность в 2012 г.). Сегмент их деятельности стихийно развивался вплоть до 2020 г., когда в силу вступил федеральный закон, заложивший базу специализированного регулирования национального краудфандингового рынка (Федеральный закон № 259-ФЗ от 02.08.2019 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»).

Осуществлять деятельность по организации привлечения инвестиций в соответствии со способами, указанными в данном нормативном акте, могут только организации, соответствующие установленным требованиям и внесенные Центральным банком РФ в реестр операторов инвестиционных платформ. За 2020 г. в реестр были включены сведения по двадцати организациям (из них четыре к концу 2023 г. уже были исключены), как следует из данных реестра операторов инвестиционных платформ Центрального банка РФ. На конец 2023 г. в реестре числились

семьдесят восемь операторов инвестиционных платформ (помимо исключенных).

Сфера действия упомянутого федерального закона охватила значительную часть существовавшего краудфандингового рынка – но не всю. Нормативный акт содержит закрытый перечень способов, посредством которых может осуществляться привлечение средств. Далеко не все существующие модели краудфандингового рынка попадают в их число.

Фактически, сегмент оказался разделен на две части. Организации, схемы посредничества которых соответствуют федеральному закону, называются операторами инвестиционных платформ, а их интернет-площадки, соответственно, инвестиционными платформами.

Данный тип финансовых посредников занимается организацией процесса привлечения средств посредством краудлендинга (альтернатива банковского кредита, когда вместо кредитной организации функции кредитора выполняет большая группа малых инвесторов, преимущественно – физических лиц) и краудинвестинга (при посредничестве специализированной платформы проводится внебиржевая эмиссия ценных бумаг, как правило, – по закрытой подписке) [1].

Однако более исторические, традиционные формы краудфандинга в сферу действия специализированного законодательства не попали – это так называемые модель благотворительного краудфандинга и модель краудфандинга вознаграждения.

Хотя организации-посредники данного рыночного сегмента часто путают с инвестиционными платформами, к таковым они не относятся. Стандарты специализированного законодательства на платформы нерегулируемого сегмента не распространяются, что очень важно понимать для потенциальных вкладчиков.

Можно сделать предположение, что, создавая такое разделение, законодатель исходил из природы мотивации потенциальных инвесторов.

Для моделей регулируемого сегмента характерна инвестиционная активность со стороны потенциальных вкладчиков. Нельзя сказать, что совершенно не имеют места иные мотивы инвесторов – так проекты с привлекательной, интересной или вызывающей сочувствие причинами сбора средств имеют заметно большие шансы на успешное привлечение необходимого финансирования.

Тем не менее, непосредственная цель сбора средств носит несколько второстепенный характер. Довольно часто финансирование привлекается на «увеличение оборота» или «расширение сферы деятельности», то есть с весьма широким набором потенциальных направлений расходования. Особенное внимание уделяется способности заемщика исполнить иные обязательства перед вкладчиками – обеспечить получение ими положенного вознаграждения (денежными средствами в случае краудлендинга, ценными бумагами – в случае краудинвестинга, крайне редко – в иных формах, установленных законом).

В случае благотворительного краудфандинга ключевым вознаграждением инвестора является моральное удовлетворение либо от непосредственного результата реализации проекта, либо от осознания факта своего в нем участия. Иногда к данной модели относятся также предложение небольших символических наград: некоторых материальных сувениров или, например, публичного объявления имен наиболее активных участников.

Последние проекты можно также отнести и к иной модели неинвестиционного краудфандинга – краудфандингу вознаграждения. Для него характерно предоставление в качестве позитивного стимула вкладчикам некоторого результата, прямого или косвенного, реализации проекта.

Наиболее известны две российские площадки, ориентированные на модели нерегулируемого сегмента, – уже упоминавшиеся выше Planeta.ru и Boomstarter.

Благотворительный краудфандинг и краудфандинг вознаграждения продемонстрировали особенную эффективность в части привлечения финансирования для творческих, социальных, научно-популярных проектов. Также с их помощью достаточно часто успешно получают дополнительное финансирование разнообразные стартапы.

Существуют примеры, когда посредством подобных проектов собирались бюджеты свыше десяти миллионов рублей, однако таких примеров на внутреннем российском рынке краудфандинга немного. Для данной сферы бюджет свыше миллиона рублей уже считается довольно значительным, хотя и не является чем-то исключительным.

При формировании первичного капитала данные модели не очень эффективны. Они

активно применяются при привлечении дополнительного финансирования. Авторы проектов получают возможность предварительно оценить аудиторию, заранее выяснить, насколько будущий продукт востребован у потенциальных покупателей.

Также модель краудфандинга вознаграждения активно применяется как метод своеобразной предпродажи. В качестве примера, писатели таким образом собирают средства на выпуск книг от лиц, желающих ее приобрести в будущем.

Деятельность самих платформ сегмента носит преимущественно коммерческий характер. Обычно они предлагают специальные условия именно для благотворительных проектов: отказываются от комиссионного сбора за размещение на своих ресурсах, принимает на себя некоторые категории расходов. В иных случаях они получают вознаграждение, конкретный размер и форма которого зависят от платформы.

Приблизительная комиссия организатора сервиса составляет от 10 до 15%. Для проектов, признанных неудачными (не собравшими минимальный объем средств в установленные сроки) – до 0%, что определяется правилами конкретной платформы. Также автору проекта, в большинстве случаев, требуется оплатить услуги платежных агрегаторов.

Помимо комиссии, практикуются и иные формы оплаты услуг платформы. Встречается применение тарифов с фиксированным размером оплаты. Они разнятся в зависимости от платформы и количества входящих услуг (от нескольких тысяч рублей до нескольких десятков тысяч).

Помимо непосредственного размещения информации на своих ресурсах сервисы предоставляют широкий набор дополнительных услуг, например, предлагают орга-

низовать рассылку вознаграждений, имеющих материальную форму.

Разнообразие алгоритмов, в соответствии с которыми привлекаются средства, у платформ нерегулируемого сегмента шире.

Закон определяет следующие обязательные характеристики инвестиционных предложений, размещенных посредством инвестиционных платформ: срок действия предложения, минимальный объем бюджета (если он не собран в установленный срок, проект завершается и собранные средства возвращаются инвесторам), максимальный объем бюджета (если он достигнут, проект считается успешным и сбор средств прекращается).

На платформах нерегулируемого сегмента встречаются проекты, осуществляемые по схеме «Все или ничего», которые ограничены временем сбора средств и минимальной суммой, или же «До цели», бюджет которых ограничен максимальной суммой. Также можно обнаружить и иные подходы к определению базовых условий предложения.

Таким образом, российский рынок краудфандинга состоит из двух принципиально отличных сегментов – регулируемого или инвестиционного и нерегулируемого. Второму соответствуют модели благотворительного краудфандинга и краудфандинга вознаграждения, ориентированные на нефинансовую мотивацию потенциальных вкладчиков. Деятельность организаций-посредников в данном сегменте также носит преимущественно коммерческий характер, хотя существуют специальные условия для проектов, признанных благотворительными. Для лиц, вкладывающих свои средства, принципиально важно понимание различий между моделями краудфинансирования, попадающими в сферу действия специализированного законодательства, и теми, которые находятся вне ее.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банк России. Обзор платформенных сервисов в России. Информационно-аналитический материал. Банк России. – URL:https://www.cbr.ru/Content/Document/File/146720/platform_services_20230515.pdf (дата обращения: 10.02.2024).
2. Макарова К.Б. Благотворительная сущность краудфандинга // Юридические науки. – 2023. – № 1. – С. 48-52.
3. Мотовилов О.В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей [Текст] // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2018. – Т. 34. – Вып. 2. – С. 298-316.
4. Папаскуа Г.Т. Краудфандинг: понятие, виды и риски // Актуальные проблемы российского права. – 2021. – Т. 16. – № 7. – С. 77-85. – DOI: 10.17803/1994-1471.2021.128.7.077-085.

NON-INVESTMENT MODELS OF CROWDFUNDING IN THE NATIONAL ECONOMY

SHAFRANSKAYA Ekaterina Nikolaevna

Postgraduate Student

St. Petersburg State University of Economics

St. Petersburg, Russia

The article analyzes the specific structure of the modern crowdfunding market. The complexity of defining the term «crowdfunding» is briefly described. A brief description of the crowdfunding models used in the country is given. Key differences between the regulated and unregulated segments of the crowdfunding market are outlined.

Keywords: crowdfunding, charitable crowdfunding, reward crowdfunding, investment platforms, investments.

ПСИХОЛОГИЯ

УДК 159.99

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ДИСКУРСА УБЕЖДЕНИЙ ПОКОЛЕНИЯ Z

ДАВЕР Диана Игоревна

психолог, соискатель степени кандидата наук

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Россия

Многочисленные исследования в области психологии указывают на большое значение сети Интернет при формировании коммуникативной компетентности у представителей поколения Z. Интернет пространство является своего рода линзой, через которую преломляются все высшие психические функции. Виртуальный мир, который конкурирует с реальностью, не только стирает географические границы и дает равные возможности получения образования и общения, но и ведет к аутизации, снижению уровня критического мышления, наносит непоправимый вред психике, влияя на внимание, объем кратковременной памяти, способность восприятия вербальной информации. В данной статье представлены результаты опросника 60 студентов колледжа (возраст 18-19 лет) об их времяпровождении в сети Интернет и коммуникативных стратегиях.

Ключевые слова: коммуникация, дискурс убеждений, аутизация, виртуальный мир, поколение Z.

Введение. Проблема изучения дискурса убеждений остро стоит в ситуации переизбытка информации, преждевременного информирования и необходимости выработки критического мышления у представителей поколения Z [4], социальной аутизации [1; 2], негативного влияния сети Интернет на идентичность личности [9]. Многие ученые отмечают трансформации морально-этических ценностей в цифровой среде [10], изменение эмоционально-волевой сферы и ценностной [7].

Изучение дискурса убеждений затруднено по причине того, что большинство убеждений не осознаваемы [К.Г. Юнг, К. Хорни, А. Бек] и их изучение возможно через ценности, ориентации, веру, поведение, мотивы [3; 5].

Дискурс убеждений о коммуникации претерпел сильные изменения за последние 20 лет. Поколение Z – первое поколение, которое выросло полностью в цифровой среде, а поскольку на формирование убеждений влияет среда, то это поколение имеет убеждения о коммуни-