

КРАУДФАНДИНГ КАК МЕТОД ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ШАФРАНСКАЯ Екатерина Николаевна

аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Россия

В рамках настоящего исследования рассматриваются ключевые аспекты краудфандинга инвестиционных платформ как метода привлечения дополнительного финансирования субъектами малого и среднего бизнеса. Дается характеристика специфики развития современного российского рынка краудфинансирования. Приводятся данные по объемам финансирования, привлекаемого субъектами малого и среднего бизнеса посредством операторов инвестиционных платформ.

Ключевые слова: краудфандинг, малый и средний бизнес, привлечение финансирования, краудлендинг, краудинвестинг.

Различные модели краудфандинга, реализуемые операторами инвестиционных платформ (далее – ОИП), часто рассматривают в контексте предоставления альтернативных источников финансирования для субъектов малого и среднего бизнеса. Данный вопрос неоднократно поднимался в разнообразной литературе и к настоящему моменту существует достаточно большое число исследований, посвященных рассмотрению практик краудфинансирования в сфере деятельности соответствующих организаций. Тем не менее, национальный рынок краудфандинга активно развивается, расширяется число применяемых моделей и увеличивается количество задействованных субъектов экономической деятельности, как со стороны спроса (заемщики или эмитенты, лица, осуществляющие привлечение средств), так и со стороны предложения (инвесторы, лица, осуществляющие вложение средств).

Мнение об особенном значении краудфандинга для субъектов малого и среднего бизнеса подтверждается статистически: среди активных заемщиков (то есть реализовавших в течении года как минимум один проект посредством ОИП) стабильно преобладают именно данные юридические лица. Как следует из данных, представленных на рисунке 1, на начало 2024 г. свыше 99% всего финансирования, аккумулируемого по-

средством инвестиционных платформ, собрано в рамках проектов малого и среднего бизнеса [1].

Хотя для краудфандингового рынка объем финансирования, привлекаемого подобными организациями, весьма значим, относительно более традиционных инструментов он остается сравнительно небольшим. Так только за четвертый квартал 2023 г. субъектам малого и среднего бизнеса были предоставлены кредиты на сумму свыше 3 233 813 миллионов рублей, что больше, чем совокупный объем краудфинансирования за весь период с IV квартала 2022 г. по I квартал 2024 г. [1; 2; 3].

Краудфандинг оказывается особенно привлекателен для субъектов малого и среднего бизнеса в силу упрощенной процедуры скринга и сравнительно невысоких транзакционных издержек. Для крупного бизнеса он представляет заметно меньший интерес: хотя встречаются отдельные проекты со сравнительно большим объемом привлечения, средний размер инвестиционного предложения, реализуемого посредством инвестиционных платформ, остается относительно небольшим. Так на одного заемщика в сегменте, являющегося юридическим лицом, в 2023 г. пришлось около 2,6 млн рублей, привлеченных по схеме краудлендинга [1]. Несколько больше объемы в сегменте краудинвестинга – около 12,7 млн рублей на эмитента [1].



Рисунок 1. Объем краудфинансирования, привлекаемого субъектами малого и среднего бизнеса [1]

Основным методом реализации краудфинансирования для субъектов малого и среднего бизнеса остается краудлендинг, схожий по схеме реализации с банковским кредитованием. Его доля в структуре привлекаемых посредством инвестиционных платформ средств стабильно преобладает (см. рисунок 1), хотя в условиях высокой доходности по банковским депозитам интерес инвесторов к подобным проектам снижен. Возможности субъектов малого и среднего бизнеса к эффективному применению дополнительного финансирования ограничены, в то время как схема краудлендинга обычно предполагает фиксированный размер вознаграждения инвесторов. Последнее выплачивается в соответствии с графиком платежей, который устанавливается до момента публикации инвестиционного предложения посредством ресурсов платформы.

Краудинвестинг, в свою очередь, реализуется посредством распространения акций по закрытой подписке. Технически возможна эмиссия иных ценных бумаг посредством ОИП, в частности, облигаций, но на практике данная модель распространения в России не получила.

Краудфандинг инвестиционных платформ – это метод инвестирования, который несет высокий риск для инвестора. В значительной степени это связано со спецификой организации самого процесса: ОИП не отвечает по обязательствам заемщиков. Соответственно инвесторы, среди которых преобладают физические лица (на последний квартал 2023 г. доля физических лиц среди зарегистрированных инвесторов – 93%, среди активных инвесторов – 94%), сталкиваются с необходимостью взыскания средств непосредственно с заемщиков, преимущественно субъектов малого и среднего бизнеса [2]. На практике платформы предлагают разного рода дополнительные услуги в поддержку инвесторов, вплоть до выкупа просроченных займов при возникновении дефолта, но только в отдельных случаях и часто – за дополнительную плату.

Текущий размер просроченных обязательств на краудфандинговом рынке относительно невелик. На конец первого квартала 2024 г. совокупный объем просроченной задолженности в сегменте составил 1 998 млн рублей при общем объеме привлечения в 11 176 млн рублей за тот же квартал [2]. Подобную статистику можно расценивать как

признак высокой эффективности системы скоринга, введенных ОИП, однако важно отметить, что те разрабатываются каждой платформой самостоятельно и поэтому сильно различаются.

Таким образом, современный российский рынок краудфинансирования достаточно эффективно реализует функцию привлечения

дополнительного финансирования субъектами малого и среднего бизнеса. Объем финансовых ресурсов, аккумулируемых ОИП, растет. Инвестиционные предложения формируются в соответствии с двумя ключевыми моделями: краудлендингом и краудинвестингом, которые кардинально отличаются в части способа вознаграждения инвестора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информационно-аналитический материал. Обзор платформенных сервисов в России // Банк России. 2024. – URL:https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49243/platform_services_2024-1.pdf (дата обращения: 28.02.2025).
2. Основные показатели деятельности платформенных сервисов // Банк России. – URL:https://www.cbr.ru/statistics/ifr/#a_159863file (дата обращения: 28.02.2025)
3. Сведения о размещенных и привлеченных средствах // Банк России. – URL:https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/#a_112227 (дата обращения: 28.02.2025).
4. Финансирование субъектов малого и среднего бизнеса посредством крауд-технологий: проблемы и перспективы / Е.С. Матерова, М.А. Юбкин, Л.Н. Сафиуллин, Р.Р. Гайзатуллин // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 5. – С. 1585-1600. – DOI 10.18334/ce.17.5.117679.

CROWDFUNDING AS A METHOD OF ATTRACTING ADDITIONAL FINANCING FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

SHAFRANSKAYA Ekaterina Nikolaevna

Postgraduate Student

St. Petersburg State Economic University

St. Petersburg, Russia

This study examines the key aspects of crowdfunding of investment platforms as a method of attracting additional financing by small and medium-sized businesses. The article describes the specifics of the development of the modern Russian crowdfunding market. Data on the volume of financing attracted by small and medium-sized businesses through investment platform operators are provided.

Keywords: crowdfunding, small and medium-sized businesses, fundraising, crowdlending, crowdinvesting.