

УДК 336.63

Б. Ж. Тагаров

ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», Иркутск,
e-mail: TagarovBG@bgu.ru

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ КРАУДФАНДИНГА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: краудфандинг, краудлендинг, цифровая экономика, кредитование, инвестиции, цифровые экосистемы, цифровые платформы.

В настоящей статье автор рассматривает причины, которые влияют на развитие краудфандинга. Автор приводит статистическую информацию, показывающую устойчивый рост рынка краудфандинга. Рассматриваются такие факторы его развития, как появление и расширение единого финансового пространства, рост уровня информированности потенциальных участников рынка, рост количества участников цифровых экосистем, развитие таких технологий искусственного интеллекта, Big Data и блокчейн технологий. Автор отмечает, что традиционные финансовые институты имеют серьезные конкурентные преимущества перед краудфандинговыми платформами и описывает условия, при которых последние могут успешно развиваться. В статье указывается, что важнейшим условием является доступ к информации о нефинансовом поведении субъектов, которую накапливают различные цифровые экосистемы. В заключение автор кратко описывает модели доступа к информации о поведении заемщиков.

B. Zh. Tagarov

Baikal State University, Irkutsk, e-mail: TagarovBG@bgu.ru

FACTORS OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: crowdfunding, crowdlanding, digital economy, lending, investments, digital ecosystems, digital platforms.

In this article, the author examines the reasons that affect the development of crowdfunding. The author provides statistical information showing the steady growth of the crowdfunding market. Such factors of its development as the emergence and expansion of a single financial space, an increase in the level of awareness of potential market participants, an increase in the number of participants in digital ecosystems, the development of such artificial intelligence technologies, Big Data and blockchain technologies are considered. The author notes that traditional financial institutions have serious competitive advantages over crowdfunding platforms and describes the conditions under which the latter can successfully develop. The article indicates that the most important condition is access to information about the non-financial behavior of subjects, which is accumulated by various digital ecosystems. In conclusion, the author briefly describes the models of access to information about the behavior of borrowers.

Введение

Цифровая трансформация экономики приводит к изменению практически всех аспектов жизни людей и хозяйствующих субъектов. Одной из важнейших тенденций, связанных с этим процессом, является уменьшение количества посредников между производителями и потребителями экономических благ за счет возможности взаимодействия между ними напрямую с помощью цифровых интернет-сервисов. Экономические отношения, возникающие на основе подобных сервисов, в литературе характеризуются такими терминами, как «платформенная экономика», «одноранговая экономика», «убер экономика», «сетевая

экономика», «шэринговая экономика», «p2p экономика» и др.

Рынок капитала и финансовая деятельность в первую очередь подвержены данному процессу благодаря своей информационной природе, что, в частности, выразилось в появлении такого явления как краудфандинг. Краудфандинг – это деятельность, которая фокусируется на привлечении финансирования со стороны общественности с помощью цифровых интернет-платформ [1]. В целом можно выделить две основных формы краудфандинга: краудинвестинг и краудлендинг [2]. Краудинвестинг заключается в организации финансирования различного рода проектов путем привлече-

ния инвесторов, как правило, относительно небольших, через цифровую платформу. Под краудлендингом понимаются кредитные отношения, реализуемые также через цифровую платформу, между кредитором и заемщиком, предполагающие отсутствие посредника в лице кредитной организации. Преимущества краудфандинга заключается в том, что данный инструмент позволяет собрать нужную сумму денег с помощью привлечения большого количества инвесторов с небольшими средствами.

Целью исследования является определение факторов развития краудфандинга в цифровой экономике и условий, при которых их влияние будет проявляться.

Материал и методы исследования

Модели краудфандинга и р2р финансы в целом были исследованы целым рядом авторов. Тем не менее, до сих пор не совсем ясно, какими же факторами определяется их конкурентное преимущество перед банковской системой. В ходе написания статьи были проанализированы работы следующих ученых: Бабкин А.О. [1], Мотовилов О.В. [3], Корнеева А.В., Корнеев Г.У. [4], Гамбеева Ю.Н. [5], Лаврова Л.А. [6], Котляров И.Д. [7], Куваева Ю.В. [8], Жигас М.Г. [9], Бубнов В.А. [10] и др. Также были использованы статистические данные, представленные в открытом доступе Банком России, информационными агентствами и пр. В работе были использованы такие научные методы, как анализ литературы, синтез, системный подход и др.

Результаты исследования и их обсуждение

В современном понимании краудфандинг появился в США с запуска в 2009 г. платформы Kickstarter, хотя еще в древней Месопотамии использовалось практика совместного финансирования торговых кораблей и караванов [11], не говоря уже о появлении открытых акционерных обществах.

На глобальном рынке краудфандинга наблюдаются высокие темпы роста в последние годы. В 2023 его объем составил 15,42 млрд долларов, а по итогам 2024 года он должен достичь 17,87 млрд долларов. Прогнозируется, что к 2028 году рынок краудфандинга вырастет до 32,93 млрд долларов, а его среднегодовой темп роста составит 16,5% [12].

Что касается России, то, в настоящий момент, согласно данным Центрального банка в нашей стране действуют 64 оператора инвестиционных платформ, а объем рынка краудфандинга на конец 2023 года был равен 33,4 млрд рублей, что на 62% превышает значение предыдущего года [13]. При этом по итогам 2023 года численность субъектов, привлекающих финансирование через инвестиционные платформы, составило 139 тыс. лиц. Большая часть рынка краудфандинга в России приходится на краудлендинг. В 2023 году объем рынка краудлендинга в нашей стране достиг 27,5 млрд рублей или более 82% от всего рынка краудфандинга. Объем же привлеченных средств через инвестиционные платформы в 2023 г. составил 5,9 млрд рублей. (18% от объема рынка краудфандинга в 2023 г.).

Рассмотрим наиболее важные факторы развития краудфандинга.

1. Появление и расширение единого финансового пространства, принимающего все более виртуальный характер. Снижение издержек доступа к широкополосному Интернет, массовое использование мобильных устройств и развитие платежных систем дали возможность осуществлять финансовые и расчетные операции с минимальными издержками практически всем лицам, имеющим потребность в этом, вне зависимости от их местоположения, возраста и социальной группы. По данным Банка России, платежные приложения на смартфонах в данный момент уже стали главным средством платежа как в традиционной розничной торговле, так и в интернет-магазинах. По прогнозам Банка России применение платежных приложений для расчетных операций к 2027 году вырастет еще на 5-10% при постепенном уменьшении транзакций, осуществляемых с помощью пластиковых карт [14]. В результате на финансовый рынок приходит множество игроков, обладающих относительно небольшим капиталом.

2. Рост уровня информированности потенциальных участников рынка. Развитие социальных сетей, профессиональных сообществ, деятельности профессиональных блогеров и Интернет в целом позволяет создателям проектов, требующих финансирования, донести информацию об их характеристиках до потенциальных инвесторов, а последним – оценить перспективы своих вложений. Большинство проектов, финансируемых через краудфандинговые плат-

форм, имеют информационный характер, то есть, их востребованность не зависит от географического местоположения пользователей. Поэтому, возможность привлечь к таким проектам новых инвесторов всецело зависит от информированности интернет-аудитории.

3. Рост количества участников цифровых экосистем. Под цифровой экосистемой мы будем понимать совокупность участников, объединенных цифровой платформой, которая обеспечивает такие возможности, как: омниканальность, доступ ко все сервисам с помощью единой учетной записи, доступ к единому платежному сервису. Такой платформой может быть, как цифровая площадка Сбера или компании Яндекс, так и сервис «Госуслуги». О масштабах роста экосистем говорит тот факт, что по итогам 2023 года численность их участников в России составила около 66 млн человек, что на 40% больше, чем в 2022 году, а выручка цифровых платформ от таких подписок – 111 млрд рублей (на 68% больше, чем в 2022 году) [15]. Пользователи, являющиеся участникам подобных экосистем, оставляют о себе множество информации, что позволяет платформам изучать их поведение и, если речь идет о кредитовании, выстраивать рейтинг, исходя из их платежеспособности. Это позволяет снизить асимметрию информации на финансовом рынке и, в недалеком будущем, создать некий аналог кредитных бюро, позволяющий получить доступ к информации о участнике рынка краудфандинга.

4. Развитие таких технологий, как интернет вещей, искусственный интеллект и Big Data. По итогам 2023 года объем мирового рынка больших данных достиг 220,2 млрд долларов, а его среднегодовой рост прогнозируется на уровне 12,7%. Объем инвестиций в стартапы в области искусственного интеллекта в глобальном масштабе достиг почти 50 млрд долларов (на 9% больше чем в 2022 году) [16]. С точки зрения темы данной статьи, данные технологии объединяет их решающая роль в сборе и обработке огромных массивов информации о пользователях Интернет, смартфонов, автомобилей и любой техники вообще. С помощью этой информации и вышеуказанных технологий можно предсказать будущее поведение человека и его перспективность в различных качествах с высокой степенью точности.

5. Развитие блокчейн технологий. Появление криптовалют, основанных на блокчейн, и платформ, позволяющих реализовать технологию смарт-контрактов, снизило потребность в гарантиях осуществления финансовых операций, какими являются централизованные платежные системы. Способность к заключению сделок и стоимость проведения платежей по ним с появлением технологии блокчейн стали гораздо меньше зависеть от места проживания их участников и прочих формальных признаков. Умные контракты создают возможность автоматизированного исполнения условий договора и разрешения споров. Вместо обращения в суд или арбитраж, конфликты могут быть разрешены на основе заранее согласованных условий контракта, что значительно ускоряет процесс урегулирования и снижает транзакционные издержки [17].

Несмотря на действие данных факторов бизнес-модель краудфандинга во многом проигрывает традиционным способом привлечения финансирования. Фундаментальным элементом финансового рынка является механизм, обеспечивающий достаточный уровень доверия между участниками. Это присуще природе финансовых отношений, когда операции предполагают передачу денежных средств или финансовых инструментов другой стороне в обмен на обещание их возврата или выполнение других заранее согласованных условий в будущем. Доверительное отношение к контрагенту может проистекать из веры в его высокие моральные принципы или из предположения, что контрагент будет придерживаться общественных норм и условий договора, подкрепленных внешними механизмами принуждения. На традиционном рынке кредитования и рынке ценных бумаг необходимым уровнем доверия создают такие финансовые институты, как банки, фондовые биржи, инвестиционные фонды. Эти институты обладают сравнительными преимуществами в оценке надежности контрагентов.

На цифровых краудфандинговых площадках географическая и гражданская принадлежность участников часто теряет значение. На первый план выходит репутацию или рейтинг участника площадки, который формируется в зависимости от его действий в системе. Эта репутация определяет его привилегии и возможности, такие как процентные ставки по кредитам, скидки и уровни доступа к различным услугам.

Поэтому, чтобы вышеуказанные факторы развития краудфандинга работали более эффективно, необходимо объединение банков данных, которые собирают и используют разнообразные цифровые экосистемы, которые охватили уже практически все аспекты нашей жизни. В цифровых экосистемах трудно скрыть какую-либо значимую информацию, что сделает объединенный рейтинг точным отражением качеств участника. В отличие от традиционных кредитных бюро, искусственный интеллект, основываясь на данных экосистем, делает выводы о потенциальной платежеспособности участников, основываясь не только на их финансовой истории, но и на других, не менее важных сторонах жизни заемщика.

На наш взгляд, развитие краудфандинговых площадок, особенно в сфере краудлендинга, без использования внешней информации о заемщиках будет не столь эффективным. Стоит отметить тот факт, что заемщики, обладающие хорошей кредитной историей, устойчивой бизнес-моделью, наличием надежных объектов собственности, которые могут использоваться в качестве залога, не являются потенциальной аудиторией краудлендинга, так как им проще обратиться к традиционным финансовым институтам. Спрос на такого рода кредитование предъявляют лица, которым нужно профинансировать нестандартный проект, или люди, которые по каким-нибудь формальным признакам не могли стать клиентами банка. Именно это делает доступ к информации о нефинансовой стороне деятельности заемщиков столь важным.

Возможны две модели обеспечения доступа краудфандинговых платформ к информации о лицах, привлекающих финансирование, реализация которых пока еще лишь начинается. Во-первых, государство может обязать крупные экосистемы дать доступ к персональным данным другим игрокам рынка на определенных условиях. Во-вторых, это развитие рынка персональных данных. Но, на настоящий момент данные модели еще в полной мере не работают и поэтому на долю краудфандинга в нашей стране приходится менее 0,1% от общего рынка кредитования [18].

Заключение

В ходе анализа процесса цифровой трансформации финансовой деятельности автором были выделены ряд факторов, способствующих развитию краудфандинга: расширение единого финансового пространства, приобретающего виртуальный характер, рост уровня информированности потенциальных участников рынка за счет развития Интернет, рост количества участников цифровых экосистем, развитие таких технологий искусственного интеллекта, Big Data и блокчейн технологий.

Автором сделан вывод о том, что развитие краудфандинговых площадок, особенно в сфере краудлендинга, без доступа к информации, накопленной цифровыми экосистемами, будет не столь эффективным, поскольку спрос на такого рода финансирования предъявляют лица, платежеспособность которых трудно оценить традиционными методами.

Библиографический список

1. Бабкин А.О. Краудфандинг как инструмент привлечения инвестиций в инновационные технологии // Креативная экономика. 2023. Том 17, № 6. С. 2339-2351. DOI: 10.18334/ce.17.6.118273.
2. Макарова Е.Н., Осипова Т.Ю. Проблемы и риски развития краудтехнологий в России // Проблемы учета и финансов. 2017. № 2 (26). С. 38-42.
3. Мотовилов О.В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2018. Т. 34, № 2. С. 298-316.
4. Корнеева А.В., Корнеев Г.У. Краудфандинг: цифровые инвестиции // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 8-2. С. 190-201.
5. Гамбеева Ю.Н., Медведева С.Н., Кожухова Н.Н. Сравнительный анализ деятельности крупнейших краудфандинговых платформ в России и за рубежом // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. № 4 (33). С. 34-36.
6. Лаврова Л.А., Жигас М.Г., Кузьмина С.Н. Криптовалюта как возможная альтернатива дедолларизации мировой валютной системы // Известия Байкальского государственного университета. 2023. Т. 33, № 2. С. 245-256.

7. Котляров И. Краудфандинг как инструмент финансирования: концептуальный анализ // *Мировая экономика и международные отношения*. 2024. Т. 68, № 8. С. 28-36.
8. Куваева Ю.В., Чудиновских М.В., Седунова Е.А. Модельные типы краудфандинга: сравнительный анализ российского и европейского опыта // *Вестник НГУЭУ*. 2021. № 4. С. 121-134.
9. Жигас М.Г. К вопросу о финансовом marketplace // *Baikal Research Journal*. 2021. Т. 12, № 2. DOI: 10.17150/2411-6262.2021.12(2).4.
10. Бубнов В.А. Финансовая безопасность домашних хозяйств через призму цифрового рубля // *Известия Байкальского государственного университета*. 2023. Т. 33, № 2. С. 209-219.
11. Муравьева Л.А. Финансово-экономическое развитие Месопотамии // *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 27. С. 56-64.
12. Crowdfunding Global Market Report 2024 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.researchandmarkets.com/report/crowdfunding> (дата обращения: 15.06.2024).
13. Банк России: обзор платформенных сервисов в России [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/collection/collection/file/49243/platform_services_2024-1.pdf (дата обращения: 15.06.2024).
14. Банк России: цифровизация платежей и внедрение инноваций на платежном рынке [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/161600/analytical_report_20240605.pdf (дата обращения: 15.06.2024).
15. Взяли подписку: как растет рынок и аудитория экосистемных сервисов в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/513162-vzali-podpisku-kak-rastet-rynok-i-auditoria-ekosistemnyh-servisov-v-rossii> (дата обращения: 15.06.2024).
16. РБК: Big Data: перспективы, вызовы и рынок будущего [Электронный ресурс]. URL: <https://ekb.plus.rbc.ru/news/6691036b7a8aa9f6e040d7f5> (дата обращения: 15.06.2024).
17. Трунцевский Ю.В., Севальнев В.В. Смарт-контракт: от определения к определенности // *Право. Журнал Высшей школы экономики*. 2020. № 1. С. 118-147.
18. Рекордная прибыль и ипотечный бум: ЦБ рассказал, каким получился 2023 год для банков [Электронный ресурс]. URL: <https://journal.tinkoff.ru/news/cbr-banki-2023/> (дата обращения: 15.06.2024).