

С МИРУ ПО НИТКЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА - КРАУДИНВЕСТИНГ

Бусыгин А.С.¹, Васькова О.А.²

¹Бусыгин Алексей Сергеевич – магистрант;

²Васькова Ольга Анатольевна – магистрант,

кафедра экономики и управления строительством и рынком недвижимости,

Высшая школа экономики и менеджмента,

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина,

г. Екатеринбург

Аннотация: краудинвестинг – модель инвестирования различных сумм в бизнес–проекты и стартапы, предполагающая участие большого числа инвесторов. На Западе данный механизм уже давно себя зарекомендовал, а в России про него мало кто знает. Почему ситуация складывается именно так?

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, финансирование, коммерческая недвижимость, краудинвестинг, краудфандинг, паевые фонды, народное кредитование, роялти.

• Что такое краудинвестинг и его отличие от краудфандинга?

До наступления эры цифровых технологий достижения научно технического прогресса сказывались на секундных потребностях населения далеко не сразу. Теперь же изменения стремительны и неизбежны. И сейчас в режиме реального времени мы наблюдаем начало радикальной трансформации одного из самых консервативных институтов, созданных человечеством – финансовой системы.

На современном этапе развития экосистема краудфинансов существует преимущественно в трех измерениях: краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг [1], [2], [3], [9].

История краудфандинга началась в 1997 году, когда американские фанаты британской рок-группы Marillion собрали через интернет шестьдесят тысяч долларов, чтобы профинансировать турне любимого коллектива по США. Это был первый официально зафиксированный прецедент сбора денег для реализации творческого проекта. Музыканты Marillion метод оценили и впоследствии использовали идею для записи и продвижения нескольких своих альбомов [7].

Новое явление вызвало живой интерес в среде безденежных музыкантов, и в 2000 году появилась площадка для финансирования музыкальных проектов ArtistShare.com.

Узкая специализация первого профессионального краудфандера заставила шевелиться кинематографистов, и через два года был запущен FilmVenture.com. Именно здесь были заложены основы современной культуры краудфандинга: жертвователям впервые предложили символические бонусы и вознаграждения: от DVD до присутствия на съемках.

Следующим логическим шагом стала универсализация краудфандинговых ресурсов. Идея обрела контуры и материальное воплощение. Краудфандинг взял под крыло музыкантов и киношников, писателей и театралов, исследователей и даже политиков. В 2008 году на избирательную кампанию Барака Обамы пользователи перечислили двести семьдесят два миллиона долларов еще на этапе праймериз.

С этого момента стало ясно, что краудфандинг вошел в жизнь общества всерьез и надолго, и, в конце концов, произошло то, что должно было произойти: набирающая силу индустрия краудфинансов породила свой Google. В апреле 2009 года на арену вышел Kikstarter.com. Уже в 2011 ресурс стал мульти национальным и смог привлечь за год более \$100 млн, зафиксировав прибыль \$5 млн. Сегодня Kikstarter крупнейшая в мире универсальная краудфандинговая площадка, чей оборот приближается к миллиарду долларов США.

Юные российские стартаперы стремглав кинулись клонировать Kikstarter, покуда тот не вторгся в пределы родины. В 2012 году было анонсировано чуть не полдюжины краудфандинговых проектов. Самым громким из них должен был стать Rustarter, но в итоге в лидеры вышли две площадки: Boomstarter.ru и Planeta.ru. [4], [5], [6] Кто из них держит местечковую пальму первенства сказать трудно, однако Boomstarter установил неоспоримый рекорд, собрав тридцать пять миллионов рублей для художественного фильма «28 панфиловцев». По российским меркам – сумма гигантская.

Однако, громкие состоявшиеся проекты – это верхушка айсберга, в основании которого тысячи ушедших под воду, никому неизвестных идей и проектов. Понять соотношение удачных и провальных проектов непросто. Неудачи не афишируются, и статистика по ним тщательно скрывается, однако по неподтвержденным данным до реального получения денег доходят лишь двадцать процентов проектов. Что любопытно, восемьдесят процентов неудачных проектов столь же ценны для краудфандингового ресурса,

как и двадцать процентов состоявшихся. Независимо от успешности или неудачи проекта, собранные деньги жертвователям не возвращаются, а зачисляются на виртуальные счета, где и хранятся до того момента, когда владелец пожертвует их на другой проект.

Что же заставляет взрослых, здравомыслящих людей финансировать проекты, спектр которых простирается от интересных до безумных? Отчего у людей по всему миру вдруг на поверхность вышла потребность быть причастным к идеям, не сулящим явных выгод и прибыли?

Интернет маркетолог Мария Козлакова считает, что к участию в краудфандинговых проектах людей толкают не столько финансовые, сколько социальные аспекты явления. Краудфандинг успешен, только в том случае, если четко ориентирован на свою целевую аудиторию, которую можно смело охарактеризовать, как глобальное сообщество неизлечимых романтиков. Если авторы смогут зацепить таинственные струны человеческой души, резонирующие с верой в чудеса, то самый фантастический проект, самая абсурдная идея, оказавшись на краудфандинговой площадке, отыщет своих поклонников. И движет жертвователем именно желание быть причастным к обещанному обыкновенному чуду. Здесь нет места прагматикам. Оставь расчет на прибыль, всяк сюда входящий. Для получения прибыли в обойме краудфинансов существует другой инструмент.

Википедия определяет краудинвестинг, как альтернативный финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов [9].

В отличие от краудфандинга, здесь нет жертвователей, символических подарков и бонусов, но есть инвесторы, вкладывающие деньги в конкретные бизнес проекты, для получения осязаемой выгоды. Если ваш бизнес план не убедителен для банковского кредитного комитета; если вашему бизнесу требуется финансовая подпитка, но он пока еще не интересен крупным инвесторам; если вам нужна небольшая сумма на неделю-другую, чтобы закрыть кассовый разрыв – добро пожаловать на краудинвестинговые сервисы.

Начало краудинвестингу положила американская платформа EquityNet созданная в 2005 году. К 2014 году через неё было привлечено финансирование на сумму \$240 миллионов от 45 тысяч инвесторов. По меркам успешных американских интернет проектов результат более чем скромный. Очевидно, причины следует искать в благополучии финансовой и экономической системы США и в особенностях американского законодательства:

С одной стороны, получить банковский кредит под весьма умеренный процент на запуск или развитие бизнеса в США не очень сложно. Даже если бизнес существует только на бумаге в виде хорошо продуманного бизнес плана, то при условии достойной кредитной истории и хорошей репутации заемщика, шанс одобрения заявки весьма велик. По этой простой причине у начинающих бизнесменов в США элементарно отсутствует необходимость обращаться к альтернативным источникам финансирования.

Инвестиционную активность до последнего времени сдерживал Закон о ценных бумагах, принятый ещё в годы Великой депрессии для защиты непрофессиональных инвесторов от рискованных вложений.

Чем же так привлекает обывателя краудинвестинг[11]?

Ответ банален: высокими процентными ставками. Выше риски – выше доходность. В США консервативный банковский депозит сулит не более одного процента годовых. Если вы студент или пенсионер, то по специальной программе можете рассчитывать на целых два процента. Рискованные инвестиции приносяткратно больший доход, а удачное вложение в перспективный стартап может в одночасье сделать инвестора миллионером.

В 2010 году появился ресурс AngelList, через год возникла SeedInvest, и еще год спустя FundersClub. Эти площадки избрали схему, позволяющую формировать синдикаты для коллективного финансирования. Они стали объединять инвесторов в цеховые сообщества по профессиональному признаку: крупные компании выкупают доли у профильных стартапов, и делают их частью своего бизнеса. Это - краудинвестинг в чистом виде, так сказать, в его изначальной форме. Он не получил широкого распространения по причине сложных бюрократических процедур, затрагивающих юридические аспекты обращения акций и ценных бумаг.

Поэтому в мире, да и в России, куда популярнее тип коллективного финансирования, который называется краудлендинг. Организационно-правовая форма краудлендинга предусматривает оформление инвестиции в качестве срочного займа под определенный процент. Для непрофессионального инвестора, как и для заемщика, такая форма сотрудничества понятнее и прозрачнее, а главное, существенно ускоряет процесс прохождения денег от кредитора к заявителю.

Первенство основания краудинвестинговой платформы в России оспаривают два сервиса: townmoney.ru (Город Денег) и starttrack.ru (StartTrack). Город Денег на своем сайте сообщает, что вышел на российский рынок в 2012 году, StartTrack основан в 2013 году. Тем не менее, оба сервиса заявляют, что были первыми.

StartTrack был создан при поддержке Фонда Развития Интернет-Инициатив и сразу предложил пользователям три вида инвестиционных инструментов: прямые инвестиции, займы от 100 тысяч рублей и конвертируемые займы. По состоянию на 21 марта 2017 года, через StartTrack тридцать шесть российских компаний привлекли от частных инвесторов восемьсот сорок один миллион рублей. Из этого объема менее трети приходится на сделки с вхождением в акционерный капитал, и практически все они связаны с IT индустрией. Прочие участники предпочитают привычные займы, доходность которых колеблется от двадцати до тридцати процентов годовых. Заемщиками выступают небольшие компании, развивающие свой бизнес преимущественно в сфере услуг. Это частные школы и детские сады, предприятия общественного питания и даже сеть детских футбольных клубов.

Существуют ли какие-либо гарантии для инвестора? Генеральный директор StartTrack Константин Шабалин заверяет, что со своей стороны сервис делает все возможное, чтобы не допустить на площадку сомнительные проекты, и невзирая на видимую простоту, стать заемщиком может стать далеко не каждый. По словам господина Шабалина, все претенденты проходят строгую профессиональную экспертизу. Предпочтение отдается компаниям с оборотом не менее пяти миллионов рублей в месяц, демонстрирующим стабильный рост хотя бы на тридцать процентов в год. Конечно, это не дает твердых гарантий, но существенно повышает вероятность того, что заемщик выполнит обязательства по договору. И все же, все риски полностью ложатся на кредитора.

Инвесторы сами выбирают объект и сумму займа и полностью несут ответственность за конечный результат. Подавляющее большинство из них это состоятельные, реализовавшие люди, которые не рискуют последним. Для них краудинвестинг – это хороший способ диверсификации пассивного дохода. Минимальная сумма инвестиции на StartTrack составляет сто тысяч рублей, средняя – пятнадцать миллионов. Существующую емкость рынка господин Шабалин оценивает в один миллиард рублей в год, однако уверен, что в перспективе рынок вырастет до одного триллиона рублей.

Уже появились площадки, сулящие дивиденды из расчета десять, а то и двенадцать процентов в месяц, при этом девять из десяти проектов, размещаемых на подобных площадках, имеют статус «консервативное инвестирование». Не то чтобы это вообще невозможно. На короткой дистанции, когда нужно закрыть дыру в бюджете или срочно пополнить оборотные средства, можно и полцарства за коня отдать. Но если весь бизнес строится на форсмажорах, а целевую аудиторию составляют горячие головы, которые готовы брать и давать деньги на таких условиях, то уж не взыщи, инвестор. Заём – не вклад и в государственные программы страхования не попадает.

Отдельно, пожалуй, стоит упомянуть о пока единственном в России банковском краудфинансовом сервисе «Альфа Поток». Радикальное отличие «Потока» от конкурирующих проектов в том, что инвестор не выбирает объект инвестиций, деньги автоматически распределяются на двадцать различных проектов-заемщиков. Инвестор знает свои объекты инвестирования, он имеет доступ ко всей информации о них, но повлиять на выбор не может. Таким образом, инвестор защищен не договорами, которые суть бумажки с печатями, а самой системой, которую выстроил «Поток». Даже если один или два заемщика не смогут выполнить свои обязательства по обслуживанию кредита, инвестор рискует потерять лишь малую долю от суммы инвестиций, в то время как дивиденды «Потока» вписываются в конъюнктуру рынка – до двадцати трех процентов годовых. И в этом аспекте «Поток» опосредованно разделяет риски с инвестором, поскольку зарабатывает только на возвращаемых деньгах [12].

Отвечая на вопросы издания, генеральный директор проекта Никита Абраменко пояснил, что сервис предоставляет два условных типа кредитования: оборотный и на кассовый разрыв. За неделю пользования деньгами при ставке сорок процентов годовых заемщик переплачивает всего семь тысяч пятьсот рублей, а доступ получает к одному миллиону. Что в свою очередь даёт возможность «войти» в контракт, в тендер, быстро выполнить нужную сделку и так далее.

- Наше преимущество в скорости, – говорит Никита Абраменко. - Вы заходите на сайт «Потока» и через несколько часов получаете деньги на счёт. Погашаете долг и берёте повторно в минуты. На сегодняшний день мы одобрили более ста шестидесяти заявок на кредит, из которых только три оказались проблемными. Это отличный результат.

Порог входа в «Поток» для инвестора в десять раз дружелюбнее, чем на конкурирующих площадках. Минимальная сумма займа всего десять тысяч рублей, а максимальная пятьсот тысяч рублей. На вопрос о целесообразности ограничения суммы инвестиций, господин Абраменко посетовал на то, что инвесторов на площадке в избытке, а вот достойных объектов кредитования не хватает.

Никита Абраменко уверен, что сервисы краудфинансов получают в России широчайшее распространение и популярность, и если сейчас серьезные площадки опасаются доверять деньги инвесторов рискованным

проектам, вроде долевого строительства, то в ближайшее время на рынок выйдут новые игроки, которые займут и эту нишу [12].

Действительность опережает мечты, и на рынке уже есть сервис, который призывает пользователей инвестировать в строящуюся недвижимость. Площадка E3 Investment, созданная E3 Group, обещает инвесторам до 35% годовых. На сайте компании сообщается, что площадка запущена в 2014 году и уже помогла заработать своим партнерам более 250 миллионов рублей.

Однако эксперты утверждают, что на сегодняшний день трудно найти более рискованный вид инвестиций, чем строящаяся жилая недвижимость.

И если говорить о надежности, то в сегменте торговой недвижимости сегодня наиболее активен сервис Aktivio [14], созданный Оскаром Хартманном. Процентные ставки Aktivio не превышают 17% годовых, однако, в сегменте краудфинансов трудно отыскать более надежную бизнес модель.

Операционный директор проекта Aktivio Артур Устимов говорит, что инвестиции в строительство торговой недвижимости активно практикуются на американских и европейских краудинвестиционных площадках, в частности, на самой крупной в мире площадке недвижимости Fundrise. Но такого рода инвестиции предполагают определенные риски. Управляющая компания может собрать на строительстве деньги, однако здание может быть не построено по самым разным причинам: ошибки при строительстве и проектировании, недобросовестность подрядчиков, резкое удорожание стройматериалов и прочее. Такого рода риски несет каждый частный инвестор, который решил вложиться в проект, связанный с девелопментом. В случае неудачи он не застрахован от потери вложенных средств. Поэтому Aktivio не занимается строительством. Эксперты площадки подыскивают для инвесторов наиболее доходные здания и помещения, которые продаются на вторичном рынке. Такая модель краудинвестинга в коммерческую недвижимость представляется менее рискованной для инвестора.

Инвестиционный порог входа в проект достаточно высок, минимальная сумма инвестиции составляет сто тысяч рублей. Это обусловлено спецификой сегмента, в котором работает Aktivio. Стоимость самих объектов коммерческой недвижимости, представленных на площадке, как правило, составляет более трехсот миллионов рублей, а средний чек на площадке Aktivio три миллиона рублей. Инвесторами площадки обычно становятся собственники бизнеса и топ менеджеры крупных компаний. Большинству клиентов интересны инвестиции от одного миллиона рублей. В то же время на площадку обращаются желающие купить совсем небольшую долю в недвижимости, и, если инвестор хочет продать свою долю на вторичном рынке в максимально сжатые сроки, он может продать ее по частям нескольким инвесторам, заинтересованным в небольших вложениях (30–50 тыс. рублей). Однако такие сделки происходят на площадке не так уж часто.

Бывший владелец торговой недвижимости так же не остаётся внакладе. Причины, которые заставляют собственников задуматься о продаже объекта, могут быть разными. К примеру, собственник живет за границей, и его возможности по управлению объектом ограничены. Управление объектом недвижимости — это сложный бизнес, на который нужны время и силы. Не каждый готов посвятить себя такой работе. Одна из возможных причин продажи объекта собственником — необходимость развивать новый бизнес, который требует больших первоначальных инвестиций. Решив продать объект краудфандинговой площадке, его собственник не распродает его по кускам. Процесс продажи происходит следующим образом: собственник вносит объект в закрытый паевой инвестиционный фонд (ЗПИФ), становится собственником 100% паев фонда и подписывает с площадкой договор об эксклюзивной продаже объекта. Площадка аккумулирует средства инвесторов и переводит их собственнику несколькими траншами. Как правило, полный выкуп объекта происходит не более чем за три месяца. Если по каким-либо причинам инвесторы площадки не успевают выкупить объект у собственника в установленный срок, площадка выплачивает собственнику крупный штраф.

По сути, краудинвестинг предполагает коллективные инвестиции в какой-либо инвестиционный инструмент, и в России коллективные инвестиции уже достаточно давно стали реальным инструментом для финансирования девелоперов (в основном в жилом секторе). Уже много лет желающие приобрести жилье, в том числе и с целью инвестиций в недвижимость, покупают квартиры «на этапе котлована». То есть инвестируют в строительство объектов, подписывая договор долевого участия. Девелопер аккумулирует средства частных лиц и возводит здание. Как уже было сказано, такой бизнес предполагает определенные риски для инвесторов проекта.

Основной организационно-правовой формой для инвесторов является паевой фонд. В принципе, возможны альтернативные варианты. Можно создать, к примеру, общество с ограниченной ответственностью, в этом случае инвесторы, желающие вложить средства в объект, смогут приобретать доли в нем. Однако такой формат имеет свои минусы. К примеру, число участников ООО, согласно российскому законодательству, ограничено. Также надо понимать, что в случае если объектом владеет пул частных

инвесторов, вопросами аренды помещений, текущим ремонтом, уборкой помещений, перечислением дохода частным инвесторам занимается специализированная управляющая компания. В случае с ООО деятельность такой компании не предполагает надзора со стороны государственных органов, что может негативно отразиться на инвесторах. Инвесторы ЗПИФ, согласно российскому законодательству, защищены значительно лучше. Имущество фонда передается в управление УК, являющейся профессиональным участником рынка ценных бумаг и действующей на основании лицензии Банка России, то есть находится под контролем ЦБ. При этом, имущество фонда обособлено от имущества управляющей компании и принадлежит пайщикам фонда на правах общей долевой собственности. ЗПИФ — такая форма коллективного инвестирования, при которой у большого количества собственников не возникает проблемы «тупиковых ситуаций» при решении вопросов управления объектом. Инвестору участие в ЗПИФ дает возможность получать пассивный доход, так как всеми вопросами управления объектом занимается специализированная УК. И еще один немаловажный аспект. Коллективная форма владения объектом недвижимости практически гарантирует невозможность рейдерского захвата собственности. Увы, в реальной конъюнктуре это важно.

Тем не менее, было бы неверно говорить о полном отсутствии всяких рисков. Они существуют, хотя и носят скорее объективный характер. Теоретически владелец объекта рискует тем, что инвесторы не выкупят помещение, выставленное на площадке. Однако Aktivio тщательно анализирует объекты, которые предлагает инвесторам. Если объект по каким-то параметрам не интересен инвесторам с точки зрения доходности (слишком высокая цена, здание в плохом состоянии и т. д.), его просто не выставят на площадке. Если же площадка заключает эксклюзивный договор на продажу объекта и не реализует свое право эксклюзивной продажи объекта в оговоренный срок, то выплачивает крупный штраф. К тому же такой договор можно расторгнуть. Собственник, продающий объект, в этой ситуации максимально защищен.

Риск инвестора может состоять в том, что в случае очередного кризиса цена недвижимости в России может снизиться. Однако инвесторы, как правило, вкладываются в недвижимость на длительный срок от 5 до 10 лет, если в какой-то момент цены на недвижимость снижаются, это не значит, что через год-два они снова не поднимутся. Кроме того, подавляющее большинство инвесторов площадки приобретают объекты недвижимости не с целью простой спекуляции, а с целью сдачи в аренду и получения пассивного дохода. Качественный объект коммерческой недвижимости всегда можно сдавать и получать пассивный доход, и текущий экономический кризис еще раз доказал правильность этого тезиса. Площадка начала работать в середине 2015 года, и даже в самый разгар кризиса ни один из объектов коммерческой недвижимости площадки, приобретенный инвесторами, не простаивал без арендаторов и продолжал приносить доход. По факту перехода права собственности управляющая компания полностью меняет команду сотрудников на объекте. Кроме того, все объекты коммерческой недвижимости застрахованы от непредвиденных ситуаций, в частности, от физического ущерба.

На вопрос о каких-либо ментальных различиях между инвесторами краудинвестиционных площадок в США, Европе и России, господин Устимов ответил, что серьезных отличий нет. Но для России сам термин «краудинвестиции» — это что-то новое. К примеру, в США инвестирование средств семьи в различные доходные инструменты — абсолютно естественный процесс. Там активно развивается краудинвестинг в стартапы, недвижимость, как жилую, так и коммерческую, и прочие активы. Инвестициями в Америке люди занимались поколениями, в России все иначе. Во времена СССР ни о каком инвестировании говорить не приходилось, в 90-е годы на рынке появилось много некомпетентных и просто мошеннических структур, которые инвестировали средства граждан так, что те лишились своих сбережений. В результате в России всего около 3% населения являются активными инвесторами, остальные предпочитают хранить деньги на защищенных государством, но низкодоходных банковских депозитах, а также в валюте. В то же время, как мы видим, ставки по банковским депозитам снижаются, а инвестиционный рынок в России сильно изменился с 90-х годов. Растет и финансовая грамотность населения. Все больше людей интересуются активным инвестированием, и Aktivio, со своей стороны, работает над повышением финансовой грамотности населения. Чтобы рассказать всем желающим об инвестициях и инвестиционных возможностях в России компания регулярно проводит бизнес завтраки, на которые приглашает всех, кто интересуется инвестициями.

Что касается правовой базы по краудинвестингу в России, то законодотворцы традиционно несколько отстают от развития краудфинансовых сервисов. Комментарии по вопросам законодательства дал Андрей Новиков, старший юрист проекта «Совесть», первой в России карты рассрочки:

- Пока краудинвестинг законодательно не регулируется напрямую. Но государство определенно заинтересовано в этой теме, поэтому в ближайшей перспективе ситуация может измениться. Например, в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации упоминается развитие

новых инструментов финансирования малых и средних предприятий, в том числе и краудфандинг, и краудинвестинг. Кроме того, существует рабочая группа, созданная ЦБ, в которой состоят краудфандинговые площадки. В рамках рабочей группы обсуждаются направления регулирования. О конкретных решениях пока не сообщалось, но этот рынок новый, он требует тщательного изучения. По оценкам разных экспертов, объем обязательств в сегменте краудфандинга на конец 2016 года составлял порядка пятисот миллионов рублей, то есть рынок пока не велик. Тем не менее, отсутствие регулирования может провоцировать появление площадок - «пирамид», которые подрывают доверие к краудфандингу и краудинвестингу в принципе. Наличие регуляторики может существенно снизить риски обмана. Когда есть регулирование, есть четкие правила работы площадок – это снижает риск каких-либо недопониманий с регулятором и недоразумений с пользователями. Однако, участники рынка высказывают определенные опасения по поводу излишнего вмешательства государства в частный бизнес. Излишнее зарегулирование; введение сложных бизнес-процессов, организовать и обеспечить которые площадкам, через которые пока проходит не слишком масштабный объем инвестиций, будет непросто, долго и дорого; введение слишком серьезных требований к ИТ, инфраструктуре и сотрудникам площадок – все это может создать дополнительные затраты у площадок и повысить их комиссии. Не исключено введение слишком сложных процедур идентификации. Сама процедура – это хорошо, поскольку это позитивно повлияет на создание стандартов качества на рынке. Но не хотелось бы только, чтобы эти процедуры были громоздкими.

Резюмируя, можно смело утверждать, что именно в России, где почти невозможно раздобыть средства на стартап или развитие малого и среднего бизнеса, система краудфинансов будет куда более востребована, чем в развитых экономиках Запада. Сегодня новорожденные краудсервисы только встают на ноги, но потребность в их услугах так велика, что стремительный рост этого сегмента финансового рынка не вызывает сомнений. В скобках отметим: конечно, при условии невмешательства государственных органов или же при минимальной степени государственного регулирования.

Ситуация парадоксальная: в стране, где никогда не существовало культуры инвестирования наблюдается избыток частных инвесторов при недостатке достойных проектов. Этот тренд говорит о том, что в очень скором времени краудинвестинг окажется в поле зрения девелоперов, а девелоперы обратят на себя внимание краудсервисов. Их встреча неизбежна, и девелоперы, обратившиеся к краудинвестинговым площадкам первыми, нарабатывшие положительную кредитную историю, обретут известное конкурентное преимущество, особенно в работе с такими серьезными игроками, как «Альфа Поток». При этом, безусловным приоритетом в предпочтениях инвесторов будет пользоваться коммерческая недвижимость, как актив, наиболее защищенный от волатильности рынка.

Кроме того, есть все основания полагать, что примеру «Альфа Потока» последуют многие банки, работающие с широким кругом физических и юридических лиц. В настоящее время кредиты малому и среднему бизнесу практически не выдаются. Но если банк не готов рисковать своими деньгами, почему бы не рискнуть деньгами клиентов (с их ведома и согласия, разумеется)? По оценкам экспертов общий объем кредитования в России составляет около 10 триллионов рублей в год. Программы краудинвестинга способны прирастить эту сумму на 10%, не замещая существующие инструменты финансирования, но дополняя их.

Не успев народиться, краудинвестинг вышел далеко за рамки привычной целевой аудитории. Стартаперы и айтишники уже сейчас составляют не самую значительную часть заемщиков. Услугами краудфинансовых сервисов пользуются такие традиционные виды бизнеса, как оптовая и розничная торговля, строительство и девелопмент, предприятия общепита, складская и транспортная логистика и этот список стремительно растет. Новое поколение молодых предпринимателей, сформировавшееся в условиях полного отсутствия государственной поддержки, приученное опираться только на собственные силы, ищет и находит новые инструменты реализации своих проектов и планов. Когда государственная машина, и в том числе, государственные банки, инертные и неповоротливые, оказываются не способными оперативно реагировать на стремительные конъюнктурные изменения, новые ниши занимают новые игроки - молодые, агрессивные, голодные до финансового успеха и личной реализации.

С развитием рынка краудфинансов его участники будут все больше специализироваться в зависимости от своей целевой аудитории; разрабатывать и внедрять различные программы инвестирования для дифференцированных групп потребителей по типу дифференциации сегодняшних тарифов мобильной связи или банковских вкладов. Универсальные площадки будут предлагать несколько программ инвестирования разного уровня доходности, где доходность будет зависеть от степени риска предлагаемых проектов.

С развитием конкуренции обострится борьба за целевую аудиторию: инвесторов – с одной стороны и проекты для инвестирования – с другой. Результатом этой борьбы, в первую очередь, станет снижение минимальной суммы инвестирования. Сегодня низкий порог входа предлагает только «Альфа Поток» (десять тысяч рублей), но этот сервис доступен пока только для клиентов Альфа Банка. На всех остальных

площадках стартовая сумма для инвестора сто тысяч рублей. Эта сумма отсекает множество потенциальных инвесторов, и в частности, пенсионеров. В существующей ситуации пожилые люди предпочитают низко доходные, но застрахованные государством банковские депозиты. Однако, потенциально пенсионеры – это колоссальный ресурс для работы краудинвестиционных ресурсов.

В то же время, велика вероятность появления сервисов, которые будут не очень разборчивы в выборе проектов для инвестиций, что создаст благоприятную почву для разного рода обмана и мошенничества. Именно в атмосфере неопределенности и повышенных рисков для большинства инвесторов приоритетным станет консервативное инвестирование в надежные бизнес проекты. Между тем, трудно представить более надежный актив для инвестиций, чем торговая недвижимость.

Таким образом, краудинвестинг уже сейчас стал действенным инструментом финансирования девелоперских проектов, а с течением времени тренд на коллективное финансирование будет только усиливаться.

Список литературы

1. Зейналов А.А., Грузина Ю.М., Ильенков Д.А., Ильенкова Н.Д., Капустина В.Ф., Хачатурян К.Э. Краудинвестинг: современная система организации и финансирования проектной деятельности. М.: Русайнс, 2017. 168 с.
2. Краудинвестинг // Портал Крауд-сервисов CROWDSOURCING, 2017.7 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru/cat/11/> (дата обращения: 22.03.2017).
3. Что такое Краудфандинг? // Портал Крауд-сервисов CROWDSOURCING, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding/ (дата обращения: 22.03.2017).
4. Все проекты. Рекордсмены. Фильмы и видео // BOOMSTARTER, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://boomstarter.ru/discover/most-funded/> (дата обращения: 22.03.2017).
5. Boomstarter — это эффективный инструмент привлечения финансирования // BOOMSTARTER, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://boomstarter.ru/start/> (дата обращения: 22.03.2017).
6. Школа краудфандинга // ПЛАНЕТА.РУ, 2017 <https://school.planeta.ru/> (Дата обращения 22.03.2017)
7. Санин М.К., История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2015. № 4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://openbooks.ifmo.ru/read_economics/14199/14199.pdf/ (дата обращения 29.03.2017).
8. Краудфандинг – что это такое, список российских и мировых краудфандинговых площадок // КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ.РУ, февраль 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kakarabativat.ru/nachinayushhim-predprinimateliam/kraudfanding/> (дата обращения 28.03.2017).
9. Справочная информация. Краудинвестинг // Википедия, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудинвестинг/> (дата обращения 20.03.2017).
10. Справочная информация. Равноправное кредитование // Википедия, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Равноправное_кредитование/ (дата обращения 20.03.2017).
11. Краудинвестинг – новый инструмент коллективного инвестирования // КОМПАНИЯ PASPROFIT. Финансовый консалтинг, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pasprofit.ru/kraudininvesting-novyy-instrument-kollektivnogo-investirovaniya.html/> (дата обращения 26.03.2017).
12. Никита Абраменко, "Новая версия Потока — что изменилось для инвесторов?" // ПОТОК МЫСЛЕЙ, февраль 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://news.potok.digital/potok-alfabank-novaya-versiya/> (дата обращения 15.04.2017)
13. e3investment - коллективные инвестиции в недвижимость // Официальный сайт e3investment.ru, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://e3investment.ru/#about/> (дата обращения 13.04.2017).
14. Коллективные инвестиции в коммерческую недвижимость // официальный сайт АКТИВО, 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://aktivo.ru/> (дата обращения 13.04.2017).