

## Финансовые инструменты в контексте развития sharing economy

**Е.И. Борковская**

Финансовый университет, Москва, Россия  
<https://orcid.org/0000-0002-2853-2557>

### АННОТАЦИЯ

Инновационная трансформация общества, начавшаяся во второй половине XX в. и продолжающаяся по сей день, затрагивает все сферы жизнедеятельности человека и влечет за собой изменение норм и ценностей в сознании людей, а также моделей их поведения. Значительное развитие и укоренение подобного рода перемены получили в XXI в. под влиянием стремительного процесса повсеместной интернетизации различных видов деятельности. Именно благодаря данному фактору начало XXI в. характеризуется распространением и популяризацией так называемых sharing-отношений, которые трактуются чаще всего как старые социально-экономические практики совместного использования различных благ в новом технико-технологическом оформлении. В статье анализируются существующие формы sharing-отношений в финансовой сфере, а также тенденции их развития.

**Ключевые слова:** sharingeconomy; шеринг; краудфандинг; краудлэндинг; краудинвестинг

**Для цитирования:** Борковская Е.И. Финансовые инструменты в контексте развития sharing economy. *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2021;11(4):176-180. DOI: 10.26794/2226-7867-2021-11-4-176-180

## Financial Instruments in the Context of the Development of the Sharing Economy

**E.I. Borkovskaya**

Financial University, Moscow, Russia  
<https://orcid.org/0000-0002-2853-2557>

### ABSTRACT

The innovative transformation of society, which began in the second half of the XX century and has affected all spheres of human life up until today, entails a change in norms and values in the minds of people and the patterns of their behaviour. Significant development and rooting of such changes occurred in the XXI century under the influence of the rapid process of widespread "internetisation" of various types of activities. Thanks to this factor, the beginning of the XXI century is characterized by the popularization of so-called sharing-relations. This type of relations is often interpreted as old socio-economic practices of sharing various benefits in a new technical and technological design. The article analyses the existing forms of sharing relations in the financial and investment sphere of society and the trends of their development.

**Keywords:** sharing economy; sharing; crowdfunding; crowdlending; crowdinvesting

**For citation:** Borkovskaya E.I. Financial instruments in the context of the development of the sharing economy. *Gumanitarnye Nauki. Gumanitarnye Nauki. Vestnik Finansovogo Universiteta = Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*. 2021;11(4):176-180. (In Russ.). DOI: 10.26794/2226-7867-2021-11-4-176-180

Стремительный рост информационных технологий и процессы глобализации делают оценку конкурентоспособности финансовых организаций зависимой от уровня развития банков и от профессиональной компетенции банковского персонала — особенно в отношении применения новейших технологий, уровня развития ДБО (дистанционного банковского обслуживания), в чем, к сожалению, многие банки отстают, а некоторые и вовсе не желают развиваться, аргументируя такую стратегию консервативностью банковского института. Известный публицист, профессор в области анализа рисков Политехнического института Нью-Йоркского университета Насим Теллеб отмечал: «Банки — самые большие неудачники XXI века».

В современных условиях у банков появляются новые виды соперников: например, такие крупнейшие IT- и медиакорпорации, как Google, AmazonFinance, Facebook уже озаботились получением банковской лицензии, что свидетельствует о гонке в развитии новой конкурентоспособной финтехиндустрии, в которой рыночная борьба за клиента ведется вне зависимости от его статуса, пола или возраста. Таким образом, переосмысление традиционного формата и технологий предоставления финансово-банковских услуг и исследование современных возможностей финансовых технологий на базе IT приобретает наивысшую актуальность. Диджитализация финансовой сферы происходит с разной интенсивностью для отдельных ее секторов, в связи с чем в некоторые периоды времени в различных странах зарождаются и «взлетают» разнообразные финансовые техники, одну из которых хотелось бы рассмотреть более подробно. Это финансирование, альтернативное банковскому, или сфера краудфинансов («crowdfinancing»).

Сам термин датируется исследователями концом XX в., является англоязычным, и его дословный перевод звучит как «финансирование толпой». Помимо данного смыслового значения, некоторые экономисты и исследователи используют дефиниции: «прямое кредитование», «альтернативное/равноправное финансирование». Использование термина «кредитование» в стандартном его понимании с соблюдением принципов возвратности, платности и срочности, по мнению многих авторов, не полностью корректно, так как в контексте краудфинансов этот термин приобретает более широкий смысл.

В зависимости от выбора отдельных вариаций краудфинансовую деятельность можно разделить на три подвида: краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг. Три данных понятия являются довольно новыми для России. Появившись на рынке финансовых технологий в 2011 г., получив уже на тот момент устойчивый рост и репутацию в западных странах, они пришли в Россию и были отнесены экспертами к нетрадиционному финансовому сектору [1]. Стоит отметить, что научные публикации и публикации СМИ расходятся в определении сущности упомянутых финансовых терминов, что создает определенную путаницу в рассмотрении генезиса данных явлений, а также в анализе данных финансовых инструментов в целом.

Понятие «краудфандинг» является самым широким из трех перечисленных. Он представляет собой механизм по безвозвратному (безвозмездному) целевому привлечению/предоставлению финансов от неограниченного количества людей, направленному на реализацию конкретного проекта (продукта или услуги, мероприятия, оказания поддержки), который регистрируется на специальной краудфандинговой площадке и анонсирует целевой сбор. Нередко участники подобной финансовой инициативы (те, что размещают собственные свободные средства при помощи платформы) являются потенциальными покупателями будущего продукта или услуги, тогда их вложение можно рассматривать как своеобразную предоплату для осуществления итогового результата. Лидером данного направления в мире является краудфандинговая платформа Kickstarter, на которой успешно размещают заявки, в том числе российские компании и стартапы [2]. В России также функционируют несколько краудфандинговых платформ: Планета (лидер российского рынка), Бумстартер, Альфа-Поток, Kroogi, StartTrack и др. Интересен тот факт, что краудфандинг, по мнению некоторых экспертов, является довольно перспективным стратегическим направлением, так как банки продолжают ужесточать отбор на предоставление заемных средств и крайне неохотно сотрудничают с проектами в сфере экологии, искусства, образовательных ресурсов, благотворительных направлений, считая, что у них «туманные перспективы». Однако у каждого из перечисленных направлений есть группы стейкхолдеров, которые могут быть по ряду причин заинтересованы в развитии той или иной идеи [3].

Краудлендинг — инструмент возмездного онлайн-финансирования от одних лиц (физических и юридических) другим лицам (физическим и юридическим), осуществляемый посредством специализированной интернет-платформы, контролирующей банковские счета, бюро кредитных историй и т.д. Платформа взимает комиссию за свои посреднические услуги. Особенность платформы состоит в том, что займодателю не обязательно вкладывать все средства в один займ — можно разбить его на большое количество маленьких частей. Между тем, кто готов одолжить средства, и тем, кто нуждается в них, заключается договор, после чего краудлендинговой площадкой перечисляются средства на счет заемщика. Площадка удерживает комиссию (чаще всего с заемщика) — от 1 до 5–7%, в зависимости от срока кредитования, уровня рискованности бизнеса и т.д.

В том случае, если в платежах заемщика образуется просрочка, платформа вправе начислить пени за определенный период, а в случае утери заемщиком платежеспособности в целом дело передается в суд. Степень включенности краудлендинговой платформы в процесс возврата средств «дефолтных» заемщиков зависит от условий каждой конкретной площадки: в некоторых случаях платформа берет урегулирование таких вопросов на себя, а в остальных инвестору необходимо заниматься этим самостоятельно [4]. Схожесть краудфандинга и краудлендинга заключается в минимальных пороговых суммах, которые могут вносить участники.

В посвященной финансам литературе упоминаются три вида краудлендинга: от физического лица к физическому лицу — «P2P», от физического лица к бизнесу — «P2B», от бизнеса к бизнесу — «B 2B».

На начало 2020 г. в России успешно функционировали следующие платформы: АтомИнвест, AvalonTechnologies, JetLend, Karma, ПОТОК, МодульДеньги, СберКредо, OzonInvest, ГородДенег, репенза. Часть данных платформ приостановила свою деятельность в 2020 г. (СберКредо, OzonInvest). В СМИ это анонсировалось как период доработки механизмов действия и методик развития, о полном прекращении деятельности упомянутых компаний сообщений не было. Согласно данным, опубликованным Центробанком в конце 2019 г., объем краудлендингового рынка России был порядка 16–18 млрд руб. в год, что составляет менее 0,2–0,5% от общего объема

кредитования малого и среднего бизнеса [4], на сегмент которых приходится 96% всех краудлендинговых средств [3].

Последним альтернативным финансовым инструментом является краудинвестинг (в некоторых источниках его называют также «акционерный краудфандинг»), который объективно признается наиболее рискованным из всех методов. Отличительная особенность и преимущество для займодателя этого способа финансирования заключается в запросе на часть будущего продукта с участием в акционерном капитале. Крупные инвесторы нередко отслеживают развитие профинансированных ими проектов в коммерческих целях: пытаются выкупить большую часть акций для полного контроля развития проекта или клонируют проект, имея достаточную информационную обеспеченность о развитии прототипа [1].

По сравнению с краудфандингом вход на рынок краудинвестинга имеет более высокие пороги, а суммы инвестиций возрастают в разы, как и уровень доходности, и виды привилегий от участия. Единого мнения о данном инвестиционном секторе в научной литературе не сформировалось, однако многие эксперты говорят о многочисленных барьерах в его развитии на российском рынке, таких, как особенности менталитета и низкий уровень финансовой грамотности населения, а также объективные проблемы в законодательной базе, регулирующей отношения подобного рода.

Все краудфинансовые платформы могут интересовать инвесторов как возможность получения сравнительно высоких (относительно банковских депозитов) ставок: от 12 до 30–33% годовых в случае использования доходных краудфинансовых технологий (краудлендинг или краудинвестинг) против 4–6% в случае использования стандартных консервативных банковских продуктов (средние ставки по банковским депозитам в 2021 г.). Но в высокой доходности кроется и главный минус краудлендфинансов — повышенные риски. С другой стороны, критическое снижение депозитных ставок, напрямую зависящее от динамики ключевой ставки, которая продолжает снижаться, и низкая эффективность механизмов кредитования отдельных категорий заемщиков (чаще всего, малого и среднего бизнеса) могут выступать достаточным драйвером для распространения доходных краудфинансовых технологий.

Кроме того, с 1 января 2020 г. вступил в силу Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (последняя редакция), который (несмотря на отсутствие самого термина в названии) также называют «Законом о краудфандинге/краудлендинге» (в СМИ встречаются оба варианта). В Федеральном законе прописаны правила по привлечению средств и правовые основы деятельности специализированных интернет-площадок, выступающих посредниками. С момента принятия закона формировать средства для развития проектов смогут только сообщества, включенные в специальный реестр Банка России. Считается, что принятие закона должно простимулировать развитие альтернативного финансирования в России. К сожалению, аналитиками уже неоднократно было отмечено, что документ содержит достаточное количество пробелов и проблем, которые требуют доработки, оставаясь пока нерешенными<sup>1</sup> [5].

Помимо описанного законодательного шага, есть еще один, который, хоть и косвенно, но может повлиять на развитие мотивации участников финансового рынка по обращению к новым альтернативным формам финансирования. С 1 января 2021 г. налогом на доходы физических лиц со стандартной ставкой в размере 13% теперь облагается сумма доходов с процентов по вкладам, которая превышает проценты с 1 млн руб. по ключевой ставке Банка России<sup>2</sup>. Разложить совокупную сумму в несколько банков во избежание взимания налога — неверная стратегия, так как в ФНС по итогам года все банки предоставят отчет, и расчет налога будет производиться для каждого гражданина по сумме всех его средств. В случае с валютными вкладами сумма будет пересчитываться в рублях по официальному курсу ЦБ РФ на дату выплаты дохода.

<sup>1</sup> Гарант.ру. Подписан закон о краудфандинге. URL: <https://www.garant.ru/news/1286637/>.

<sup>2</sup> Государственная Дума Российской Федерации. Принят закон о НДФЛ на проценты по вкладам. URL: <http://duma.gov.ru/news/48190/>.

С момента анонсирования данного нововведения в отношении НДФЛ в российское законодательство ситуация складывается крайне неоднозначная: с одной стороны, по понятным причинам наблюдается тенденция оттока вкладов с депозитов, ставки которых и так едва перекрывали инфляцию. По средним расчетам, оставить вклады будет выгодно (насколько это возможно) только тем, у кого они не превышают сумму от 1 до 1,5 млн руб. Тем же, у кого накоплены сбережения на большую сумму, стоит задуматься об иных, более доходных инвестиционных активностях, которые выгоднее, однако предполагают существенные риски и требуют не поверхностного понимания процесса, а глубоких знаний финансового рынка, повышения уровня финансовой грамотности или обращения к посредникам, например брокерам (что также предполагают расходы на комиссионное вознаграждение). С другой стороны, по результатам исследования, проведенного информационным порталом газеты «Известия» [6], крупнейшие банки РФ (Сбербанк, Альфа-банк, ПочтаБанк, ВТБ, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк) зафиксировали существенный рост спроса на инвестиционные продукты, учащение открытия брокерских счетов. Банки стараются соответствовать спросу и разрабатывают комплексные продукты, при покупке которых часть денег хранится на депозите, а часть вложена в ценные бумаги по примеру индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), таким образом «убивая двух зайцев», комбинируя консервативный банковский депозит и более доходные инвестиционные инструменты. Однако удастся ли сохранить подобную тенденцию или нет, будет зависеть от результатов доходности выбранных инвестиционных продуктов. Стоит отметить, что существует мнение о том, что категорического ухода от вкладов ожидать не стоит, потому что, несмотря на низкую доходность, — это почти единственный способ сохранения сбережений, так как вклады застрахованы АСВ (Агентством по страхованию вкладов), и это дает гарантию на возвращение средств даже при банкротстве банка или иных негативных событиях.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ахмадиева М. С. Краудфинансы, состояние и перспективы развития на современном этапе. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfinansy-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-na-sovremennom-etape>.
2. Сироткин А. С. Диджитализация и краудфинансы: особенности и перспектива в сфере финансовых технологий. *Вопросы инновационной экономики*. 2019;9(4):1661–1676. DOI: 10.18334/vinec.9.4.41453

3. Седелников С. П. Коллективное финансирование инноваций — современное состояние и перспективы краудфандинга. *Креативная экономика*. 2015;9(4):495–508.
4. Раксина А. Щедрость толпы. Что такое краудлендинг и сколько на нем можно заработать. URL: <https://tass.ru/ekonomika/7410857>.
5. Лопатин А. Краудлендинг переходит под контроль ЦБ. Что участники рынка думают о новых правилах? URL: [https://finance.rambler.ru/other/44417664/?utm\\_content=finance\\_media&utm\\_medium=read\\_more&utm\\_source=copylink](https://finance.rambler.ru/other/44417664/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink).
6. Арапов В. Капитал и вложения: банки увидели взрывной спрос на инвестпродукты. URL: <https://iz.ru/1042055/vadim-arapov/kapital-i-vlozheniia-banki-uideli-vzryvnoi-spros-na-investprodukty>.

#### REFERENCES

1. Axmadieva M. S. Crowdfinance, state and development prospects at the present stage. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfinansy-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-na-sovremennom-etape>. (In Russ.).
2. Sirotkin A. S. Digitalisation and crowdfunding: features and prospects in financial engineering. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki = Issues of innovative economy*. 2019;9(4):1661–1676. (In Russ.). DOI: 10.18334/vinec.9.4.41453
3. Sedelnikov S. R. Collective financing of innovations — the current state and prospects of crowdfunding. *Kreativnaya ekonomika = Creative economy*. 2015;9(4):495–508. (In Russ.).
4. Racsina A. The generosity of the crowd. What is crowdlending, and how much you can earn from it. URL: <https://tass.ru/ekonomika/7410857>. (In Russ.).
5. Lopatin A. Crowdlending comes under the control of the Central Bank. What do market participants think about the new rules?? URL: [https://finance.rambler.ru/other/44417664/?utm\\_content=finance\\_media&utm\\_medium=read\\_more&utm\\_source=copylink](https://finance.rambler.ru/other/44417664/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink) (accessed on 18.09.2021). (In Russ.).
6. Arapov V. Capital and Investment: Banks saw an explosive demand for investment products. URL: <https://iz.ru/1042055/vadim-arapov/kapital-i-vlozheniia-banki-uideli-vzryvnoi-spros-na-investprodukty>. (In Russ.).

#### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

**Екатерина Игоревна Борковская** — студентка 2-го курса магистратуры Факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет, Москва, Россия  
[katrin\\_borkovskaya@mail.ru](mailto:katrin_borkovskaya@mail.ru)

#### ABOUT THE AUTHOR

**Ekaterina I. Borkovskaya** — 2<sup>nd</sup>-year MSc student, Faculty of Social Sciences and Mass Communications, Financial University, Moscow, Russia  
[katrin\\_borkovskaya@mail.ru](mailto:katrin_borkovskaya@mail.ru)

*Статья поступила 20.05.2021; принята к публикации 15.06.2021.  
Автор прочитала и одобрила окончательный вариант рукописи.  
The article received on 20.05.2021; accepted for publication on 15.06.2021.  
The author read and approved the final version of the manuscript.*