

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

DOI: 10.26794/2226-7867-2022-12-4-82-88  
УДК 330.322(045)

# Многосторонняя цифровая инвестиционная платформа – новый институт развития инфраструктуры отечественного бизнеса

И.Г. Прохорова<sup>а</sup>, П.В. Разов<sup>б</sup>, К.В. Вольф<sup>с</sup>, В.А. Гамза<sup>д</sup>, Н.В. Кривошеин<sup>е</sup>

<sup>а, б, с</sup> Финансовый университет, Москва, Россия;

<sup>с, д</sup> ТПП РФ, Москва, Россия;

<sup>е</sup> Инвестиционно-консалтинговая компания «Центр-регион», Москва, Россия

## АННОТАЦИЯ

В статье говорится о проекте по цифровой трансформации отечественного инвестиционного рынка. Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Центр изучения и мониторинга эффективности мер социально-экономической поддержки промышленности и предпринимательства «Локомотивы роста» и Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации приступили к его реализации, что позволит осуществить беспрецедентное по масштабу вовлечение денежных средств владельцев частных, государственных и зарубежных капиталов в деятельность по финансированию реального сектора отечественной экономики.

**Ключевые слова:** инвестиционные проекты; инвестиции; российский инвестиционный рынок; цифровизация; национальная инвестиционная экосистема; экономическая социология

**Для цитирования:** Прохорова И.Г., Разов П.В., Вольф К.В., Гамза В.А., Кривошеин Н.В. Многосторонняя цифровая инвестиционная платформа – новый институт развития инфраструктуры отечественного бизнеса. *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2022;12(4):82-88. DOI: 10.26794/2226-7867-2022-12-4-82-88

ORIGINAL PAPER

# Multilateral Digital Investment Platform: A New Institution for the Domestic Business Infrastructure Development

I.G. Prokhorova<sup>а</sup>, P.V. Razov<sup>б</sup>, K.V. Wolf<sup>с</sup>, V.A. Gamza<sup>д</sup>, N.V. Krivoshein<sup>е</sup>

<sup>а, б, с</sup> Financial University, Moscow, Russia;

<sup>с, д</sup> Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Moscow, Russia;

<sup>е</sup> Center-Region Investment and Consulting Company, Moscow, Russia

## ABSTRACT

The paper describes the project for the digital transformation of the domestic investment market. The Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, the Center for the Study and Monitoring of the Effectiveness of Measures of Socio-Economic Support for Industry and Entrepreneurship “Locomotives of Growth” and the Financial University under the Government of the Russian Federation have launched a project on the digital transformation of the domestic investment market, which will allow for unprecedented scale involvement of funds of owners of private, state and foreign capital in the activity of financing the real sector of the domestic economy.

**Keywords:** investment projects; investments; Russian investment market; digitalization; national investment ecosystem; economic sociology

**For citation:** Prokhorova I.G., Razov P.V., Wolf K.V., Gamza V.A., Krivoshein N.V. Multilateral digital investment platform: A new institution for the domestic business infrastructure development. *Gumanitarnye Nauki. Vestnik Finansovogo Universiteta = Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*. 2022;12(4):82-88. (In Russ.). DOI: 10.26794/2226-7867-2022-12-4-82-88

## ВВЕДЕНИЕ: ЛОГИКА ЦИФРОВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

Многолетний опыт деятельности различных финансовых институтов развития Российской Федерации позволил накопить сравнительно большой объем информационно-методических, научных и организационных подходов к развитию отечественного инвестиционного рынка. Объясняется это тем, что на сегодняшний день все еще сохраняется высокая степень вероятности утраты конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности национального бизнеса как на мировом, так и на внутреннем рынке, в силу отставания в темпах и масштабах развития, а главное — готовности к внедрению новых технологий [1]. Практическая работа по привлечению инвестиций для финансирования проектов (особенно региональных) в реальном секторе отечественной экономики пока еще только набирает необходимые обороты. Так, в доковидном 2019 г., по результатам традиционных презентационных сессий, проводимых Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и ее региональными отделениями, на рассмотрение инвесторам удалось передать всего около 100 проектов. Соизмеримые результаты имеют и другие структуры, занимающиеся массовым продвижением инвестиционных проектов, например фонд «Сколково» и тесно связанный с ним проект «Разведка боем», который за четыре года существования рассмотрел порядка 600 проектов (стартапов) и только 150 довел до потенциальных инвесторов. Фонд развития промышленности, имеющий в управлении государственные ресурсы, из 400–500 поступивших на рассмотрение проектов инвестирует в год всего 130–150. У основателя и руководителя венчурного фонда Draper Fisher & Jurvetson Тима Дрейпера (США) еще более скромные показатели процесса отбора проектов для инвестирования: из нескольких десятков тысяч бизнес-планов на «первую встречу» с инвестором выходят 700, из них 150 доходят до этапа Due diligence, и только 12–24 выходят на инвестирование — это называется «ракета Дрейпера» [2].

Ежегодно в нашей стране формируются десятки тысяч инвестиционных инициатив (бизнес-планов) предприятий реального сектора. В лучшем случае только десятая часть из них дойдет до потенциального инвестора, и только десятая часть этой десятой части получит средства для финансирования проектов. А как быть с остальными проектами?

Многие из них — вполне привлекательные как с организационной, так и с финансовой точки зрения, и не получили своего инвестора по причине слабой документальной проработки и отсутствия доступа к эффективным каналам продвижения. В этом потоке, безусловно, есть интересные, возможно, прорывные направления, в том числе стратегически важные для нашей страны — их нельзя пропустить в массе локальных инициатив. Решить эту проблему можно только с использованием современных масштабируемых цифровых технологий, которые позволят найти интересные проекты даже в самых отдаленных уголках нашей страны.

В последнее время все субъекты отечественного инвестиционного рынка объявили о стратегическом продвижении в сторону цифровизации и создании собственных информационных систем, предназначенных для работы с обращениями предпринимателей, включая содействие в привлечение инвестиций. Однако на практике (за редким исключением) они по-прежнему рассматривают эту деятельность как консультационную услугу по экспертизе и корректировке проекта, бизнес-планированию и рассылке потенциальным инвесторам информации о проектах, фактически выполняя функции консультационной фирмы или агентства по привлечению инвестиций, что требует решения на принципиальном уровне, так как является комплексным проектом национального значения.

Отечественное деловое сообщество имеет ресурсные возможности (финансовые, кадровые, научные) и способно путем внедрения новых цифровых технологий оптимизировать сложные процессы привлечения инвестиционных ресурсов, вывести их на качественно новый уровень, расширить источники инвестиций за счет технологий краудфандинга и блокчейна, распространить электронные платежные системы как альтернативы традиционным, обеспечить переход к персонализированным финансовым и инвестиционным стратегиям, агрегировать фрагментированные региональные инвестиционные рынки и большинство их игроков в единую, саморазвивающуюся систему, которую, следуя современным терминологическим тенденциям, можно назвать Национальной инвестиционной экосистемой.

Площадкой для формирования и развития Национальной инвестиционной экосистемы может стать виртуальный гибрид инвестиционного рынка — сетевая многосторонняя цифровая платформа, обладающая набором необходимых

инструментов — программных приложений и сервисов, ориентированных на обеспечение прямого взаимодействия и осуществления транзакций между инициаторами инвестиционных проектов и потенциальными инвесторами.

### КЛЮЧЕВОЕ ПЛАТФОРМЕННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Главной привлекательной формой активности на проектируемой платформе является процедура «купли-продажи» инвестиционного проекта, которую осуществляют ключевые пользователи: инициаторы проектов и потенциальные инвесторы. Основными единицами при обмене ценностями являются: с одной стороны, визуализированный пакет документов, раскрывающий содержание и подтверждающий статус инвестиционного проекта, позволяющий потенциальным инвесторам принять решение, стоит ли его поддержать, а с другой стороны, формализованное в виде соглашения об обязательствах намерение инвестора финансировать выбранный проект. Контакт между сторонами взаимодействия осуществляется через видеоконференцию во время регулярных презентационных онлайн-сессий. Кроме того, потенциальный инвестор может выбрать заинтересовавший его проект на постоянно действующей виртуальной выставке и самостоятельно выйти на личную связь с его инициаторами по персональным каналам.

Материалы инвестиционного проекта доставляются до «покупателя» после прохождения 4-уровневой системы фильтров, включающей:

- поисковый запрос инвестора, автоматизированную рейтинговую экспертизу и выбор наиболее перспективных проектов по формальным признакам; систему автоматизированной упаковки проекта, унифицированную под единый стандарт (важное значение здесь приобретает наличие цифровых копий правоустанавливающих и иных документов, в том числе соглашения с подрядными организациями);
- заключения различных экспертиз;
- документы о предоставлении налоговых льгот и преференций;
- рекомендательные письма авторитетных партнеров и т. п. и документально подтвержденные рекомендации региональных администраций, местных корпораций развития и деловых сообществ.

Покупателям и продавцам инвестиционного проекта, которые нашли друг друга на платфор-

ме, в дальнейшем удобнее будет перенести свои дальнейшие отношения в оффлайн для личного общения, так как они не могут далее развиваться удаленно. Однако это характерно для средних и крупных проектов, а малые проекты, включая стартапы на первых стадиях фильтрации, отбора и экспертизы, вполне могут получить финансирование, используя удаленные инструменты.

### МАСШТАБИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Для успешного роста и удержания пользователей на платформе большое значение имеют и другие типы взаимодействия. В настоящее время проектируются шесть модулей:

- *базовый*, обеспечивающий ключевое взаимодействие инициаторов и потенциальных инвесторов по «купле-продаже» инвестиционного проекта, включая 4-уровневую систему фильтров, стоящих на виртуальном пути продвижения проекта;

- *информационный*, в котором содержатся следующие базы данных: потенциальных инвесторов (с созданием аккаунтов для каждого инвестора); соискателей инвестиций (с созданием аккаунтов для каждого соискателя); государственных институтов финансовой и нефинансовой поддержки бизнеса; презентаций экономического потенциала и инвестиционного климата регионов РФ; частных лиц — специалистов, значимых в сфере инвестиций; инвестиционных предложений. Отдельный блок включает в себя выставку инвестиционных проектов, отраслевую библиотеку, методические рекомендации по упаковке инвестиционного проекта с образцами требуемых документов и пр.

- *рекламный*, обеспечивающий внутриплатформенную рекламу отдельных инвестиционных проектов («проект дня») и регионов РФ («регион дня»), а также продвижение платформы через публикацию новостей и рассылку актуальной информации, включающий: внутренние рекламные баннеры инвестиционных проектов и регионов РФ, опыт успешных инвестиционных сделок, рассылку актуальной информации о деятельности Национальной инвестиционной экосистемы, новостной блог инвестиционного рынка, прогнозы и аналитику инвестиционного рынка;

- *консультационный*, предлагающий помощь по администрированию бизнес-проектов пользователей платформы, включая услуги штатных консультантов платформы, а также других про-

фильных и сервисных компаний и организаций, обитающих на платформе;

- *коммуникационный*, состоящий из следующих приложений: система текстовой коммуникации с возможностью вложения файлов, система визуальной коммуникации (онлайн-конференции и др.), социальная сеть участников инвестиционной экосистемы;

- *образовательный* — виртуальный инвестиционный университет, предлагающий регулярные лекции и мастер-классы ведущих профильных преподавателей и ученых, специалистов инвестиционного рынка, руководителей государственных институтов развития, государственных и частных структур финансовой и нефинансовой поддержки бизнеса, частных банков, фондов и т.д.

Кроме вышесказанного, масштабирование платформы будет достигаться также интегрированием с информационными ресурсами государственных и негосударственных институтов финансовой и нефинансовой поддержки бизнеса, региональных властных структур, отраслевых сообществ, профильных учебных заведений.

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ПЛАТФОРМЫ**

В технологическом плане цифровая платформа представляет собой сетевую информационную систему для накопления, обмена и управления данными в структурированном виде, а также для вызова бизнес-функций с подключенными к ней через технологические интерфейсы информационными системами участников платформы.

По мере развития дополнительных сервисов и открытия доступа к платформе независимым компаниям через интерфейс программирования приложений (инструменты API), платформа становится многосторонней [3]. Термин «многосторонность» в данном случае означает возможность доступа к платформе для различных групп участников, а не ее тематическое разнообразие.

Схематично архитектура цифровой платформы представлена на *рисунке*.

Все взаимодействия на проектируемой платформе осуществляют пять основных групп пользователей: собственники и менеджеры; сервисные поставщики; обычные пользователи платформы; потенциальные инвесторы; независимые пользователи платформы, заинтересованные в развитии инвестиционных процессов. В последнюю, пятую группу, входят представители

властных структур, специалисты профильных и сервисных компаний и организаций, отраслевые сообщества, преподаватели и студенты профильных вузов и др.

Организационная структура этой экосистемы носит сетевой характер и очень близка структуре кластера, хотя, в отличие от последнего, не локализована на ограниченной территории, а имеет масштабное экономико-географическое влияние. Автор термина «бизнес-экосистема» Джеймс Ф. Мур дает его определение: «Расширенная система взаимодействующих организаций, сообщества клиентов, поставщиков, ведущих производителей и других заинтересованных сторон, финансовые сообщества, торговые ассоциации, профсоюзы, государственные и квазигосударственные институты, которые сосредоточены вокруг ключевого продукта» [4].

### **УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТФОРМОЙ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ**

Управление многосторонней цифровой платформой, несмотря на ее способность к саморазвитию в условиях беспрецедентной прозрачности генерируемых бизнес-процессов, все-таки необходимо, потому что абсолютно свободные рынки обречены на сбой. Сбой рыночного механизма в целом порождается информационной асимметрией, внешними обстоятельствами, властью монополий и различными финансовыми рисками, а грамотное управление помогает предотвращать и ослаблять его [5].

Для нашей платформы, вероятно, наиболее оптимальным является двойное решение: открытый вариант для высокотехнологичных стартапов, малого бизнеса, администраций регионов РФ, преподавателей и студентов профильных вузов и закрытый — для традиционных и дорогостоящих бизнесов средних и крупных предприятий. Здесь уместно было бы использовать стратегию «большого взрыва» — традиционный маркетинговый ход, привлекающий моментальное внимание и практически сразу подключающий большое количество участников экосистемы [6].

Реализация данного проекта на практике выглядит так: сначала реализуется оффлайновая (неплатформенная) часть проекта, затем, по мере успеха, создается цифровая платформа, куда переходят целевые клиенты и начинают пользоваться предложениями партнеров (гибридная стратегия). Здесь наиболее интересным является возможность использования участников партнерств, созданных ТПП РФ и проектом «Локомотивы роста» на базе

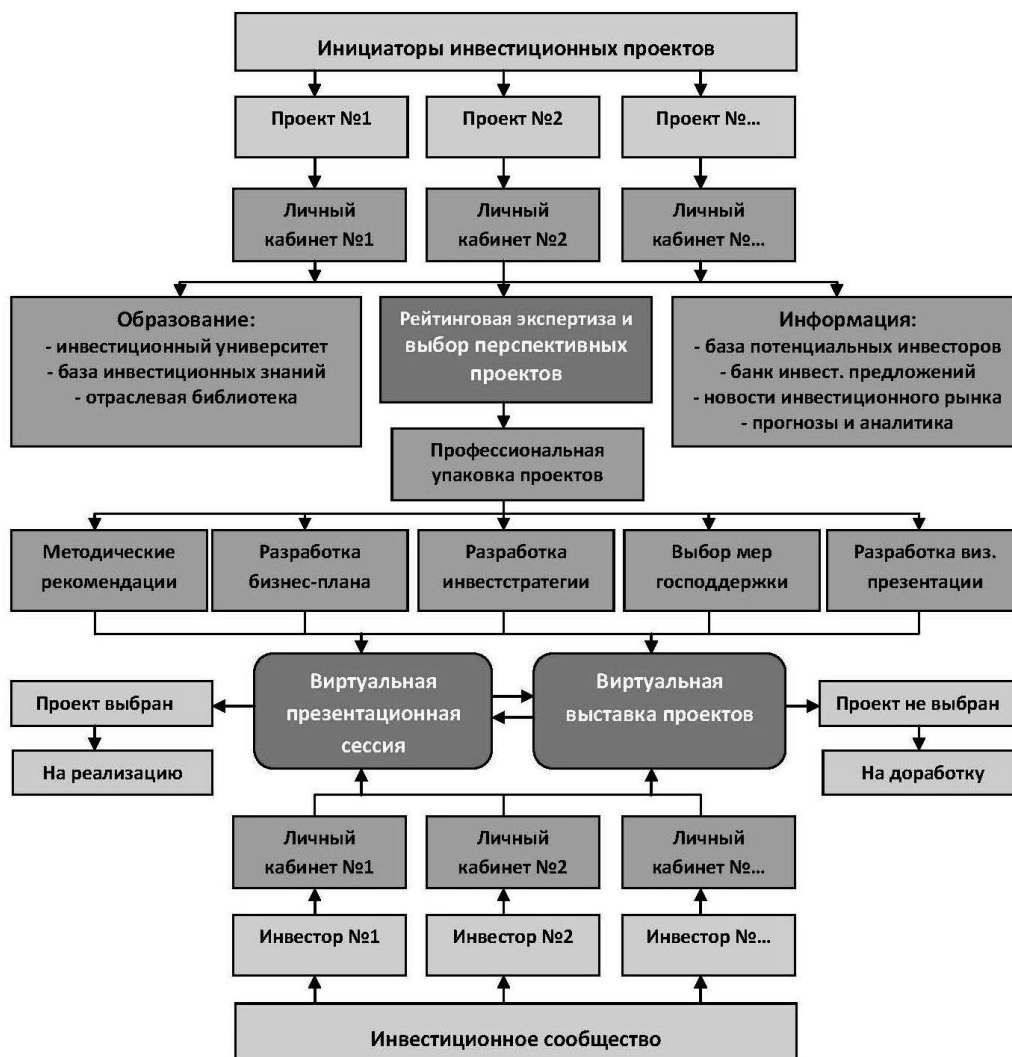


Рис. / Fig. Пользовательская база платформы: Национальная инвестиционная экосистема / Platform user base: National investment ecosystem

Источник / Source: составлено авторами / compiled by the authors.

Финансового университета. Также это могут быть известные инвестиционные структуры (ВЭБ РФ, Роснано, Сколково, РВК и др.), федеральные структуры нефинансовой поддержки бизнеса (АСИ и др.) или крупные общественные предпринимательские организации (ТПП РФ, РСПП и др.).

### ВЫВОДЫ

Подводя итог, необходимо отметить, что взрывной рост рыночной капитализации

цифровых платформ и размеров созданных на их основе экосистем — мировая тенденция настоящего времени. Платформы повышают эффективность бизнес-процессов, обеспечивают быстрые коммуникации, создают возможности для развития экономики совместною пользования, снижают роль географических, временных и иных факторов, влияющих на социально-экономические процессы.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Черкасова Т.П., Бандурин И.А., Черкасов Е.Л. Инвестиционная привлекательность бизнеса в контексте банковской политики создания цифровых экосистем. *Государственное и муниципальное управление. Ученые записки.* 2020;(1):160–164.
2. Наумова Г.А., Ахременко О.Ю. Современные модели оценки эффективности инновационных проектов с учетом инвестиционных рисков на ранних стадиях Pre-seed и Seed. *Вестник ВГУ. Серия 10.* 2013;2(9):27–33.

3. Маркова В.Д. Бизнес-модели компаний на базе платформ. *Вопросы экономики*. 2018;(10):127–135.
4. Moore J.F. The rise of a new corporate form. *Washington Quarterly*. 1998;21(1):167–181.
5. Паркер Д., Альстин М., Чаудари С. Революция платформ. М.: Манн, Иванов и Фербер; 2017.
6. Моазед А., Джонсон Н. Платформы. Практическое применение революционной бизнес-модели. М.: Альпина Паблишер; 2019.

#### REFERENCES

1. Cherkasova T.P., Bandurina I.A., Cherkasov E.L. Investment attractiveness of business in the context of the banking policy of creating digital ecosystems. *State and municipal administration. Scientific notes*. 2020;(1):160–164. (In Russ.).
2. Naumova G.A., Akhremenko O. Yu. Modern models for evaluating the effectiveness of innovative projects, taking into account investment risks at the early stages of Preseed and Seed. *Bulletin of VSU. Series 10*. 2013;2(9):27–33. (In Russ.).
3. . Markova V.D. Business models of companies based on platforms. *Questions of Economics*. 2018;(10):127–135. (In Russ.).
4. Moore J.F. The rise of a new corporate form. *Washington Quarterly*. 1998;21(1):167–181.
5. Parker D., Alstin M., Chaudari S. Platform revolution. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber; 2017. (In Russ.).
6. Moazed A., Johnson N. Platforms. Practical application of a revolutionary business model. Moscow: Alpina Publisher; 2019. (In Russ.).

#### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

**Ирина Геннадьевна Прохорова** — ассистентка департамента социологии факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет; главный специалист центра изучения и мониторинга эффективности мер социально-экономической поддержки промышленности и предпринимательства «Локомотивы роста», Финансовый университет, Москва, Россия

**Irina G. Prokhorova** — Assistant of the Department of Sociology of the Faculty of Social Sciences and Mass Communications of the Financial University, Chief Specialist of the Center for Studying and Monitoring the Effectiveness of Measures of Socio-economic Support of Industry and Entrepreneurship “Locomotives of Growth”, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-2703-2569>

IGProkhorova@fa.ru

**Павел Викторович Разов** — доктор социологических наук, профессор, заместитель руководителя департамента социологии факультета социальных наук и массовых коммуникаций по учебно-методической работе, Финансовый университет, Москва, Россия

**Pavel V. Razov** — Dr. Sci. (Soc.), Professor, Deputy Head of the Sociology Department of the Faculty of Social Sciences and Mass Communications of the Financial University for Educational and Methodological Work, Financial University, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0001-7884-4973>

PVRazov@fa.ru

**Константин Владимирович Вольф** — директор центра изучения и мониторинга эффективности мер социально-экономической поддержки промышленности и предпринимательства «Локомотивы роста», Финансовый университет; член Совета по финансово-промышленной и инвестиционной политике Торгово-промышленной палаты РФ, Москва, Россия

**Konstantin V. Wolf** — Director of the Center for the Study and Monitoring of the Effectiveness of Measures of Socio-Economic Support for Industry and Entrepreneurship “Locomotives of Growth”, Financial University; Member of the Council for Financial, Industrial and Investment Policy of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-3360-9448>

KVVolf@fa.ru

**Владимир Андреевич Гамза** — председатель Совета по финансово-промышленной и инвестиционной политике Торгово-промышленной палаты РФ, член правления Торгово-промышленной палаты РФ, Москва, Россия

**Vladimir A. Gamza** — Chairman of the Council on Financial, Industrial and Investment Policy of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Member of the Board of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-5775-9494>

KVWolf@fa.ru

**Николай Викторович Кривошеин** — генеральный директор инвестиционно-консалтинговой компании «Центр-регион», Москва, Россия

**Nikolay V. Krivoshein** — General Director of the Center-Region Investment and Consulting Company, Moscow, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-0981-8218>

krivoshein@yandex.ru

**Заявленный вклад авторов:**

**И.Г. Прохорова** — разработка общей концепции статьи и раздела «Ключевое платформенное взаимодействие».

**П.В. Разов** — разработка общей концепции статьи и раздела «Масштабирование взаимодействий».

**К.В. Вольф** — разработка общей концепции статьи и раздела «Управление платформой и ее реализация», выводы.

**В.А. Гамза** — разработка вступительной части статьи «Введение: логика цифровизации инвестиционного рынка».

**Н.В. Кривошеин** — разработка общей концепции статьи и раздела «Организационно-технологическая структура платформы».

**Authors' declared contributions:**

**I. G. Prokhorov** — development of the paper's general concept and the section "Key platform interaction".

**P. V. Razov** — development of the paper's general concept and the section "Scaling interactions".

**K. V. Wolf** — development of the paper's general concept and the section "Platform management and its implementation", Conclusion.

**V. A. Gamza** — development of the introductory part of the paper "Introduction: The logic of digitalization of the investment market".

**N. V. Krivoshein** — development of the paper's general concept and the section "Organizational and technological structure of the platform".

*Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.*

*Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.*

*Статья поступила 05.06.2022; принята к публикации 25.06.2022.*

*Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.*

*The article was received on 05.06.2022; accepted for publication on 25.06.2022.*

*The authors read and approved the final version of the manuscript.*