

Социальное инвестирование: виды, преимущества и недостатки*Петренко Мария Юрьевна**Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема**Студент***Аннотация**

Целью исследования является сравнительный анализ форм социального инвестирования (краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудсорсинг, кредитный ритейл). Результаты показывают, что данные инструменты предлагают значительные преимущества – демократичность, скорость и доступность финансирования. Однако им присущи и серьезные риски: правовая неопределенность, высокий уровень мошенничества и зависимость от успеха проекта. Исследование подтверждает необходимость развития сбалансированного правового регулирования для защиты участников и устойчивого роста этого сегмента.

Ключевые слова: социальное инвестирование, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудсорсинг, цифровая экономика, коллективное финансирование, инвестиционные риски, правовое регулирование, социальное предпринимательство, кредитный ритейл.

Social investment: types, advantages and disadvantages*Petrenko Maria Yuryevna**Sholom-Aleichem Priamursky State University**student***Abstract**

The purpose of the study is a comparative analysis of forms of social investment (crowdfunding, crowdinvesting, crowdlanding, crowdsourcing, credit retail). The results show that these tools offer significant advantages, such as democracy, speed, and accessibility of financing. However, they also have serious risks: legal uncertainty, high levels of fraud, and dependence on the success of the project. The study confirms the need to develop balanced legal regulation to protect participants and ensure the sustainable growth of this segment.

Keywords: social investment, crowdfunding, crowdinvesting, crowdlanding, crowdsourcing, digital economy, collective financing, investment risks, legal regulation, social entrepreneurship, credit retail.

Социальное инвестирование становится всё более значимым инструментом в современной экономике, позволяющим привлекать ресурсы для реализации бизнес-идей, социальных и культурных проектов. С развитием цифровых технологий появились новые формы коллективного

финансирования, такие как краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудсорсинг и кредитный ритейл, которые активно используются предпринимателями, активистами и организациями. Данные механизмы меняют традиционные представления о привлечении капитала, делая процесс более демократичным и доступным для широкого круга участников.

Актуальность исследования заключается в необходимости систематизации знаний о развивающихся формах социального инвестирования, которые, с одной стороны, открывают новые возможности для финансирования проектов, а с другой – связаны с существенными рисками из-за недостаточного правового регулирования.

Понимание особенностей, преимуществ и недостатков каждого из видов крауд-инвестирования позволит потенциальным инвесторам, авторам проектов и регуляторам более эффективно использовать эти инструменты в условиях цифровой трансформации экономики и роста социального предпринимательства.

Изучив статьи по данной теме, можно выделить несколько основных тезисов:

- В статье М. В. Дёмочкиной рассмотрены разновидности социального инвестирования, такие как: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг. Она подробно рассказывает об особенностях каждого вида инвестирования, а также об их преимуществах и недостатках [1];
- Статья П. В. Голубенко посвящена анализу краудинвестинга. Он рассматривает преимущества и недостатки данного вида инвестирования, как для инвесторов, так и для составителей проектов [2];
- В статье А. В. Рутенберг рассматривает роль краудсорсинга в цифровой экономике России. Также он выделяет преимущества и недостатки краудсорсинга, рассматривает его классификацию и этапы формирования краудсорсингового проекта [3];
- В исследовании Р. И. Морозова и А. К. Шульга рассматривают такой вид социального инвестирования, как краудфандинг. Они подробно описывают все нюансы правового регулирования этого вида инвестирования, а также делают выводы о дальнейшем развитии краудфандинга [4];
- В статье А. Н. Никулин, А. Р. Байдельдинова и др. рассматривают краудфандинг и краудлендинг, описывают преимущества и недостатки каждого из видов инвестирования, а также выделяют альтернативный метод получения средств – кредитный ритейл [5].

Цель данного исследования – сравнительный анализ форм социального инвестирования (краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудсорсинг, кредитный ритейл).

Подробно рассмотрим каждый из видов социального инвестирования.

Краудинвестинг – поиск инвестиций для осуществления бизнес-идей с перспективой «отбития» вложений, со сложным механизмом финансирования. Разработка проектов, поиск средств на их реализацию производится обычно посредством специально созданной площадки краудинвестинга [1].

Несмотря на существующие серьезные правовые ограничения, есть уже свыше 300 краудинвестинговых площадок. Большинство развитых стран высоко оценивают потенциал краудинвестинга, благоприятное его воздействие на экономическую сферу, в свои законодательства вносят различные изменения, целью которых является облегчение деятельности микро-инвесторов.

На сегодняшний день можно выделить следующие преимущества и недостатки для всех участников схемы.

Преимуществами краудинвестинга для инвестора являются [1]:

- инвестируемая сумма может быть небольшой;
- инвестор получает статус совладельца проекта;
- возможность одновременного финансирования в разные проекты;
- возможность перепродажи своей доли с целью получения дохода.

Недостатками краудинвестирования для инвестора являются [1]:

- рынок краудинвестинга не регулируем (нет реестра операторов, площадок, требований ЦБР);
- риск стать жертвой мошеннических схем;
- риск невыполнения заемщиком своих обязательств;
- вероятность, что проект не сможет собрать необходимую сумму;
- риски, что проект не достигнет успеха и не принесет прибыль;
- отсутствие законодательного регулирования краудинвестинга;
- риск банкротства, и как следствие – закрытия краудинвестинговой площадки.

Плюсами для составителя проекта являются [1]:

- инструменты управления остаются у автора стартапа, даже если большая его доля принадлежит какому-либо инвестору;
- просто и быстро привлечь денежные средства;
- инвесторы материально заинтересованы в популяризации услуг, продуктов – компании среди потенциальных потребителей.

Краудфандинг – это способ коллективного финансирования, основанный на добровольном участии. Важно отметить, что в данном случае проект финансируют его конечные потребители. Термин происходит от двух слов из английского языка: «crowd» - толпа и «funding» - финансирование. Иными словами – группа заинтересованных людей финансирует определенный проект [4].

Часто краудфандинг называют народным финансированием. Он предполагает использование интернет-ресурсов и цифровых платформ, которые позволяют инвесторам перечислять денежные средства. Подобные проекты давно известны истории, например, памятник Минину и Пожарскому и Храм Христа Спасителя были построены на народные деньги, которые собирались по всей стране. Многие отмечают, что по своей сути краудфандинг является формой меценатства [4].

Использование краудфандинга исключает посредничество между инвестором и реципиентом. Многие отмечают, что такая ситуация может

привести к нарушению прав инвесторов, а также будет противоречить интересам государства. С другой стороны, отсутствие посредника позволяет ускорить финансирование, поэтому краудфандинг рассматривается также как конкурентное преимущество в сборе средств.

Краудфандинг бывает возмездным и безвозмездным. Безвозмездный соотносится с договором дарения, а возмездный является уникальным явлением, для его правового регулирования пока не создано конструкций. Возвратный краудфандинг возник позже, он предполагает использование таких инвестиционных инструментов, как предоставление займов, приобретение эмиссионных ценных бумаг, приобретение цифровых прав.

Современный этап развития краудфандинга требует создания гибкой системы правового регулирования с учетом всех особенностей развития экономических отношений и современных технологий для формирования благоприятного инвестиционного климата [4].

Схожая форма коллективного финансирования называется краудинвестинг. Принцип его работы заключается в том, что большое количество людей («crowd» - толпа и «investing» - инвестирование) вкладывает деньги в запуск проекта определенной компании и после его запуска получает долю в этой компании в виде акций или активов. Возможен вариант возмещения компанией вложенных средств с процентами на условиях заранее заключенного договора [2].

Краудлендинг («crowd» - толпа и «lending» - кредитование) – это форма кредитования посредством предоставления физическими и юридическими лицами через интернет-площадки средств другим физическим и юридическим лицам для реализации проектов. Он представляет самый крупный сегмент на рынке среди краудфинансов (около 65%) и является формой краудинвестинга. Используется в основном стабильными компаниями для краткосрочного финансирования своих проектов [5].

Для получения займа через краудлендинг необходимо представить свой проект на специализированной платформе. Важно подробно описать цель займа, показать прогнозируемую доходность и риски проекта. При этом следует учесть требования и правила конкретной платформы. Пользователи платформы могут быть как физическими лицами, так и юридическими компаниями. Инвесторы выбирают проекты, которые им интересны и соответствуют их инвестиционным стратегиям. Они вносят деньги в проект в виде займа или долевого участия [5].

Основное преимущество краудлендинга заключается в доступности для широкого круга пользователей. Это помогает некоторым группам людей, которые традиционно имели сложности с получением кредита в банке, реализовать свои идеи. Кроме того, процесс получения займа через краудлендинг может быть более простым и быстрым по сравнению со стандартными процедурами банков. Однако, несмотря на все преимущества, использование краудлендинга имеет свои недостатки. Инвесторы могут быть менее заинтересованы в предоставлении займа физическим лицам или стартапам из-за повышенного риска.

Основная разница между краудфандингом и краудлендингом заключается в целях и способах использования средств. Краудфандинг часто используется для финансирования проектов в области искусства, науки или благотворительности, а также для запуска стартапов. С другой стороны, краудлендинг может быть использован как альтернативный источник финансирования для компаний или частных лиц, которые не могут получить доступ к традиционным формам займа [5].

Краудлендинг от краудинвестинга отличают низкие инвестиционные риски – заемщик обязуется выплатить сумму инвестирования в заранее установленные сроки и с заранее установленным процентом без привязки к прибыли и успеху реализации проекта. Выгода для инициатора проекта заключается в сроках получения займа и отсутствию большого объема документации. Компании даже не обязательно иметь кредитную историю, достаточно предоставить перспективный бизнес-план [2].

В социальном предпринимательстве активно развивается краудсорсинг – это мобилизация ресурсов людей посредством информационных технологий с целью решения задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом [3].

Суть этого метода состоит в том, что на специализированную платформу выносятся минимальная описательная часть проекта и предлагается пользователем платформы выполнить определенные работы, которые не могут выполнить инициаторы проекта. Термин происходит от двух английских слов – уже известного «crowd» - толпа и «sourcing» - использование ресурсов.

Краудсорсинг стал плодом развития аутсорсинга, когда какие-либо работы выводятся за пределы проекта или бизнеса и поручаются профессионалам. Благодаря краудсорсингу проект получает не финансирование, а напрямую ресурсы для его реализации. С его помощью возможна более дешевая реализация проекта без потери качества [3].

В отличие от аутсорсинга краудсорсингу не нужно подчиняться каким-либо договорным обязательствам, исполнители работают по принципу добровольного начала. Важно подчеркнуть, что краудсорсинг в благотворительных проектах не предусматривает вознаграждения для участников, а в коммерческих проектах вознаграждение предполагается только для самых активных участников, например, в качестве небольшой материальной выплаты или приза [3].

Преимущество краудсорсинга в возможности быстро масштабировать проект и снизить затраты за счет использования удаленной рабочей силы. Он позволяет охватить большую аудиторию и привлечь ее к реализации проекта.

Недостаток краудсорсинга состоит в ненадежности исполнителей, которые выполняют работу. Ведь нет никаких гарантий, что результат их труда не перекупят конкуренты проекта. В некоторых случаях исполнители могут затянуть время работ и нарушить сроки проекта [3].

Краудсорсинг классифицируется по следующим типам [3]:

- Коммерческий краудсорсинг (сосредоточен на извлечении прибыли благодаря работе людей на добровольных началах в ходе разработки или совершенствования товара или услуги);
- Социальный краудсорсинг (сосредоточен на извлечении дополнительного дохода или создания большего спроса на товар или услугу);
- Политический краудсорсинг (сосредоточен на обсуждении различных законов и постановлений. Формой дискуссии в данном случае может являться поиск коллективных решений, голосование и сбор персональных мнений).

Краудфандинг и краудлендинг являются новыми формами финансирования, которые стали популярными в последние годы. Однако помимо этих альтернативных методов получения средств, существует ещё одна возможность – кредитный ритейл [5].

Кредитный ритейл представляет собой процесс предоставления кредита для приобретения товаров или услуг. Этот способ финансирования отличается от краудфандинга и краудлендинга тем, что не требует привлечения широкой аудитории инвесторов. Вместо этого заёмщик обращается в банк или другую финансовую организацию и заключает договор на получение кредита.

Одним из главных преимуществ кредитного ритейла является его доступность для широкого круга людей. В отличие от краудфандинга, где успех зависит от привлечения большого числа инвесторов, в случае с кредитным ритейлом достаточно иметь хорошую кредитную историю и подходящие документы для получения займа. Более того, процесс получения кредита в банке или финансовой организации может быть более надёжным и прозрачным, чем в случае с краудфандингом [5].

Кроме того, кредитный ритейл позволяет заёмщику получить деньги на потребительские нужды без необходимости развивать и продавать свою идею или проект, как это требуется в случае с краудфандингом. Заёмщик может свободно использовать полученные средства для приобретения желаемых товаров или услуг.

Однако следует помнить о некоторых недостатках данного финансового инструмента. Во-первых, кредитный ритейл часто связан с высоким процентным платежом, что может существенно увеличить стоимость приобретаемого товара или услуги. Во-вторых, необходимо быть внимательным и ответственным при выборе кредитного ритейла, так как некоторые предложения могут содержать скрытые комиссии и дополнительные платежи.

В целом, кредитный ритейл представляет собой эффективный инструмент для развития бизнеса, но требует тщательного анализа и управления рисками [5].

Подводя итог исследованию, можно сделать вывод, что социальное инвестирование в своих современных формах (краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг, краудсорсинг и кредитный ритейл) представляет собой мощный и динамичный механизм финансирования,

ставший неотъемлемой частью цифровой экономики. Каждый инструмент обладает уникальной спецификой, целевой аудиторией и комбинацией преимуществ, главными из которых являются демократичность, доступность и оперативность привлечения ресурсов. Однако их широкое применение сдерживается рядом системных рисков, в первую очередь – отсутствием чёткого правового регулирования, высокой вероятностью мошенничества и зависимостью от успеха конкретного проекта.

Библиографический список

1. Дёмочкина М. В. Возможности социального инвестирования в цифровой экономике // Успехи в химии и химической технологии. 2021. № 1 (236). С. 25-27. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45723531>
2. Голубенко П. В. Анализ перспектив краудинвестинга в промышленности // Наука настоящего и будущего. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В.И. Ульянова (Ленина), 2023. С. 24-27. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54614107>
3. Рутенберг А. В. Краудсорсинг как инструмент цифровой экономики России // Вестник белого генерала. 2020. № 3. С. 35-41. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42672102>
4. Морозова Р. И., Шульга А. К. Привлечение инвестиций в предпринимательскую деятельность с помощью краудфандинга // Эпомен. 2020. № 48. С. 200-209. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44310411>
5. Никулин А. Н., Байдельдинова А. Р., Суркова А. В., Каргина А. А., Тимошина А. А. Краудфандинг и краудлендинг или кредитный ритейл // Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2024. № 1 (105). С. 73-78. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=65594899>