

ОБЗОР ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Е.В. Вылегжанина, канд. экон. наук, доцент

А.Д. Ерюшева, студент

В.С. Умрихина, студент

**Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)**

DOI: 10.24411/2500-1000-2018-10363

***Аннотация.** Работа посвящена обзору европейского рынка альтернативных финансов в разрезе корпоративных финансов. В статье, приведена динамика развития данного сектора экономики на европейском рынке.*

***Ключевые слова:** альтернативные финансы, краудфандинг, финансовый рынок, P2P, финансовые платформы.*

Экономика и финансовый рынок построены в первую очередь на людях, их взаимодействии и взаимосвязях. На данный момент происходит революция в социальных коммуникациях, изменяются формы и средства человеческого общения. Это, в свою очередь, влияет на роль и значимость государства в регулировании экономических отношений и институтов. Появилась необходимость видоизменить сложившуюся в многовековую иерархичную систему на более гибкую, отражающую социально-сетевой характер окружающего нас мира.

В течение последних 20-25 лет в лексику практиков и исследователей финансового рынка вошли такие термины, как "финансовый инжиниринг" (financial engineering), "финансовые инновации" (financial innovation), "финтех" (FinTech), что косвенно свидетельствует об изменении и развитии банковских и иных финансовых услуг. Это находит выражение в 2 тенденциях: первая - развитие альтернативных финансов, вторая – изменение формата предоставления услуг существующих финансовых посредников [1].

Эксперты Всемирного экономического форума условно выделили 6 секторов финансовой деятельности, где произошли наиболее существенные изменения: привлечение депозитов и кредитование (deposit and lending); система платежей и расчётов (payments); страхование (insurance); привлечение капитала (capital

rising); организация и обеспечение рыночных сделок (market provisioning) и управление инвестициями (investment management) [3].

Здоровье и сила сектора МСП считается ключевым приоритетом по всей Европе. Тем не менее, развитие бизнеса часто сдерживается невозможностью доступа к соответствующим уровням финансирования. За последние годы появилось альтернативное финансирование, которое создало жизнеспособную среду финансирования для предпринимателей, стартапов и малого и среднего бизнеса по всей Европе.

В 2016 году 1452113 предприятия собрали около 1126 млн евро используя онлайн альтернативные финансовые платформы. В 2016 году показатель вырос на 110% по сравнению с общим финансированием бизнеса в прошлом году. Количество предприятий, использующих альтернативные финансы стремительно растёт (например, в период с 2016 по 2017 года увеличение произошло на 54%) [4].

Формы альтернативного финансирования, являясь направлением финтеха, предоставляют возможность потребителям найти и привлечь капитал, который классические банки либо не предлагают, либо устанавливают жесткие требования и рамки к клиентам.

Главным инструментом альтернативного финансирования бизнеса является кра-

ундфандинг, он же самый популярный способ привлечь капитал, с помощью онлайн-платформы. Отличительная особенность этого способа – это коллективный сбор средств для реализации проекта. Полученные средства могут быть применены в различных проектах: потребительский кредит, помощь малому и среднему бизнесу, протезирование бизнес-стартапов, приобретение собственности.

Появление данного инструмента связано с кризисом 2007-2008 года, когда классические финансовые институты проде-

монстрировали свою несостоятельность в хеджировании рисков. Оценить рост заинтересованности в данном инструменте можно с помощью косвенного показателя: степень популярности запроса среди интернет-пользователей. Благодаря Google trends есть возможность оценить смену интереса от общей темы нетворкинга, то есть сетевого взаимодействия людей, к прикладным вопросам краудфандинга. На рисунке 1 представлена визуализация популярности запросов данных тем в новостных публикациях.

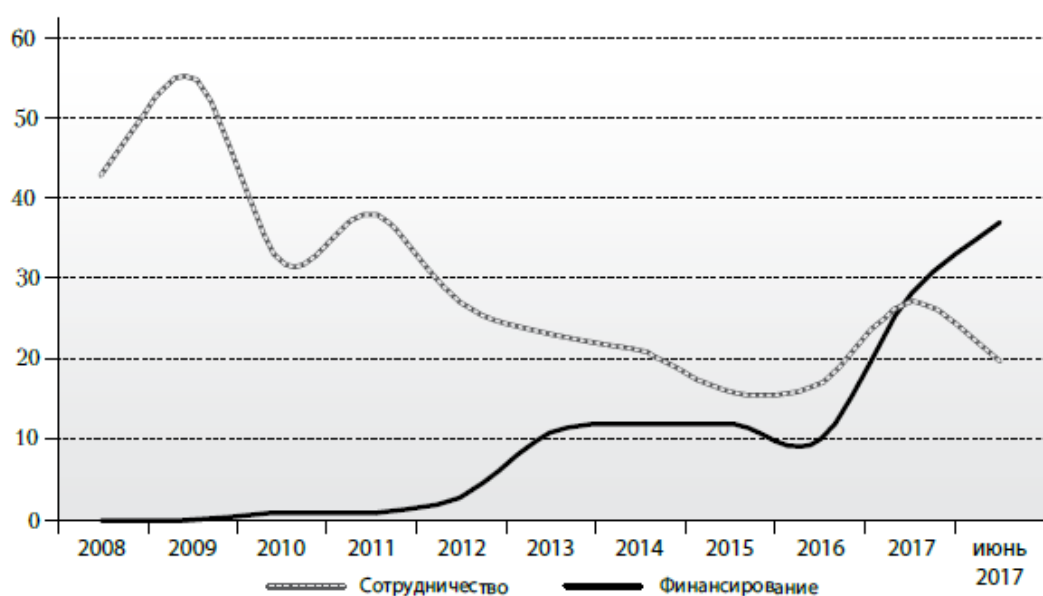


Рис. 1. Соотношение популярности поисковых интернет-запросов "crowdfunding" и "networking" в новостях, 2008-2017 гг. (в баллах) [1]

На Европейском рынке насчитывается более 15 моделей альтернативных финансов, однако рассмотренные ниже 5 платформ составили около 85% рынка в 2016 году.

P2P Потребительское кредитование (P2P Consumer Lending) - частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит заемщику на личные цели. Особенность данного вида высокие риски, так как нет возможности проверить кредитоспособность клиента, как следствие высокий процент по сделке. (доля рынка 33,8%)

P2P Бизнес Кредитование (P2P Business Lending) – частные лица или институциональные спонсоры предоставляют кредит бизнес-заемщику. В данном случае про-

центры ниже, обосновывается это следующим: инвесторы, в первую очередь, вкладывают в идею, в альтернативном кредитовании ощутим фактор субъективизма (доля рынка 17,0%).

Торговля счетами (Invoice Trading) – частные лица или институциональные спонсоры покупают счета-фактуры или получаемые векселя от бизнеса со скидкой (доля рынка 12,2%).

Краудфандинг на основе акций (Equity-based Crowdfunding) Частные лица или институциональные спонсоры покупают акции, выпущенные компанией. Таким образом, инвестор получает свой процент с прибыли организации (доля рынка 10,6%).

Краудфандинг на основе вознаграждений (Reward-based Crowdfunding) – спон-

сору предоставляют финансовые средства частным лицам, проектам или компаниям в обмен на неденежные вознаграждения или продукты, реализуемые на полученные средства. Наиболее часто применяется в инновационных сферах или в творческом секторе (доля рынка 9,2%).

Те же пять моделей составляли основную долю рынка в 2015 году, но не в том же порядке. Invoice Trading поднялся с пятого в 2015 году на третье место в 2016 году [4].

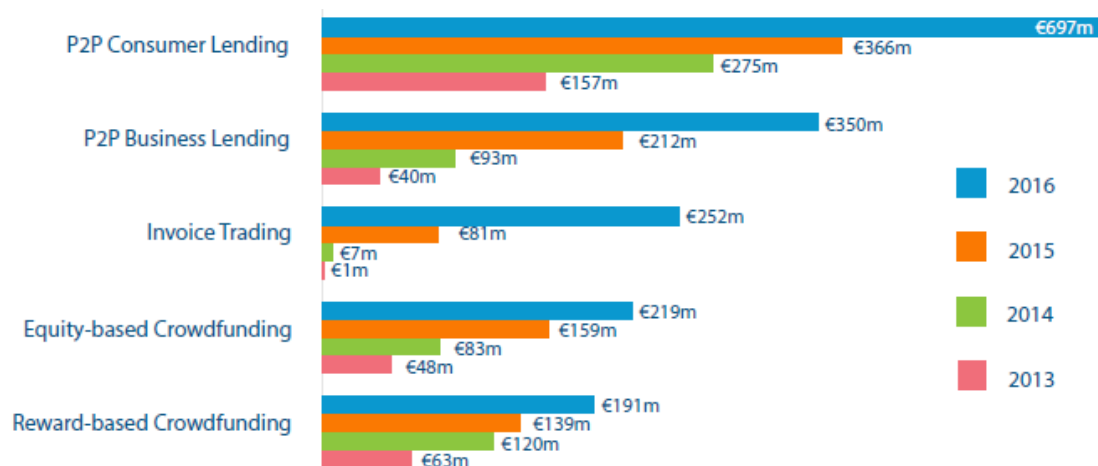


Рис. 2. Объем альтернативных финансов по моделям в Европе 2013-2016 (€ EUR) [4]

За последние годы европейский рынок альтернативных финансов претерпел значительные изменения, которые свидетельствуют о все большей профессиональности и зрелости рынка. До 2015 года развитие национальных рынков альтернативного финансирования формировались местным законодательством или интерпретацией европейских директив.

Приостановление трансграничной экспансии было вызвано различиями в каждом государстве-члене Европейского Союза в отношении инвестиционной культуры, корпоративного права, налоговых режимов и, конечно же, финансовых рынков и банковского регулирования, включая конкретные правила для краудфандинга, прямого онлайн-кредитования и других соответствующих рынков.

Операторы платформы в основном использовали возможности национальных рынков, а регуляторы игнорировали указания Европейской комиссии, европейских банковских органов и органов управления

Модель потребительского кредитования P2P остается самой большой моделью в Европе четвертый год подряд, хотя и с уменьшением относительной доли рынка из года в год. Во всем мире, Потребительское кредитование P2P также составляет наибольшую долю в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Америке.

Оценить объемы данных 5 платформ в абсолютном выражении можно на рисунке 2.

рынками о создании нормативно-правовой базы в соответствии с национальным законодательством.

Однако в течение всего лишь трех лет, в конце 2017 года, ситуация заметно изменилась. Значительное количество европейских операторов вышло за пределы своего внутреннего рынка, чтобы открыть операции в нескольких других европейских странах-членах.

Государства, частично адаптировались к местному регулированию и частично под европейское регулирование. В 2016 году также были проведены первые IPO (первичное публичное размещение акций) через краудфандинговые платформы.

Проект Директива был вынесен на обсуждение в предложении Европейской комиссии в начале 2016 года, после публичного консультаций в 2015 году и при участии Европейского парламента и Европейского совета, а также промышленности, Освобождение от проспекта для публичных предложений ценных бумаг было

увеличено со 100 000 до 1 млн. евро, а верхние пределы в соответствии с требованиями государств-членов были увеличены с 5 до 8 млн евро с 21 июня 2019 года по всей Европе. Кроме того, малые и средние компании смогут привлечь до 20 млн. евро с «перспективой роста».

С ростом профессионального поведения в отрасли, растущих трансграничных сделок и появления лидеров рынка, Европейская комиссия, основываясь на дальнейших исследованиях, предприняла усилия по гармонизации прямого онлайн-кредитование SMEs (Small and medium-sized enterprises) с участием розничных инвесторов (краудфандинг на основе кредитования) и предложения по обеспечению безопасности через онлайн платформы (краудфандинг на основе акций) на европейском уровне, по крайней мере, для трансграничных сделок.

Хотя общая экосистема финансирования для SMEs значительно варьируется от страны к стране, последние данные свидетельствуют о том, что некоторые экономики справляются лучше с точки зрения доступа SMEs к финансам.

С точки зрения альтернативного финансирования Франция, Нидерланды, Испания, Германия и Италия составляют ведущие страны, использующие альтернативные каналы для поддержки бизнеса. Интересно, что все три из них (Нидерланды, Италия и Испания) зарегистрированы как страны, которые в 2016 году упали ниже среднего показателя по ЕС для приемлемого доступа SMEs к финансированию.

На долю предприятий альтернативного бизнеса во Франции пришлось 218 млн евро, причем 61% объема приходится на модели задолженности. Нидерланды насчитали 182 млн. евро местным предприятиям, при этом 83% объема приходится на модели задолженности, при этом Нидерланды также являются лидером по объему для модели P2P Business Lending в целом. Испанский бизнес собрал чуть более 100 миллионов евро, 59% из моделей долга, в то время как 36% были получены из моделей капитала. В случае испанских моделей участия в акциях большая часть этого объема была получена из модели кра-

удфандинга в сфере недвижимости, причем респонденты платформы специально относили объем модели к SMEs.

Немецкие платформы привлекли 97 млн. евро для немецкого бизнеса, причем 54% этого объема было получено из моделей акций, в частности, модели краудфандинга на основе акций. Это неудивительно, поскольку Германия была лидером рынка (на долю которого приходилось 22%) всего объема краудфандинга на основе акций в Европе. Наконец, итальянские предприятия привлекли 88 млн. евро, из которых 90% были получены из долговых моделей. Большая часть долговых обязательств Италии базировалась на модели Invoice Trading.

В общей сложности 1058 млн. евро было получено для бизнеса по всей Европе на основе моделей долга и акционерного капитала, при этом только 6% финансирования бизнеса было получено из неинвестиционных моделей, таких как краудфандинг на основе вознаграждений или пожертвований.

По всей Европе кредитные платформы составляют основную часть генерируемого объема, при этом 67% всего финансирования бизнеса поступает из долговых и кредитных платформ, что составляет 754 млн евро в 2016 году. С 2015 по 2016 год долговое финансирование увеличилось на 116%, незначительное снижение с 2014-2015 годов годового роста на 156%.

Доступ к финансам остается одной из наиболее острых проблем, стоящие перед европейскими SMEs сегодня. Большинство менеджеров европейских SMEs считают, что доступность банковских кредитов не улучшилась после финансового кризиса. Более того, «затяжная слабость» европейской экономики привела к снижению объема выдающихся банковских кредитов для SMEs. Альтернативные финансы это выход особенно в сфере равных возможностей в бизнес-кредитовании. Краудфандинг как инструмент может быть жизнеспособным и эффективным источником финансирования для стартапов и SMEs в Европе. Действительно, согласно исследованиям, формы альтернативного финансирования дали 385 млн. евро для почти

10000 европейских предприятий в последние три года.

Краудфандинговые рынки, продолжат развиваться следующие несколько лет. В свою очередь, и общий объем и количест-

во SMEs, финансируемых через онлайн альтернативные платформы финансирования бизнеса, также будет значительно увеличиваться в краткосрочной перспективе.

Библиографический список

1. *Миловидов В.Д.* Будущее финансового рынка // Проблемы национальной стратегии. – 2017. – № 5 (44). – С. 131-157.

2. *ENTRECHING INNOVATION* The 4th UK Alternative Finance Industry Report // December 2017.

3. *Increasing number of financial institutions falling prey to cyber attacks* // HelpNetSecurity. 2016. November 9. URL: <https://www.helpnetsecurity.com/2016/11/09/financial-institutions-cyber-attacks/> (дата обращения: 14.12.2018).

4. *The European Alternative Finance Benchmarking Report* // Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau and Mia Gray.

REVIEW OF THE EUROPEAN MARKET OF ALTERNATIVE FINANCE

E.V. Vylegzhanina, *candidate of economic sciences, associate professor*

A.D. Eryusheva, *student*

V.S. Umrikhina, *student*

Kuban state university

(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The work is devoted to the review of the European market of alternative finance in the context of corporate finance. In the article, the dynamics of the development of this sector in the European market is given.*

Keywords: *alternative finance, crowdfunding, financial market, P2P, financial platforms.*