

КРАУДИНВЕСТИНГ

Понятие Краудинвестинга

- Краудинвестинг — это, своего рода, коллективные инвестиции. С англ. слов: 1) Crowd — толпа, 2) Investing — инвестирование. А значит, краудинвестинг — это «инвестирование толпой».
- Принцип данного вида Краудфандинга заключается в следующем:
- Предприниматель придумал стартап-проект, затем инвесторы скидываются на реализацию проекта и полученную прибыль от бизнеса делят на всех в заранее оговоренных пропорциях (по договору)

Идея стартап
проекта



Инвестирование
посредством
краудинвестинговой
платформы



Получение части
прибыли при
успешной
реализации проекта

Понятие Краудинвестинга

- **Краудинвестинг, или акционерный краудфандинг** — альтернативный финансовый инструмент для привлечения капитала в стартапы и предприятия малого бизнеса от широкого круга микроинвесторов. В 2013 году рынок краудинвестинга оценивался в \$400 млн, из них на США приходится примерно 50 %
- Ключевое отличие *краудинвестинга* от краудфандинга в том, что инвесторы получают долю в акционерном капитале компании и риск потери вложений^[2]. При этом размер возможной прибыли не зафиксирован, как это происходит при родственном виде кредитного краудфандинга — равноправном кредитовании (*peer-to-peer lending*). Краудинвестинг является альтернативным финансовым инструментом для финансирования новых предприятий, не имеющих достаточной кредитной истории или убедительного бизнес-плана для банка.
- Механизм акционерного краудфандинга наиболее привлекателен для нетехнологических предприятий, которым необходимы небольшие инвестиции для запуска или расширения бизнеса, но при этом они не интересны венчурным фондам и бизнес-ангелам, специализирующимся на инвестициях в IT-проекты.

Применение Краудинвестинга

- В случае технологических стартапов Краудинвестинг может «закрыть» этап развития, когда уже есть работающий прототип и получено первичное финансирование, но для дальнейшего развития необходимы дополнительные инвестиции в размере \$0,5-1 млн: компания ещё не подходит под критерии венчурного фонда, а для бизнес-ангелов это уже достаточно большие вложения.
- В большинстве случаев привлечение средства происходит через специализированные краудинвестинговые платформы. Деятельность этих площадок от страны к стране имеет свои особенности, учитывающие местное законодательство. Некоторые площадки проводят предварительную оценку проектов; некоторые площадки лишь сводят компании и инвесторов, другие, наоборот, выступают единственным держателем доли инвесторов в профинансированном предприятии. Широко распространён формат, когда в компании, представленную на площадке, также вкладывают профессиональные инвесторы и бизнес-ангелы.
- Основным препятствием для расширения рынка краудинвестинга являются законодательные ограничения, допускающие на площадки только аккредитованных инвесторов.

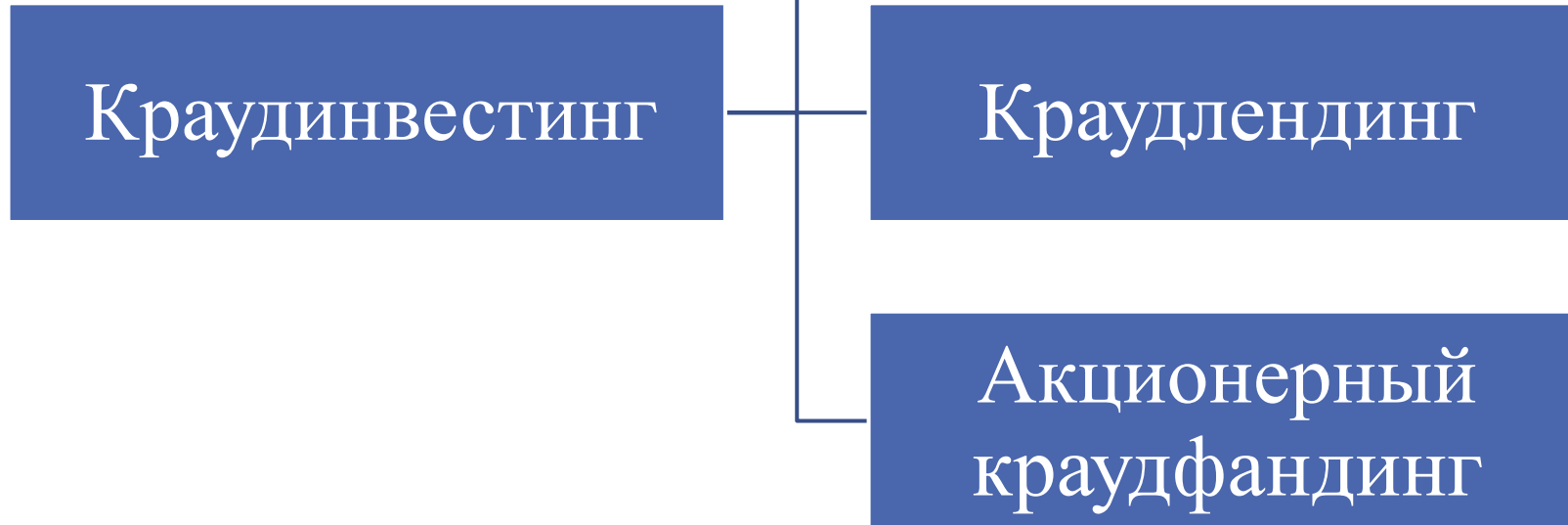
Цели Краудинвестинга

- Когда при помощи краудфандинга собираются средства для реализации стартапа или какого-либо бизнес проекта, в большинстве случаев это не безвозмездное вложение.
- Люди желающие вложиться в тот или иной коммерческий проект, делают это с целью получения прибыли в будущем.
- Краудинвестинг необходимо рассматривать как отдельный подвид краудфандинга. Он отличается тем, что сбор денежных средств, которые необходимы для создания и развития стартап-проекта осуществляется взамен материального вознаграждения финансирующей стороны в будущем.



Виды Краудинвестинга

- Краудинвестинг делится на 3 вида:
- Роялти;
- Народное кредитование (краудлендинг);
- Акционерный краудфандинг.



Роялти

- В данном случае, инвестор рассчитывает на долю или часть от прибыли финансируемого бизнес-проекта. Таким подходом финансирования пользуются при создании многих фильмов, проектов и игр. Про поиск инвестора (как и где искать инвесторов для бизнеса) мы писали в прошлой публикации.
- При такой форме краудинвестинга, инвестор вправе рассчитывать на долю от прибыли финансируемого проекта. Такой подход часто применяется при финансировании музыкальных проектов (*SonicAngel*), фильмов (*Slated*) и игр (*LookAtMyGame*).



Народное кредитование (краудлендинг)

- *Краудлендинг* – новый способ онлайн-кредитования физических лиц других физлиц или компаний через специальные Интернет-ресурсы.
- Здесь кредитор имеет более высокий процент по сравнению с вкладами в банках, а заёмщик — меньший процент по своему кредиту, чем предлагают банки. Плюс ко всему получить кредит данным способом намного проще.
- Также встречается в народном кредитовании — социальное кредитование. Ставки по этим кредитам очень низкие (символические), либо вообще отсутствуют. На выходе получается что-то среднее между благотворительностью и кредитованием.
- **Существует 2 (два) основных вида краудлендинга:**
 - *P2P-кредитование* – когда физлица кредитуют других физлиц;
 - *P2B-кредитование* – когда физлица кредитуют организации, компании, (как правило, средний и малый бизнес).

Акционерный краудфандинг

- Самая новая и передовая форма краудинвестинга, где инвестором становится «акционером» (владельцем доли финансируемого проекта), со всеми правами акционера (получение дивидендов, управление компанией и т.п.).
- Данная форма краудинвестинга нарушает законодательство многих стран. Но принимаются законы, где легализуется данная деятельность и позволяет регулировать форму краудинвестинга, что благоприятно влияет на развитие развивающихся и развитых стран.



Преимущества краудинвестинга для инвестора

- **Возможность инвестирования небольших сумм.** Многие люди имеют свободные деньги, но не готовы рисковать большими суммами.
- **Возможность диверсификации.** Инвесторы могут вложить деньги в несколько проектов, уменьшив риски. Специфика венчурного инвестирования такова, что можно вложиться в 20 проектов, но если выстрелит хотя бы 1, то он покроет все расходы.
- **Большой выбор проектов.** Сейчас многие стартапы пытаются привлечь инвестиции с помощью краудинвестинга. Многие из них можно найти на соответствующих площадках.



Недостатки краудинвестинга для инвестора

- **Возможность мошенничества.** Часто стартапы, предлагающие вам инвестировать в них, являются пирамидами или просто мошенническими проектами.
- **Риск, что проект не соберёт деньги.** Есть вероятность, что стартап вообще не соберёт необходимую сумму. А если вы инвестировали в проект напрямую, а не через площадку, то деньги вам, скорее всего, никто не вернёт.
- **Риск того, что проект не будет успешным.** На самом деле не такой большой процент стартапов становится коммерчески успешными. Большинство из них никогда не принесут прибыль.
- **Вы не будете защищены законодательно.** Законодательство очень плохо регулирует данную область.
- **Многие платформы сами закрываются.** Часто краудинвестинговые платформы оказываются нерентабельными и банкротятся.

Преимущества краудинвестинга для стартапа

- **Нет отжима бизнеса.** Часто бывает так, что один крупный инвестор готов вложить деньги в проект только при условии, что у него будет доля более 50%. А это значит, что он будет управлять бизнесом, а не создатель. При краудинвестинге рычаги управления остаются у основателя стартапа.
- **Нет зависимости от одного человека.** Предприниматель – не сто долларов, чтобы всем нравится. Поэтому если проект не понравится одному-двум крупным инвесторам, то есть вероятность, что он понравится тысячи микро-инвесторов.
- **Лояльность.** Инвесторы, сделавшие вклад, будут лояльны к данной компании. Они будут заинтересованы в продвижении продуктов компании. Это даёт дополнительный стимул для запуска «сарафанного радио».
- **Простота.** Многие основатели стартапов утверждают, что проще найти 1000 небольших инвесторов, чем одного крупного.

США

- Одной из первых успешных американских краудинвестиционных платформ стала компания EquityNet, созданная в 2005 году. К 2014 году через неё было привлечено финансирование на сумму \$240 млн от 45 тысяч инвесторов.
- В 2010 появился AngelList, который позволяет профессиональным инвесторам формировать *синдикаты* для коллективного финансирования стартапов.
- Некоторые площадки заявляют о своей специализации на определённых направлениях. Например, проект CircleUp сфокусирован на инвестициях в «реальный малый и средний бизнес, реальные продукты, реальных работников»;



США

- Основным препятствием для развития краудфандинга в США стали ограничения Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC), в частности Закона о ценных бумагах 1933 года, принятый ещё в годы Великой депрессии для защиты непрофессиональных инвесторов от рискованных вложений. Де-факто получить статус аккредитованных инвесторов могла лишь небольшая часть населения с ежегодным доходом в размере, по крайней мере, \$200 тысяч или собственным капиталом от \$1 млн. На 2014 год в США было 8 миллионов профессиональных инвесторов.
- 5 апреля 2012 года президент Барак Обама подписал Закон о финансировании стартапов, так называемый *JOB S Act*. Законопроект призван стимулировать частные инвестиции в малый бизнес и либерализовать рынок краудинвестинга.
- В сентябре 2013 заработал *Title II*, раздел закона, разрешающий рекламу краудинвестинга. Однако право инвестировать было по-прежнему закреплено только за профессиональными инвесторами. За последующий год рынок вырос с нуля до \$250 миллионов.

Европейский союз

- Из всех стран Европы наиболее либеральное законодательство в области акционерного краудфандинга в Великобритании. На сайте *SyndicateRoom*, открывшемся в 2013, размещаются компании на ранней стадии, получившее часть инвестиций от профессиональных инвесторов и бизнес-ангелов. Минимальный инвестиционный взнос — £1,000. За два года 30 компаний получили суммарно £20 миллионов. В декабре 2014 одна из них — *Mill Residential* — вышла на IPO на Лондонской фондовой бирже. Это было первое подобное размещение в истории британского краудинвестинга. Два других крупных игрока — *CrowdCube* и *Seedrs* — позволяют инвестировать от десяти фунтов. Через *Seedrs* проходит около миллиона фунтов в месяц, он ориентирован на посевные инвестиции, поэтому берёт на себя управление коллективной долей в компании. С 2011 года через *CrowdCube* 230 компаний привлекли £80 миллионов, в 2014 году вышел на рынок Испании.

Россия

- Первой краудинвестиционной платформой в России стал *Smartmarket.net*. Проект был анонсирован в сентябре 2012 года и закрыт уже в следующем июле. В 2013 году стартовали краудинвестиционные площадки *VCStart* (закрыта в апреле 2015 году), *WeShare* (закрыта в 2015 году) и *StartTrack*, получившая \$3 миллиона от ФРИИ. Основной моделью монетизации является комиссия с привлечённых средств, которая варьируется от 5 до 10%.
- В России нет специальной законодательной базы, которая бы закрепляла права инвесторов и обязанности объекта инвестиций, однако в марте 2018 года на рассмотрение в Госдуму России был внесен законопроект «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который был разработан МИНЭК и ЦБ РФ при участии представителей площадок.

Россия

- Краудинвестинг в России имеет ряд особенностей. Большинство российских малых и средних компаний имеют форму ООО, где в соответствии с законодательством не может быть более 50 участников. Такое требование накладывает ограничение на владельцев компаний — они не заинтересованы в привлечении от одного инвестора суммы менее 1 млн рублей. При этом передача права собственности на долю в уставном капитале ООО требует физического присутствия на нескольких этапах заключения сделки. По этим причинам сделки в российском сегменте краудинвестинга нельзя назвать массовыми — как правило, минимальный чек составляет от 1 млн рублей, в одну компанию инвестирует до 10 человек, а документы оформляются при личном присутствии сторон.

Развитие краудинвестинга в России

- Краудинвестинг в России.
- В России, как и в большинстве других стран бывшего СНГ, краудинвестинг развивается очень медленно. Желание инвестировать у людей есть (многие стали понимать, что хранить деньги под подушкой – это не лучший вариант), свободные средства тоже имеются. Но нет хорошего предложения, хороших площадок и хороших условий.



Проблемы развития краудинвестинга в России

- **Проблемы с законодательной базой.** Инвестор не защищён, процедура очень сложная.
- **Наличие менее рискованных инструментов.** Существует большое количество способов инвестирования с меньшими рисками: ПИФы, недвижимость, банковские депозиты и т.д., которые пользуются большей популярностью у инвесторов.
- **Отсутствие успешных кейсов.** Сколько вы знаете успешных компаний, которые собрали инвестиции с помощью краудинвестинга? Большинство не знает ни одной. Дело в том, что такие компании – это единичные случаи.

Показатель	2015	2016	2017
Инвестиции в капитал	232 млн.	1 505,5 млн.	1 837,7 млн.
Профинансировано компаний	81	277	871
Количество инвесторов	105	1313	14666

Проблемы развития краудинвестинга в России

- **Неправильное позиционирование.** Большинство площадок позиционирует этот инструмент, как инвестирование для состоятельных людей. Но, состоятельные люди не будут делать микро-инвестиции. Им проще вложить большую сумму в людей, с которым они пообщались и в которых они поверили. Может быть лучше ориентироваться на людей, которые готовы вложить пару тысяч рублей в проект?
- **Отсутствие налоговых льгот для инвесторов.** Наличие налоговых льгот для микро-инвесторов могло бы дать толчок к развитию данного вида инвестирования.
- **Нет качественных площадок.** В рунете нет такой площадки, в которой можно было бы сделать небольшую инвестицию онлайн в 1-2 клика.
- **Инвесторы не понимают принцип венчурных инвестиций.** Как я уже говорил, особенность в том, что из 20 проектов выстреливает один, который окупает затраты. Но инвесторы этого не понимают и считают такой вид инвестиций слишком рискованным.

НАЛОГОВЫЕ ГАВАНИ

Понятие Налоговой Гавани

- **Налоговые гавани (убежища) (tax havens)** – небольшие государства и территории, проводящие политику привлечения ссудных капиталов из-за рубежа путем предоставления налоговых и других льгот. Как правило, это небольшие государства Европы, развивающиеся страны или обособившиеся от развитых стран самоуправляемые территории. Аналогичные условия существуют в свободных экономических зонах, созданных для привлечения иностранных инвестиций, а также в отдельных административных образованиях, обладающих признаками налоговых гаваней.
- Иногда пониженное налогообложение распространяется только на некоторые виды доходов. В Люксембурге существует льготный налоговый режим для банков; в Швейцарии и Лихтенштейне – для холдинговых, посреднических и торговых компаний; на Багамских островах – полное освобождение от подоходного налога.
- В отличие от офшоров налоговые льготы в налоговых гаванях распространяются не только на иностранные, но и на местные компании. Большое количество налоговых гаваней имеется в Панаме, Коста-Рике, Либерии, на Бермудских, Каймановых, Багамских островах и т.д. Всего в мире насчитывается более 70 налоговых гаваней.

Виды налоговых гаваней

Все Налоговые гавани можно сгруппировать в 4 группы

1. "Налоговые гавани", где взимается налог на доходы или прирост капитала и другие налоги (на подарки, на недвижимость).

- К ним относятся некоторые оффшорные зоны в Карибском бассейне. Багамы, например, взимают символический налог 100 \$ в год с багамских компаний. Каймановы острова гарантируют иностранным компаниям 20-летние налоговые "каникулы", Бермуды имеют очень низкую налоговую ставку. Все эти "гавани ** не имеют налоговых соглашений с другими странами о предоставлении соответствующей информации.

Виды налоговых гаваней

2. "Налоговые гавани" с очень низким уровнем налогов.

- Представителями второй группы, например, можно считать британские Виргинские острова, голландские Антилы. Например, голландские Антилы предлагают очень низкий налог на доходы, а также специальные налоговые привилегии для холдинговых, авиационных, судоходных фирм.



Виды налоговых гаваней

3. "Налоговые гавани", где облагаются доходы из внутренних источников, но изымаются из налогообложения доходы из иностранных источников.

- Это такие страны и территории, как Панама, Гонконг. Хотя Гонконг установил 15% -й налог на доходы из местных источников, иностранные доходы полностью освобождены от налогообложения. Не существует никаких налогов на капитал или дивиденды, иностранным акционерам. Аналогичный налоговый режим и очень либеральные процедуры инкорпорации действуют в Панаме



Виды налоговых гаваней

4. Страны, предлагающие специальные налоговые привилегии и привлекательные как "налоговые гавани" только для отдельных целей.
- Это страны, которые пытаются стимулировать развитие в определенных регионах или поощрить индустриализацию страны. Например, Ирландия изымает из налогообложения экспортные доходы корпораций, организовавших промышленные предприятия в отдельных регионах. Пуэрто-Рико не облагает предприятия, расположенные в некоторых наименее развитых районах.



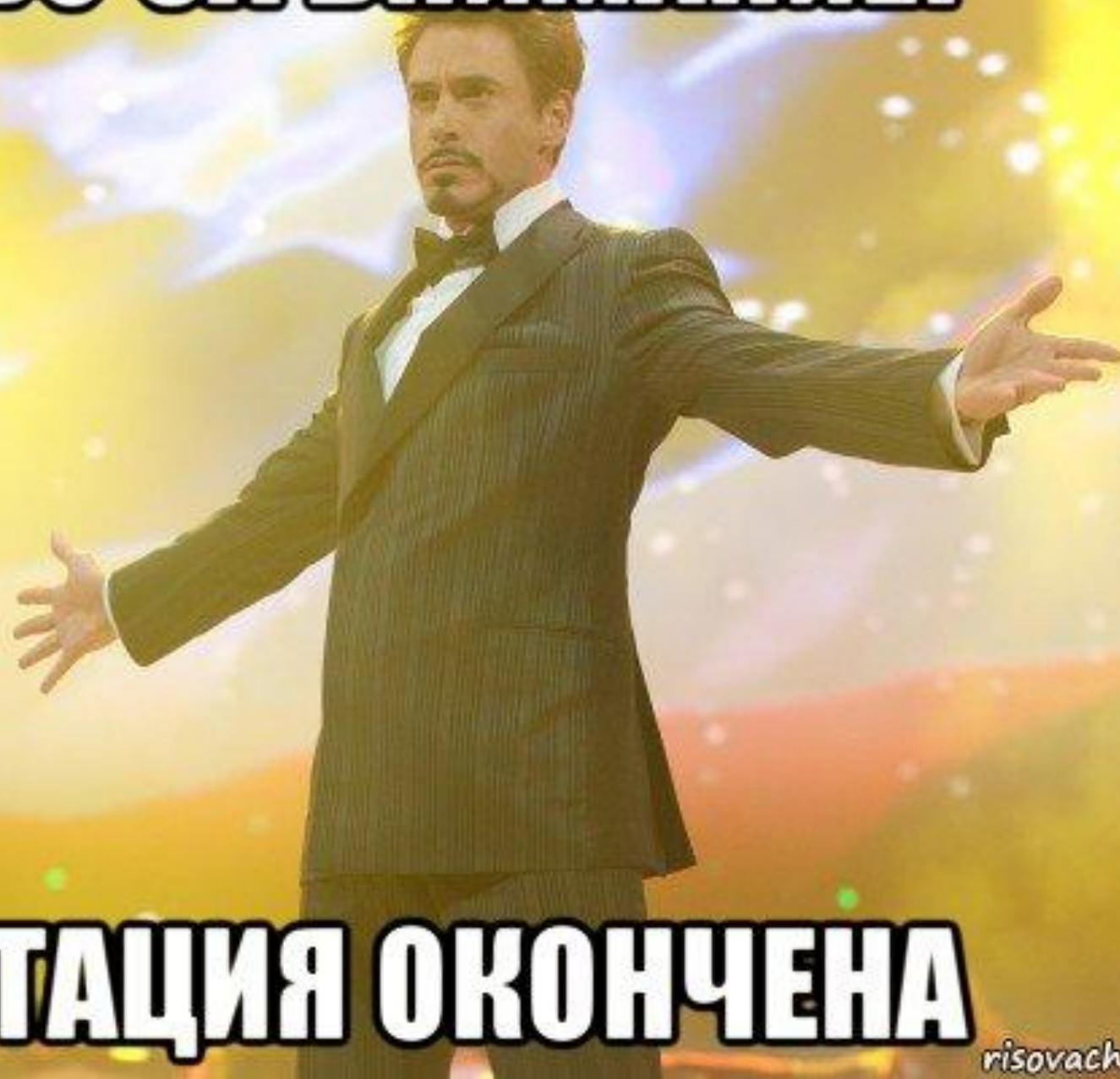
Преимущества налоговых гаваней

- Налоговые гавани привлекательны для иностранных инвесторов, потому что налог на прибыль в них отсутствует или не превышает 1–2%, или заменен не зависящим от размеров дохода ежегодным сбором (от 150 до 1000 долл. США). Налоги на вывод дохода (от дивидендов, банковских процентов, платежей роялти и других) отсутствуют.
- В налоговых гаванях максимально упрощена процедура регистрации: минимальный размер уставного капитала обычно не установлен, личности владельцев фирм не подлежат разглашению. В некоторых налоговых гаванях анонимность владельцев обеспечивает также возможность выпуска акций на предъявителя.
- В налоговых гаванях отсутствуют ограничения на вывод валюты. Фирмы могут свободно открывать депозиты в любой валюте в любых зарубежных банках, осуществлять и получать платежи в любой валюте без каких-либо ограничений. Предельно упрощена процедура управления фирмой. Иногда она условна – управление в этом случае осуществляется так называемой «секретарской фирмой».

Лучшие налоговые гавани

	Страны и территории	Место в рейтинге финансовой секретности Tax justice Network	Налоги, %				
			Корпоративный	Подходный	На покупку недвижимости	Ежегодный налог на недвижимость	На прирост капитала
01	Бахрейн	13	—	—	1,5–3	—	—
02	ОАЭ	16	—	—	4	—	—
03	Каймановы острова	4	—	—	8	—	—
04	Британские Виргинские острова	20	—	—	12	—	—
05	Багамские острова	35	—	—	4–12	0,75–2	—
06	Андорра	74	10	—	4	1	0–15
07	Монако	75	0–33	—	—	4,5	—
08	Сент-Китс и Невис	80	35	—	—	5	—
09	Сейшельские острова	28	25–33	0–33	5	—	—
10	Доминика	77	30	18–38	7	—	—

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОКОНЧЕНА