

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ КРАУДИНВЕСТИНГА В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

Клещёва Светлана Александровна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Klescheva Svetlana, senior lecturer, Polessky State University,
klescheva.s@polessu.by

Аннотация. Статья посвящена исследованию европейского опыта развития и применения краудинвестинга с целью последующего создания соответствующих основ для его развития в Республике Беларусь.

Ключевые слова: краудинвестинг, краудинвестинговая платформа, рынок краудфандинга, краудфандинг акционерного капитала

Практика финансирования проекта или компании путем привлечения денег от большого количества людей через онлайн-платформу широко распространена на европейском рынке, где она стала привлекательным вариантом финансирования для многих стартапов.

Ключевое отличие краудинвестинга (краудфандинга акционерного капитала) в том, что инвесторы в обмен на инвестированные в проект финансовые ресурсы получают в качестве вознаграждения инвестиционную долю в компании, а вместе с тем и риск потери вложений.

Согласно информации, собранной Finanzo.se, европейский рынок краудфандинга, основанный на акциях, с 2017 года увеличился вдвое и в 2020 году достиг объема транзакций в 2,3 млрд. долларов [1].

Согласно исследованию Statista, в 2019 году европейский краудфандинговый рынок акций достиг 1,88 млрд. долларов (в 2017 - 1,16 млрд. долларов).

Среднее финансирование одной кампании выросло с 85111 долларов в 2017 году до 115271 в 2020 году.

В 2020 году было успешно запущено более 20 тыс. краудфандинговых компаний на основе акций, что на 15,1% больше по сравнению с 2019 годом (в 2017 году - 13700).

Великобритания — ведущий европейский рынок краудфандинга акционерного капитала, общая сумма транзакции за 2020 год составила 834 млн долларов. Второе место по величине рынка в Европе принадлежит Нидерландам (459 млн долларов). Швеция заняла третье место с суммой транзакции 229,4 млн долларов.

Финляндия и Германия следуют за ней с 132,6 млн и 104,5 млн долларов соответственно.

Краудинвестинг в европейских странах имеет свои особенности.

В Великобритании широкое распространение получил подход, при котором профессиональный инвестор (бизнес-ангел, акселератор, фонд) является лид-инвестором проекта (т. е. от лица всех участников кампании осуществляет взаимодействие с командой проинвестированного проекта и представляет их интересы в совете директоров), привносит в него свою экспертизу и является гарантом надежности для других инвесторов.

Законодательство Великобритании ориентировано на предоставление налоговых вычетов инвесторам, вкладывающим ресурсы в молодые компании в области высоких технологий. В английском законодательстве предусмотрен также налоговый вычет от размера подоходного налога (50% от стоимости приобретенных долей компании), максимальный вычет — 150 тыс. фунтов стерлингов.

В Великобритании в результате слияния двух основных краудинвестинговых платформ Crowdcube и Seedrs, была создана одна из крупнейших в мире площадок для прямых инвестиций. Стоимость объединенной компании составляет 140 млн долларов. Привлеченный стартовый капитал (2020 год): 217 млн фунтов стерлингов. Комиссия платформы: 6% при успешном завершении кампании и 2500 фунтов стерлингов (исключая НДС) при завершении сделки. Прочие сборы: 7,5% от прибыли инвесторов в случае успеха кампании, 0,5% за обработку платежей.

Франция — одно из первых государств, принявшее специальное законодательство по регулированию краудинвестинга. В октябре 2014 года вступил в силу законопроект, в соответствии с которым инвестиционные порталы и посреднические ресурсы были поделены на 3 категории: платформы для займов под проценты или без оных (IFP), ресурсы по реализации акций (CIP) и ресурсы по предоставлению инвестиционных услуг (PSI). Все три вида платформ должны пройти регистрацию в ассоциации для сертификации посредников в страховании, банковском деле и финансах (ORIAS). PSI представляет собой краудинвестинговую платформу, клиенты которой должны иметь определенный минимальный капитал. Закон устанавливает максимальный размер финансирования в размере 1 млн евро и ограничивает максимальный размер инвестиций, он составляет 1 тыс. евро. Ограничение сделано для защиты инвесторов от слишком больших потерь [2].

Наиболее известные французские платформы: Wiseed, SmartAngels, Anaxago, Participeer, Harroucapital. Для французских платформ характерен высокий уровень специализации.

Платформа Wiseed появилась первой на французском рынке и является лидером по объемам операций.

В Италии в соответствии с Законодательным декретом 50/2017 и новыми Положениями CONSOB от 2018 года воспользоваться системой краудинвестинга имеют право следующие виды компаний:

1) «микропредприятия», число работников в которых не более 10 человек, а общий оборот (или баланс в целом) не превышает 2 млн евро;

2) малые предприятия, число работников в которых не более 50 человек, а общий оборот (или баланс в целом) не превышает 10 млн евро;

3) средние предприятия, число работников в которых не более 50 человек, а оборот (или баланс в целом) не превышает 43 млн евро.

На интернет порталах по краудинвестингу должны быть четко отражены предлагаемые услуги, гарантии и правила прозрачности. Руководители краудинвестинговых платформ также обязаны присоединиться к компенсационной схеме в целях защиты своих инвесторов. В качестве альтернативы эти руководители могут также предусмотреть предупредительные договоры страхования против любых рисков, которые могут возникнуть в силу профессиональной ответственности, покрывающие сумму, как минимум, в 20 тыс. евро за каждое требование и в 1 млн евро за все требования в течение одного года [3].

В Германии функционирует около 80 краудинвестинговых платформ, на которых стартапы могут привлечь финансирование. Эффективность и простота механизма позволяет непрофессиональным инвесторам вложить денежные средства в интересующий их проект. Краудинвестинг становится серьезной альтернативой прочим видам инвестиционной деятельности. Главная особенность немецких платформ: объем финансирования не должен превышать 100 тыс. евро.

Наиболее успешными платформами являются: Seedmatch, Companisto, Innovestment.

Лидер немецкого рынка Seedmatch насчитывает более 64 тыс. зарегистрированных пользователей. С момента запуска профинансировано более 170 проектов на общую сумму более 50 млн евро. Минимальный порог для инвестирования – 250 евро.

Многие люди ассоциируют Германию с качеством, и немецкая краудфандинговая платформа Companisto не является исключением с ее сетью, состоящей из признанных бизнес-ангелов, экспертов по корпоративным финансам и венчурных компаний.

Innovestment специализируется на инвестициях в инновационные проекты, имеет уникальную модель, которая предусматривает проведение аукционов.

В целом, в европейских государствах модели регулирования очень схожи, различаются лишь регуляторы и лимиты для инвесторов и платформ.

5 октября 2020 года Европейский парламент согласовал режим Европейского поставщика краудфандинговых услуг (ECSP), открыв путь к созданию общего для всех стран-членов набора правил краудфандинга, который будет работать уже к концу 2021 года. Это очень важный шаг, который будет стимулировать рост общеевропейских платформ и обеспечит дополнительное доверие инвесторам и предпринимателям, ищущим финансирования.

Проведенный анализ европейского опыта применения краудинвестинга свидетельствует о том, что его стремительное развитие во многом обязано нормативно-правовой поддержке со стороны европейских государств, прогрессивному регулированию, льготному налоговому режиму, международной активности ведущих европейских краудплатформ.

В сентябре 2021 года в Беларуси запущена платформа Краудбанк, которая будет работать по принципу краудинвестинга. Краудбанк – проект компании ГЕРМИ ГРУПП при поддержке Finstore.by – онлайн-платформы банковского холдинга ОАО «Банк БелВЭБ», оказывающей услуги по созданию и размещению токенов белорусских компаний различных сфер деятельности.

Работает платформа Краудбанк пока в тестовом режиме следующим образом: принимает заявки от стартапа или бизнеса, производит отбор бизнес-проектов и определяет вид инвестирования (в уставной капитал (продажа доли), долг под процент или конвертируемый займ), размещает бизнес-проект на платформе

Finstore.by и проводит PR кампанию по привлечению потенциальных инвесторов. Заинтересованные инвесторы покупают токены, эквивалентные доле или займу в бизнес-проекте.

В Республике Беларусь одним из основных препятствий для развития краудинвестинга являются законодательные ограничения и отсутствие стимулов для участия в рынке инвесторов с относительно небольшими объемами инвестирования.

В европейских странах непрофессиональными инвесторами выступает средний класс (врачи, юристы, мелкие предприниматели), который вполне обеспечен, чтобы вкладывать свободные средства в быстро развивающиеся проекты. Вторым препятствием развития краудинвестинга в Беларуси является отсутствие класса непрофессиональных инвесторов, что обусловлено рядом причин. Во-первых, влиянием внешних и внутренних экономических проблем, ведущих к снижению реальных доходов населения и как следствие к снижению желания совершать инвестиции. Во-вторых, потенциальные инвесторы не знают о существовании и механизмах работы краудплощадок. В-третьих, недоверие потенциальных инвесторов к совершению инвестиций через Интернет.

Для решения этих проблем крайне важно создать гибкие правила и стимулы, которые будут способствовать привлечению инвестиций в развитие инновационных проектов, увеличению уровня занятости населения и экономическому росту.

Список использованных источников

1. Crowdfunding in Europe: Market Size by Country & Finance Model (2019). URL: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-europe/> (дата обращения: 25.03.2021).
2. Закон о краудфандинге вступает в силу во Франции. URL: http://crowdsourcing.ru/article/zakon_o_kraudfandinge_vstupayet_v_silu vo francii (дата обращения: 25.03.2021).
3. Новые положения о краудинвестинге в Италии. URL: <http://www.dandreapartners.com/> (дата обращения: 26.03.2021).
4. <https://crowdbank.by/>