

# Инвестиции и цифровая экономика

**Инвестиции в общем понимании – это**  
вложения средств в какие-либо объекты  
с целью получения эффекта.

Эффект для коммерческой организации  
-извлечение прибыли.

При государственных инвестициях -  
социальной, экологической и другие.

- **Для частного инвестора инвестиции – это вложение денег в активы с целью создания, сохранения и приумножения личного капитала**

# Классификация

- **реальные** – вложения в реальные активы, например, покупка недвижимости, земли, оборудования;
- **финансовые** – вложения в ценные бумаги (акции, облигации), валюту, производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы).

По срокам вложения:

- **краткосрочные или спекулятивные** – это игра на разнице в цене актива, за минуту могут осуществляться несколько сделок купли-продажи, такой вид сложно отнести к инвестициям;
- **среднесрочные** – на срок от 1 до 5 лет, целью может быть покупка машины, образование ребенка, отпуск и пр.;

- **долгосрочные** – инвестиции на срок от 5 лет, как правило, основной целью является создание пассивного дохода от капитала.

В зависимости от характера участия инвестора:

- **прямые**, когда инвестор вкладывает инвестиции напрямую, без участия посредника (например, в развитие бизнеса, своего или чужого);
- **косвенные**, когда инвестируют средства через посредников (брокеров).

## По уровню риска:

- агрессивные,
- умеренные,
- консервативные.

С возникновением интернета и цифровой экономики возникают и новые варианты инвестиций, когда несколько инвесторов вкладываются в один проект.

Этот принцип объединяет три понятия:

1. краудфандинг,
2. краудлендинг
3. краудинвестинг.

- **краудфандинг.**

Эта схема предполагает, что инвестор может быть не крупным бизнесменом, а простым покупателем или меценатом. В обмен на небольшой взнос или другую помощь он станет обладателем еще не созданного продукта. Например, книги, которая пока существует только в черновике, но скоро будет издана крупным тиражом.

- **Краудфандингом** называют любые формы «народного» финансирования, когда проект один, а инвесторов много.

- **Краудфáндинг** — коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

Наибольшую популярность получил краудфандинг в интернете, потому что таким образом можно презентовать свою идею **намного большему количеству заинтересованных.**

Для этого используются социальные сети, и специализированные сайты — **краудфандинговые площадки.**

- Госдума придумала специальный закон. в нем устанавливается статус краудфандинга. и используется понятие «инвестиционная платформа».

**О ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ С  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ  
ПЛАТФОРМ  
И О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В  
ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ  
АКТЫ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Принят  
Государственной Думой  
24 июля 2019 года

- **инвестиционная платформа** – это такой информационный посредник – сайт в интернете. С его помощью инвесторы и проекты могут найти друг друга.

- Платформа одновременно позволяет заключать сделки между инвесторами и проектами.

- Она соответствует специальным требованиям закона и включена Центральным банком в специальный реестр. эффективный опыт на практике реализовано много способов формирования портфелей и взаимодействия между инвесторами и основателями бизнеса, то есть фаундерами.

- **для проектов** – это доступное, в отличие от банковского, финансирование. Пока банк рассмотрит заявку, на интернет-площадке можно собрать деньги несколько раз.
- **для инвесторов** это тоже плюс. Это хорошая альтернатива банковским вкладам и играм на фондовом рынке.

*Те, кто собирают деньги, называются **реципиентами или авторами** (если проект размещается на краудфандинговой площадке), а тех, кто жертвует, называют **донорами, спонсорам или инвесторами.***

## **С помощью краудфандинга можно собирать деньги на такие проекты:**

- оплату лечения или срочных операций;
- благотворительность различных целей;
- спонсорство волонтерских проектов;
- финансирование политических кампаний;
- социальные инвестиции;
- стартовой капитал для бизнеса;
- финансирование стартапов.

- Разные краудфандинговые площадки имеют свои требования к проекту, автору и спонсору. Но в целом они все похожи.

## **Правила платформ требуют, чтобы:**

- все участники были совершеннолетними,
- предлагали только собственный проект, который не противоречит законам государства,
- а также нужно использовать собранные деньги только по назначению.

- Реципиент описывает идею своего проекта, ее особенности и пользу для общества, если это социальный стартап.
- **Главное** — четко представить **цель**, для которой собираются средства.
- Автор так же указывает, какую **сумму** ему нужно собрать для достижения цели.

Каждый донор, который жертвует средства получает вознаграждение. Чаще всего это какой-то сувенирный товар или изделие, которое собирается выпускать компания. Автор проекта сам устанавливает минимальные суммы, за которые предлагают определенные вознаграждения.

- Важным преимуществом краудфандинга является то, что каждый инвестор жертвует свои деньги только на те проекты, которые его интересуют.
- Соответственно, чем больше людей дают средства на определенную компанию, тем больше вероятность того, что в будущем фирмой или товаром заинтересуется больше клиентов.

# Примеры краудфандинга

- Московские студенты получили 460 550 руб. на участие в Международном конкурсе биоинженерии за месяц.

- Девушка путешествовала на машине по всей Европе. Помогала людям и подрабатывала фрилансером. Неожиданно машина сломалась. Многие механики развели руками, другие потребовали 1 000 евро. Доноров затронула эта история. У девушки получилось собрать необходимую сумму.

- Немецкая девушка переехала в Стокгольм (Швецию). У нее были сбережения на первое время и кое-какая работа. Но оказалось, этого не хватит на оплату счетов в следующем месяце. Она попросила 300 евро у пользователей интернета. И они с пониманием перечислили их.

- Иногда изобретение – это не что-то новое, а немного измененное забытое старое. Так посчитал и автор вертикального проигрывателя пластинок. На его создание он попросил 50 000 долларов. Но ценителям ретромузыки так понравился дизайн, что удалось собрать 500 000 долларов на Kickstarter.

- Для создания компьютерной игры Pillars of Eternity (Столпы вечности) разработчикам нужно было 1 100 000 долларов. Эта идея ролевой игры про вымышленную вселенную так понравилась геймерам, что к концу срока проект собрал 4 000 000 долларов. Все доноры получили игру.

## Зубная паста для кофеманов

Power Energy содержит столько кофеина, сколько содержится в одной чашке. Задумка собрала 46 504 доллара. Это 103 % от желаемой суммы.

Уже запущено массовое производство зубной пасты. Компания сделала свой сайт.

- Книга на языке эмодзи
- Фред Бенсон перевел текст романа “Моби Дик” в смайлики. Его идея оказалась успешной. Донатов набралось на 3 676 долларов. Фред решился на это, чтобы показать будущее человеческого общения и самовыражения.

- NoPhone
- Это кусок пластика, похожий на мобильный. Концепция призвана помочь избавиться от телефонной зависимости. Проект собрал 18 316 долларов. Начато серийное производство

- Краудфандинг легализован в России. Упоминание о нем встречается в налоговом кодексе РФ. По статье 226 НК РФ площадка-посредник. Но в реальности ответственность падает на реципиента.

- Стартаперы должны уплатить 13 % налога. Если не сделать этого, полученные инвестиции вычислят. Банковский счет заблокируют. Удержат 13 % и еще 20 % как штраф.

Размер собранных средств у российских реципиентов ограничен. Максимум 1 млрд рублей в год. И нельзя жертвовать на подобные проекты больше 600 000 рублей в год.

- Краудфандинг платформы берут проценты с бизнес-проектов, которые собрали всю сумму. Обычно это 2 – 10 %.

# Российские

- Boomstarter
- Российская краудфандинговая платформа, запущенная в 2012 году. Работает как с коммерческими, так и социальными проектами. Запрещает в качестве вознаграждения давать донорам акции. Можно подарить вещь, вернуть вложение.
- Комиссия – 3,5 %. Забрать деньги можно, только если собрана нужная сумма в срок. Иначе все возвращается инвесторам.

- Комиссия – 3,5 %. Забрать деньги можно, только если собрана нужная сумма в срок. Иначе все возвращается инвесторам.

- Проект после добавления проверяют неделю. Если он содержит лживую информацию, противоречит правилам, то его отклоняют. Модераторы не объясняют причину отказа.

## **Какие проекты собрали желаемую сумму:**

- переиздание учебника “Политэкономия”  
Островитянова К. В. – 137 000 рублей;
- календарь 2020 от White Box – 229 280  
рублей;
- печать комикса про зомби – 167 110 рублей  
из 150 000 рублей;
- создание карамельной фабрики в  
уральской деревне и трудоустройство  
местного населения – 2 100 935 рублей (105  
%).

**Минимальная сумма вложения – 50 рублей.**

## **Требования к автору проекта:**

- российское гражданство;
- банковский счет;
- должно исполниться 18 лет.
- Реципиент обязан заплатить налоговой службе 13 % от суммы.

- **Planeta**
- Сайт создан в 2012 году. За все время удалось собрать 802 млн рублей. Каждый третий проект собирает необходимую сумму. Средний размер вложения – 1 500 рублей.
- Чтобы забрать деньги, нужно набрать хотя бы 50 %. Допустим, если вы хотели получить 500 000 рублей на публикацию книги, но к окончанию получили 250 000 рублей, то вам их переведут.
- Комиссия – 10 % для тех, кто набрал 100 % от суммы и 15 % у авторов, получивших 50 %.

- **Kroogi**
- Проект открылся в 2007 году. Это творческое объединение. В нем каждый переводит сколько считает нужным для создания и распространения работ музыкантов, писателей, художников, режиссеров. Сайт помог выйти в свет произведениям Бориса Гребенщикова, Евгения Гришковца, Tequilajazzz.
- Комиссия платформы 15 % + 13 % налоговой.

- Чтобы добавить проект для сбора денег, нужно иметь банковский счет. Участвовать могут граждане других стран. Площадка работает на русском и английском языках.

- **Blagobox**
- Принимает деньги только на лечение детей. Чтобы попасть в эту благотворительную программу, отправьте заявку на электронную почту. Прикрепите фото, сканы больничных выписок, результаты анализов и т. п.
- **StartTrack**
- На StartTrack водятся уже не доноры, а инвесторы. И они ждут определенной выгоды от вашего проекта. Деньги просят для торговли, IT-технологий, производства товаров или оказания услуг.

# Плюсы

1. Начать сбор средств легко. Зарегистрируйтесь, грамотно распишите идею. Не нужно вдаваться в юридические тонкости. Инвесторы сами придут к хорошему проекту

2. Без давления одного инвестора. Каждый перечисляет сколько может. Никто не будет диктовать условия, вносить поправки

2. Сарафанное радио. Чтобы ваш проект осуществился, доноры будут рекламировать вас среди знакомых

# Минусы

1. Воровство. Изучив описание, фото, ваш проект могут скопировать

2. Не каждый проект привлекает инвесторов. Без рекламы, четкой идеи и описания успеха не добиться