

# Финансы и краудфандинг

Егор Ельчин

Куратор «Школы краудфандинга» Planeta.ru

В данном разделе мы поговорим о краудфандинге, узнаем, что же это такое и каким образом этот инструмент может быть полезен для финансирования.

## Что означает «краудфандинг»?

Состоит это слово из двух английских слов: crowd — «толпа», funding — «финансирование». Другими словами, это система народного финансирования, отличительными особенностями которой являются три момента:

- Четкая искомая сумма средств

С самого начала запуска краудфандингового проекта все, включая вас и вашу аудиторию, от которой вы планируете получить поддержку, должны знать и понимать, на что необходимо собрать данную сумму средств.

- Временные рамки

У краудфандинга всегда есть начало и конец, и за этот временной промежуток и должна быть собрана заявленная сумма средств.

- Система бонусов и вознаграждений

При успешном завершении краудфандингового проекта каждый, кто финансово поддержал вашу инициативу, получит какой-то бонус.

В рамках краудфандинговой кампании автор запускает какой-то проект и предлагает аудитории финансово поддержать его реализацию. Таким образом, все остаются в выигрыше: автор получает финансирование, а аудитория — реализацию проекта и какой-то дополнительный бонус. Поэтому краудфандинг — это система взаимовыгодного сотрудничества автора идеи и аудитории, которая в этом заинтересована.

## Пример

Рассмотрим, как это работает на примере конкретной краудфандинговой площадки. После регистрации и создания черновика проекта автор отправляет его на модерацию, после

чего наступает активная стадия краудфандинговой кампании, когда аудитория может финансово поддерживать данную инициативу. После успешного завершения кампании автор получает заявленные собранные средства, приступает к реализации поставленных задач и выдаче вознаграждений.

## Структура проекта

Практически любой краудфандинговый проект состоит из названия и короткого описания, финансовой цели и сроков проекта, видеообращения, текстового описания и системы бонусов и вознаграждений.

Но для того чтобы проект собрал заявленную сумму и оказался успешным, необходима также ваша работа по его продвижению и выстраиванию коммуникаций с аудиторией для донесения важности и актуальности вашей инициативы.



Из названия и короткого описания проекта должно быть понятно, кто и что хочет сделать в рамках данного проекта. Название должно полностью соотноситься с заявленным бюджетом.

Что касается сроков проекта, то на Planeta.ru максимальная допустимый срок — 100 дней. Рекомендуемый нами срок — 30–45 дней.

Финансовая цель проекта должна быть обоснована и четко просчитана, но помимо средств, необходимых для реализации поставленной задачи, необходимо учитывать еще ряд комиссий.

- Средства для реализации идей
- Комиссия Planeta.ru и платежных агрегаторов
- Налоги
- Вознаграждения

### Комиссия planeta.ru и платежных агрегаторов



Помимо комиссий краудфандинговых площадок и платежных агрегаторов, необходимо учесть и налоги. В данный момент налога на краудфандинг в России не существует, и все средства от краудфандинга будут переведены вам как доход. Соответственно, все зависит от того, в какой форме вы будете подписывать соглашение об использовании сервиса той или иной краудфандинговой площадки. Если физическое лицо, то 13 % НДФЛ, если юридическое лицо, то все будет зависеть от типа юрлица и системы налогообложения, которой вы пользуетесь. Помимо этого, к финансовой цели необходимо добавить затраты на реализацию вознаграждений.

Видеообращение и текстовое описание краудфандингового проекта — это основная часть, которая закрывает презентационные моменты в рамках вашего проекта. Через видеообращение и текст человек может максимально подробно узнать о том, что же вы хотите сделать, как вы это планируете реализовывать и какие именно положительные изменения случатся при успешной реализации данного проекта.



## Вознаграждения краудфандингового проекта

Вознаграждения — это та самая составляющая, которая обеспечивает взаимовыгодное сотрудничество между автором проекта и его спонсорами.

Выделяются три основных типа вознаграждения:

- Безвозмездные

Это те вознаграждения, которые практически ничего не подразумевают взамен финансовой поддержки (благодарность в социальных сетях, в публичном посте на официальном сайте или ресурсе или по электронной почте).

- Нематериальные

Это всевозможные экскурсии, мастер-классы, творческие встречи и другие досугово-развлекательные активности, которые может организовать автор проекта взамен финансовой поддержки.

- Материальные

Если в рамках вашего проекта подразумевается создание того или иного материального объекта, предмета или товара, то они, конечно же, становятся главными вариантами материальных вознаграждений. Если же у вас есть возможность предоставить какую-то сувенирную продукцию или другие эксклюзивные вещи или товары, то используйте их в качестве вознаграждений.

Типы вознаграждений можно комбинировать, чтобы общее количество вариантов бонусов было большим и все они отличались и по цене, и по наполнению.

## Продвижение краудфандингового проекта

Это вся та работа по распространению информации о том, что за проект вы создаете, зачем вы это делаете и почему люди должны финансово поддерживать этот проект.

Эта работа должна охватить широкое информационное поле: лидеры мнений, блогеры, сообщества, СМИ и т. д. Главное — работу по продвижению проекта нужно начинать намного раньше его старта.