

Краудфандинг: как привлечь деньги с помощью коллективного финансирования

Краудфандинг — это способ привлечь средства на какой-то проект или в свой бизнес с помощью специальных интернет-площадок. Деньги можно взять в долг, обменять на долю вашей будущей прибыли или даже получить безвозмездно. Во всех случаях выдает их не банк и не государство, а другие люди или компании. Разбираемся, как работает коллективное финансирование и кто может собрать деньги с помощью краудфандинга.



Весь процесс краудфандинга можно разбить на несколько шагов.

Шаг 1. Сформулируйте цель своего проекта

Вы хотите запустить социальный проект, начать производство инновационного продукта или расширить уже работающий бизнес? В зависимости от цели вы сможете определить, какой вид краудфандинга вам больше подойдет.

Если ваш бизнес уже неплохо работает и вам срочно нужны деньги на небольшой срок, то вам подойдет **краудлендинг**. Люди и другие компании смогут одолжить вам денег на пару месяцев или даже на пару дней.

Если вы планируете начать новый бизнес-проект или развивать свое дело и хотите привлечь профессиональных инвесторов, стоит обратить внимание на **краудинвестинг**. Здесь возможны варианты: инвесторы могут вложиться в дело в обмен на долю в бизнесе или ценные бумаги вашей компании.

Если же вы мечтаете реализовать социальный или творческий проект, то можно сделать это с помощью **краудфандинга с нефинансовым вознаграждением** или **благотворительного краудфандинга**.

Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением предполагает сбор денег в обмен на продукт или услугу. Например, если вы собираете деньги на выпуск книги, то можете предложить инвестору экземпляр своего издания.

Благотворительный краудфандинг никакого вознаграждения не предполагает — деньги жертвуются безвозмездно. Многие успешные социальные проекты (например, сбор денег на нянь для малышей-сирот) получают финансирование именно методом краудфандинга.

Шаг 2. Выберите способ финансирования проекта

Чтобы вы могли выбрать наиболее подходящее финансирование для вашего проекта, расскажем подробнее о каждом из видов привлечения денег:

Краудлендинг

По сути, это возможность получить заем, но деньги одолжит не банк, микрофинансовая организация или кредитный потребительский кооператив, а другие люди или нефинансовые компании. Сотни и тысячи пользователей интернета кредитуют проекты через специальный сайт — площадку для краудлендинга.

Кредит выдают под проценты, причем они будут выше, чем в банке: средняя ставка — 25% годовых. Зато формальностей минимум: можно утром оставить заявку, а вечером уже получить деньги. Такой вид кредитования удобен для краткосрочного финансирования — если деньги нужны на несколько дней или месяцев.

Кто может получить?

Получить такой заем проще всего бизнесу, который:

- официально зарегистрирован (как ИП или юрлицо);
- существует как минимум 10–12 месяцев;
- имеет оборот по банковскому счету (на счет регулярно поступают деньги);
- у него хорошая кредитная история.

Как получить?

Вам необходимо:

- зарегистрироваться на краудлендинговой площадке;
- предоставить площадке банковскую выписку, пройти небольшие проверки;
- подписать кредитный договор онлайн;
- ждать поступления нужной суммы.

Существует особая разновидность краудлендинга — **потоковое финансирование**. Эта технология предполагает, что площадка собирает, с одной стороны, несколько предприятий (инвестиционный пул), которые хотят занять денег, а с другой — группу инвесторов, готовых эти деньги одолжить под проценты.

В этом случае площадка играет роль активного посредника:

- выбирает по определенным критериям, какие предприятия включить в инвестиционный пул;
- оценивает потенциальных инвесторов;
- взаимодействует с обеими сторонами по вопросам выплаты долга и процентов;
- контролирует уплату налогов.

При потоковом финансировании инвестор дает в долг не какой-то конкретной компании, а всем участникам инвестиционного пула и деньги равномерно распределяются между ними. Это повышает шансы заемщиков получить деньги и при этом снижает риски инвестора: даже если одно предприятие из, допустим, 30 прогорит и не сможет вернуть долг, то останется еще 29 платежеспособных.

Краудинвестинг

Это тоже способ финансирования бизнеса. На специальной площадке в интернете бизнес и инвесторы находят друг друга. Инвесторы могут **профинансировать предпринимателя в обмен на долю в его бизнесе или ценные бумаги его компании**. В этом случае площадка помогает выпустить акции, которые удостоверяют право инвестора на долю в компании.

Такой путь финансирования подходит не для любой организации — тут важны и время ее существования, и оборот, и инвестиционная привлекательность. У площадки есть аналитики, которые тщательно изучают документы компании (финансовую и управленческую отчетность), оценивают ее перспективность и решают, допустить ли ее до сбора средств.

И все же у краудинвестинговых площадок требования к компаниям не такие жесткие, как у банков. Финансирование могут получить даже те предприятия, у которых пока нет кредитной истории или бизнес-план которых кажется банкам недостаточно убедительным.

Кто может получить?

Бизнес, который:

- официально зарегистрирован (как ИП или юрлицо);
- существует как минимум год;
- имеет значительный оборот по счету (если оборот превышает 50–60 млн в год, то шансы получить финансирование будут выше);
- имеет инвестиционную привлекательность, потенциал и стратегию роста оборота (это оценят аналитики площадки);
- у собственников бизнеса хорошая кредитная история, они не участвовали в серых схемах.

Как получить?

Вам необходимо:

- зарегистрироваться на краудинвестинговой площадке, заполнить заявку, предоставить данные о компании и ее деятельности;
- созвониться с менеджером и получить предварительное одобрение на финансирование;
- подписать договор с площадкой;
- прислать финансовую и управленческую отчетность менеджеру;
- заполнить на сайте профиль, в котором будет информация о вашей компании для инвесторов;
- согласовать инвестиционный меморандум — документ, который будут показывать потенциальным инвесторам. В нем — все о компании: идея, бизнес-модель, риски. Площадка составит инвестиционный меморандум вместе с вами;
- встретиться с инвесторами лично или онлайн;
- получить деньги на счет. Это может занять до 30 дней, а иногда и больше. Срок зависит от размера суммы, способа финансирования и других факторов.

Краудфандинг

Самый известный вид краудфандинга, о котором вы наверняка слышали, — сбор средств на творческий проект (запись альбома, съемки фильма, выпуск книги) либо полезный для людей бизнес (производство этно-одежды или клавиатур из сибирского кедра). Сбирать деньги может организация или просто человек.

Все, кто пожертвовал деньги, получают в благодарность результат вашего проекта: например, книгу, диск с автографом или другой уникальный продукт.

Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением активно используют не только начинающие творцы и креативные бизнесмены, но и настоящие звезды. Например, музыкант Борис Гребенщиков успешно собрал деньги на альбом, а режиссер-мультипликатор Гарри Бардин — на новый мультфильм.

Благотворительный краудфандинг подразумевает, что люди жертвуют деньги просто так и не ждут никакого вознаграждения.

Кто может получить?

Такой краудфандинг успешно работает для творческих и социальных проектов. А также для небольших бизнес-проектов — например, авторской мини-пекарни или креативного ателье.

Самые популярные категории для сбора средств в России – музыка, книги и кино; в Европе и Америке – биотехнологии, медицина и робототехника.

Это может быть и другой бизнес — главное, чтобы его владельцы могли убедительно и увлекательно рассказать о планах и перспективах. И если ваша идея не благотворительность, придется предложить инвесторам какие-то бонусы. Люди готовы поддерживать уникальные, яркие проекты, но не только из любви к искусству. Многие ожидают что-то взамен тех денег, которые внесут.

Маленькое издательство собирает в сети деньги на новую книгу. Каждый, кто внесет деньги, получит экземпляр. Причем, когда книга уже появится в магазинах, она будет стоить дороже, то есть люди делают предзаказ по выгодной цене. Варианты вознаграждения: вносишь 500 рублей — получаешь книгу, вносишь 1000 — получаешь книгу с автографом автора, вносишь 5000 — книгу и набор уникальных открыток ручной работы, 10 000 — и твое имя упоминается в книге, издательство благодарит тебя.

Как получить деньги?

Через специальные площадки. Там все заточено под то, чтобы вы собрали сумму, а куратор поможет вам правильно оформить проект, укажет на недостатки и порекомендует, как их поправить. Там уже есть аудитория, которая следит за появлением новых интересных проектов и готова их поддержать. Обратите внимание: площадка за свои услуги берет комиссию — 3–15% от итоговой суммы.

Что будет, если не получится набрать нужную сумму?

У разных площадок разные условия на этот случай. Например:

- **все или ничего.** Если к запланированной дате вы не соберете нужную сумму, все деньги вернутся инвесторам. Хорошая новость: по правилам многих площадок проект можно продлевать, то есть сдвигать дату X;
- **не менее 50%.** Есть площадки, на которых нужно собрать минимум 50% (причем комиссия будет выше, чем если бы вы собрали всю сумму);
- **собрали сколько смогли.** Площадка разрешает забрать любую собранную сумму, но надо понять, есть ли в этом смысл, сможете ли вы на эти деньги сделать то, что

задумывали. Ведь вы должны не только осуществить вашу идею, но и отправить вознаграждение инвесторам, пусть и немногочисленным;

- **собираем, пока не соберем.** Как правило, такой механизм подходит для социальных и благотворительных проектов — например, постройки нового здания для собачьего приюта: нет даты X, деньги собирают, пока нужная сумма не накопится, хоть годами.

Как провести успешную краудфандинговую кампанию

1. Посмотрите на свою идею со стороны

Трезво оцените свой проект. На кого он рассчитан? Чем он интересен? Вы сами поддержали бы его? Эти вопросы помогут понять, действительно ли вам подходит краудфандинг. Возможно, вам подойдет краудинвестинг, а может, вам нужно идти за субсидией.

2. Оцените свои ресурсы

Подумайте, справитесь ли вы сами или вам нужна команда. Вам предстоит не только воплощать в жизнь свою идею, но и придумывать стратегию продвижения, общаться с инвесторами, а затем рассылать людям товары (диски, книги или результат вашего производства). Если их 10 — это не слишком трудозатратно. А если 500?

3. Учтите все расходы

Максимально точно посчитайте, сколько денег нужно на реализацию и маркетинговое продвижение проекта. Заложите в расходы стоимость доставки товаров, если она предполагается. В зависимости от веса, количества и пункта назначения посылок эта сумма может быть совсем небольшой или очень внушительной. А затем к общей сумме прибавьте комиссии краудфандинговой площадки, расходы на перевод денег и налоги.

4. Придумайте вознаграждение

Чтобы в ваш проект захотели вложиться, не скупитесь на вознаграждение. Людям нравятся креатив, щедрость, партнерство с другими интересными и тематически созвучными компаниями — например, когда в комплекте с книгой о каллиграфии идет легендарная перьевая ручка.

5. Расскажите историю

Почему вам нужны деньги? Лучше не просто сухо изложить свою идею, а рассказать интересную историю. Тогда люди поддержат вас.

6. Общайтесь с инвесторами

Когда начнется сбор денег, не сидите сложа руки. Общайтесь с потенциальными инвесторами онлайн и офлайн. Делитесь новостями и ищите поводы напомнить о себе. Поддерживайте интерес к вам и вашему проекту на протяжении всей кампании.

И помните статистику: если в первую неделю проект собрал 25% от нужной суммы, то, скорее всего, удастся собрать ее полностью.

Шаг 3. Выберите площадку

Какой бы из этих способов вы ни выбрали для финансирования своего проекта, вам придется сотрудничать с сайтом-посредником, на котором потенциальные инвесторы встречаются с тем, кому нужны деньги. И чтобы не столкнуться с мошенниками, нужно тщательно оценить вашего будущего партнера.

Обязательно узнайте:

- как долго существует эта площадка;
- сколько успешных проектов она реализовала;
- сколько инвесторов собирают деньги прямо сейчас;
- каковы отзывы о ней в сети.

Если можно связаться с теми, кто уже привлекал финансирование на этой площадке, выясните, как они оценивают опыт работы с ней.

Внимательно изучите договор, который вы собираетесь заключать с площадкой. При необходимости посоветуйтесь с юристом.

Если возникают сомнения — не рискуйте, поищите другого посредника для финансирования проекта.

Если же площадка выглядит надежной, выясните условия партнерства:

- какие документы нужно предоставить, чтобы запустить проект;
- поможет ли площадка сделать описание проекта для инвесторов;
- какой процент от привлеченных денег площадка берет за свои услуги;
- нужно ли будет платить отдельную комиссию за перечисление денег на ваш банковский счет или она входит в общий процент комиссии площадки;
- ограничено ли время сбора денег на проект; что будет, если вы не уложитесь в этот срок;
- поможет ли площадка рассчитать и заплатить налоги.

Сравните условия нескольких площадок и выберите подходящую.

Шаг 4. Начните сбор денег

Заключите договор с выбранной площадкой. Зарегистрируйтесь на ней и создайте аккаунт. Предоставьте площадке все необходимые документы. Презентуйте проект на площадке. Обеспечьте маркетинговую поддержку во время сбора денег.

Шаг 5. Рассчитайтесь с инвесторами и заплатите налоги

Деньги, которые вы сможете привлечь по итогам краудфандинга, считаются доходом — и на него нужно платить налог. Вид и размер налога зависит от того, кто получает деньги.

- **Физическое лицо** платит подоходный налог (НДФЛ) — 13% от всей суммы привлеченных денег.
- **Индивидуальный предприниматель** или **юридическое лицо** выплачивают налог на доход согласно выбранной системе налогообложения.
- **Некоммерческая организация** может оформить сбор денег как пожертвование. Налог будет зависеть от системы учета, которая действует в этой некоммерческой организации.

