



КАК СОБРАТЬ НЕОБХОДИМУЮ СУММУ НА КРАУДФАНДИНГЕ?

Ю.А. БОЖОР

Начальник отдела методологии и анализа рисков финансовой доступности





КРАУДФАНДИНГ —

МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ЛИБО КОЛЛЕКТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ ИЛИ ПРОЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДОК.

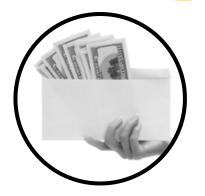
ПОЖЕРТВОВАНИЯ

КР<mark>АУДФАНДИНГ</mark> С **НЕФИНАНСОВ**ЫМ ВОЗН<mark>АГРАЖДЕНИЕМ</mark> КРАУДЛЕНДИНГ

КРАУДИНВЕСТИНГ











СУБЪЕКТЫ МСП:

- 🚹 ТРУДНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ ФОНДИРОВАНИЯ В БАНКАХ И МФИ.
- ОТСУТСТВИЕ РАЗВИТЫХ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ МСП ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ.
- 3 ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ СЛОЖНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ «БЕЗ ИСТОРИИ».
- НЕДОСТАТОК ИЛИ ОТСУТСТВИЕ ОФИСОВ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОТДАЛЕННЫХ РЕГИОНАХ, ОСОБЕННО В МАЛЫХ И СРЕДНИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ.
- **5** МИНИМУМ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ.





- КАЧЕСТВО ПРОВЕРКИ БИЗНЕС ПРОЕКТА.
- ГАРАНТИЯ ВОЗВРАТА СРЕДСТВ В СЛУЧАЕ ЕСЛИ ПРОЕКТ НЕ НАБРАЛ ТРЕБУЕМУЮ СУММУ ДЛЯ ЗАПУСКА.
- **З** ОТСУТСТВУЮТ НОРМАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ИНВЕСТИРОВАНИЕМ.
- **4** мошенничество.
- 5 ПРОБЛЕМЫ НЕПРЕРЫВНОСТИ БИЗНЕСА.









ба финансирования про-

екта

динга Выбор спосо-

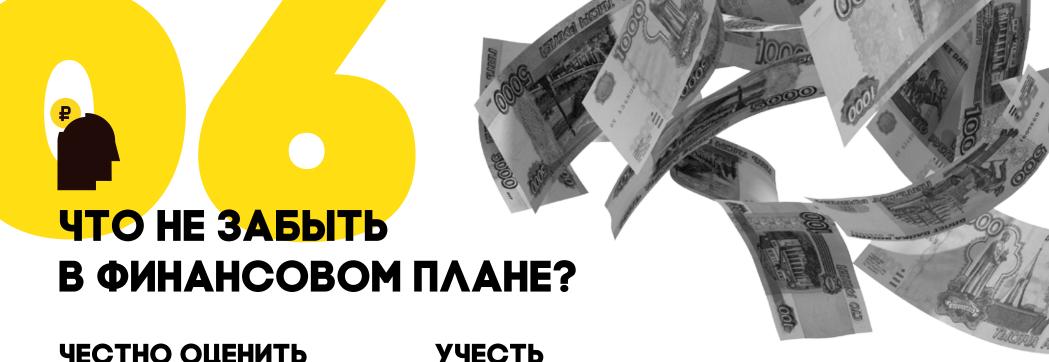
Выбор вида краудфанВыбор площадки, заключение договора

Представление проекта на площадке, сбор средств, маркетинговая поддержка в ходе сбора средств Запуск

проекта

Расчеты с инвесторами (деньги, товары, услуги, налоги)

Формирование цели нового бизнеса или нового проекта



ЧЕСТНО ОЦЕНИТЬ СУММУ

требуемую для реализации идеи (проекты из серии «начнем, а там видно будет..» редко бывают успешными)

РАССЧИТАТЬ СУММУ НАЛОГОВ

УЧЕСТЬ КОМИССИЮ

самой краудфандинговой платформы и платежных систем

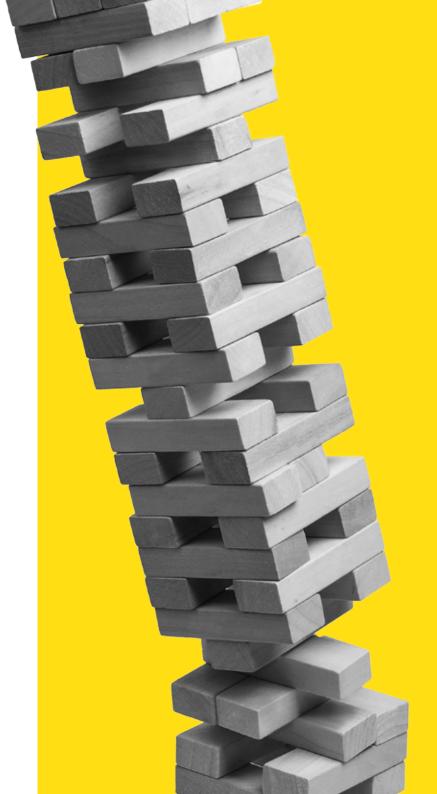
УЧЕСТЬ ЗАТРАТЫ

на изготовление и отправку вознаграждения

РИСКИ И ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ПЛОЩАДКИ

Предприятия, которые планируют использовать механизмы краудфандинга, должны тщательно оценить предполагаемых партнеров, убедиться в наличии у них успешно реализованных проектов, отсутствии негативной информации на рынке и в сети интернет, провести анализ всех заключаемых с площадкой договоров, по возможности получить отзывы участников рынка, уже привлекавших финансирование через конкретную площадку.

При наличии сомнений в деятельности площадки рассмотреть возможность использования другого финансового посредника для финансирования рынка.



НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЧЕРЕЗ КРАУДИНВЕСТИНГОВУЮ ПЛОЩАДКУ

Роль площадки в привлечении средств может заключаться либо исключительно в информационных услугах (доска объявлений), либо содействии в заключении договора между кредитором и заемщиком, либо площадка принимает на себя некоторые обязательства по оценке заемщика и/или участвует в договоре.

Краудинвестинг может осуществляться в различных формах:

с нефинансовым вознаграждением, которое в некоторых случаях можно рассматривать как предзаказ, когда сначала бизнес-проект получает средства от инвесторов, а впоследствии предоставляет инвесторам продукт или услугу — результат проекта.

До<mark>лгов</mark>ое финансирование, прод<mark>ажа</mark> долей или акций.

Инвестирование клиентами площадки денежных средств в проекты или компании посредством предоставления процентных займов, покупки акций или облигаций компании, предлагаемых с помощью такой площадки. Привлечение средств через площадку с технологией «потокового финансирования» предполагает, что площадка собирает, с одной стороны, пул предприятий-заемщиков и, с другой стороны, — группу инвесторов. Средства каждого инвестора равномерно распределяются между всеми заемщиками из инвестиционного пула.



ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА ПЛОЩАДКИ С НЕФИНАНСОВЫМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕМ

НА БАЗЕ ПРОЕКТА МОЖНО ЗАПУСТИТЬ ПРЕДПРОДАЖИ, И ТОГДА СТАНЕТ ПОНЯТНО, НУЖЕН ЛИ ЛЮДЯМ ТОВАР ИЛИ УСЛУГА. В ИТОГЕ ПОЛУЧАЕТСЯ ЭФФЕКТИВНОЕ МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ.

И С ДРУГОЙ СТОРОНЫ: ЕСЛИ ДЕНЬГИ СОБИРАЮТСЯ НЕ ОЧЕНЬ АКТИВНО (ИЛИ НЕ СОБИРАЮТСЯ ВОВСЕ), СТОИТ НАПРЯМУЮ СПРОСИТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЛИБО НЕ ТРАТИТЬ СВОЕ ВРЕМЯ НА ЗАВЕДОМО ПРОВАЛЬНЫЙ БИЗНЕС.





OCHOBHUE MOMEHTU:

Средства, перечисляемые автору по итогам проекта, считаются доходом и предполагают выплату соответствующих налогов.

ФИЗИЧЕСКОЕ **ЛИЦО**

При получении дохода гражданин Российской Федерации обязан платить налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Он составляет 13%. Обратите внимание, что 13% взимаются исходя из полной суммы, отраженной в проекте после его завершения.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ / ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦО

Средства, перечисляемые по итогам проекта на счет ИП или юридического лица, также считаются доходом. В связи с этим отчисления должны быть учтены и выплачены согласно системе налогообложения, утвержденной в организации или выбранной ИП.

HEKOMMEPYECKAS ОРГАНИЗАЦИЯ

Средства, перечисляемые со стороны инвесторов в адрес НКО, могут быть как пожертвованиями, так и иными поступлениями. В любом случае налогообложение проводится в соответствии с системой учета и особенностями конкретной некоммерческой организации.

А ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЧТО...

ЧТОБЫ СОБРАТЬ НУЖНУЮ СУММУ, НУЖНО 30 ДНЕЙ. ЕСЛИ В **ПЕРВУЮ НЕДЕЛЮ** ПРОЕКТ СОБРАЛ **25%** — ТО, СКОРЕЕ ВСЕГО, ОН «ВЫСТРЕЛИТ».

МУЗЫКА, КНИГИ И КИНО – САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КАТЕГОРИИ ДЛЯ СБОРА СРЕДСТВ В РОССИИ.

СКОЛЬКО НУЖНО ДЕНЕГ? **НЕОБХОДИМАЯ СУММА + 23%**(5% — КРАУДФАНДИНГОВОЙ ПЛАТФОРМЕ, ДО
5%— КОМИССИЯ ПЛАТЁЖНЫМ СИСТЕМАМ, 13% —
НАЛОГИ) ДЛЯ СБОРА СРЕДСТВ В РОССИИ.





BOZHORYUA@MAIL.CBR.RU