



Банк России
Центральный банк Российской Федерации

КАК СОБРАТЬ НЕОБХОДИМУЮ СУММУ НА КРАУДФАНДИНГЕ?

Ю.А. БОЖОР

*Начальник отдела методологии и анализа
рисков финансовой доступности*



01

ЧТО ТАКОЕ КРАУДФАНДИНГ?

КРАУДФАНДИНГ —

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

1

ПОЖЕРТВОВАНИЯ



2

**КРАУДФАНДИНГ
С НЕФИНАНСОВЫМ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕМ**



3

КРАУДЛЕНДИНГ



4

КРАУДИНВЕСТИНГ






02

ФАКТОРЫ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ РОСТ ОБЪЕМОВ КРАУДФАНДИНГА

СУБЪЕКТЫ МСП:

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





ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ПЛОЩАДОК

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





ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ОТВЕТИТЬ ДО НАЧАЛА РАБОТЫ



05

ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И РАБОТЫ:

Формиро-
вание цели
нового бизне-
са или нового
проекта

Выбор спосо-
ба финанси-
рования про-
екта

Выбор вида
краудфан-
динга

Выбор пло-
щадки, за-
ключение
договора

Представле-
ние проекта
на площадке,
сбор средств,
маркетинго-
вая поддержа-
ка в ходе
сбора средств

Запуск
проекта

Расчеты с
инвесторами
(деньги, то-
вары, услуги,
налоги)





₽

ЧТО НЕ ЗАБЫТЬ В ФИНАНСОВОМ ПЛАНЕ?

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 содействию 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:

1 **Сбор средств через площадку 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.

2 **Долговое финансирование, продажа 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.

3 **Привлечение средств через площадку с технологией «потокowego 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.



НА ЧТО ПРИВЛЕКАЮТ СРЕДСТВА ЗА РУБЕЖОМ:

40-50%	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
15-20%	СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ
15-20%	ИСКУССТВО
5-10%	НАУКА, ИССЛЕДОВАНИЯ
5%	НЕДВИЖИМОСТЬ
5-10%	ОСТАЛЬНОЕ



₽

10

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.



НАЛОГИ

(КТО И КАК ПЛАТИТ):

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ:

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.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ 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.



₽

12

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