

## ИНВЕСТИЦИИ ПОД ПРОЦЕНТЫ

Помимо краудфандинговых платформ в России активно развивается еще одно направление спонсорства — краудинвестинг, рассказывает руководитель клуба инвесторов «Сколково» Виталий Полехин. Отличается краудинвестинг тем, что спонсоры проектов выкупают долю в акционерном капитале компании. При этом размер возможной прибыли не зафиксирован — с ростом бизнеса растут и дивиденды инвестора. Крупнейшая российская краудинвестинговая площадка StartTrack.ru, по данным ее собственного сайта, привлекла уже более 1 млрд руб. в 39 компаний и аккредитовала 1765 инвесторов. Кроме StartTrack.ru в России действуют еще две крупные краудинвестинговые платформы — «Город денег» и «Альфа-поток», — суммы сборов которых исчисляются в миллионах рублей.

Минимальная сумма инвестиций составляет на площадках 100 тыс. руб., рассказывает господин Полехин. Но в российских условиях инвестор не всегда уверен, что компания возьмет его деньги и действительно выпустит продукт. Поэтому краудинвестинговые платформы нередко используют краудлендинговые схемы, то есть дают деньги под проценты компаниям на определенный срок, что выглядит менее рискованным. Еще одна большая проблема, говорит господин Полехин, в том, что инвесторы часто не могут рассчитывать на стремительный рост стартапов, в который вложили деньги. И это мешает развитию российского краудинвестинга.

РИА НОВОСТИ

ко операционные расходы — 5,9%. Кроме того, все платформы отчисляют за своих авторов налоги — 13% НДФЛ или 6% с ИП.

### Котики в цене

Владимир Савельев, преподаватель математических методов в психологии в Уральском федеральном университете имени Ельцина (УРФУ), придумал новую форму подачи материала: он ввел в задачи по статистике пушистых и симпатичных героев — котиков. К июню 2016 года у него сложился целый цикл лекций о котиках и статистике. Владимир Савельев решил объединить лекции в книгу, а чтобы собрать деньги на ее издание, разместил в конце 2016 года свой проект на boomstarter.ru.

Владимир Савельев рассказывает, что для популяризации проекта пришлось вести кропотливую работу в социальных сетях. Начал он с поиска в интернете групп студентов, для которых математика не является профильным предметом, — психологов, биологов, социологов. «Я писал администраторам групп и просил выложить ссылку на мой блог о котиках и статистике, который, в свою очередь, содержал ссылку на мой проект на краудфандинговой платформе. Я так им надоедал, что пару раз меня заблокировали», — вспоминает Владимир Савельев.

Вторым фронтом работы стало сотрудничество с СМИ. Он написал не-

сколько статей о своей книге в университетских изданиях и договорился о выпуске одной программы на телевидении и одной на радио. В дополнение постоянно писал о себе в рубрике «Новости» на платформе и вел группу в «ВКонтакте», которую так и назвал «Статистика и котики».

В первые дни сборы шли плохо. Было неясно, соберет ли проект запрошенные 90 тыс. руб. И вдруг, вспоминает Владимир Савельев, будто выстрелило: за один день книга «Статистика и котики» собрала 60% требуемой суммы, за 30 дней до окончания проекта сумма сборов выросла до 180 тыс. руб., а завершился проект на рекордных 307,51 тыс. руб.

Вторая краудфандинговая кампания, которую Владимир Савельев организовал чуть позже для расширения тиража, принесла ему тоже больше заявленной суммы — 347,8 тыс. вместо заявленных 300 тыс. руб.

Хорошо продуманная PR-кампания — это только полдела, предприниматель должен помнить и о системе вознаграждения спонсоров. Чаще всего наградой становится сам продукт, который предприниматель продвигает в проекте, говорит Мария Докшина с boomstarter.ru. Так Олег Самойлов во время своего проекта по сбору денег на новогодние открытки именно их предлагал в качестве вознаграждения спонсорам. А Владимир Савельев во втором раунде краудфандинга продавал спонсорам по сниженной цене до-

**Основатель и идеолог краудфандинг-ресурса Planeta.ru Макс Лакмус**

бавленную и исправленную электронную версию своей книги.

На planeta.ru, говорит господин Мурачковский, спонсоры часто получают вознаграждение в виде личной встречи с известным человеком — основателем проекта, билета на закрытый показ рекламируемого фильма или первую книгу из тиража с автографом автора.

### Требуется помощь

По данным краудфандинговых платформ, сборы на проекты за последние годы сильно выросли. Planeta.ru, например, сообщает, что средняя сумма на поддержку кампаний увеличилась на платформе с 750 руб. в 2012–2013 годах до 1,5 тыс. руб. в 2017 году. Всего на planeta.ru было запущено 8 тыс. проектов, 38% из них — удачные. За пять лет заработки платформы составили 660 тыс. руб. А Мария Докшина с boomstarter.ru утверждает, что проекты, размещенные на платформе, собирают в среднем 330 тыс. руб., каждый десятый проект получает более 1 млн руб., а общая сумма сборов за пять лет составила 350 млн руб.

Однако эти цифры несоотносимы с тем, что зарабатывают американские краудфандинговые платформы. В обзоре 2016 года трекер американского рынка краудфандинга CrowdExpert.

com указал, что в 2015 году краудсборы на стартапы составили в США \$1,2 млрд. Из них, по данным ICO Partners, \$692,4 млн пришлось на kickstarter, где 36% проектов оказались удачными.

Для дальнейшего развития российскому краудфандингу нужна поддержка государства, уверена госпожа Докшина. Господин Мурачковский же видит необходимости в законодательном утверждении статуса краудфандинговых платформ как структур, финансирующих проекты. Только это поможет платформам завоевать доверие и пользователей, и авторов проектов.

Но все эксперты сходятся в одном: надо как можно больше обучать начинающих предпринимателей правильно размещать свои проекты на платформах. С этой целью эксперты planeta.ru уже провели занятия по краудфандингу для жителей Сибири, Урала, Калининграда и Приволжского федерального округа. Кроме того, платформа стала назначать каждому автору менеджера проекта и напечатала шаблонные инструкции по развитию проектов. ●