

Краудфандинг: быль и небыль

Ирина Решта

МОФ СЦПОИ, НП ИНА-Центр



Многим кажется, что самый простой способ собрать средства – это использовать ящик для сбора пожертвований. Ничего сложного – поставил и забыл. Однако, это далеко не так: на самом деле, чтобы ящик «работал», нужно доверие, а также необходимо очень сильное информационное сопровождение. Для этого следует постоянно побуждать аудиторию к пожертвованиям разными событиями. Ящик для пожертвований эффективнее использовать вкупе с каким-то другим мероприятием.

По мнению специалистов по сбору средств (фандрайзеров), применение одновременно нескольких методов помогает выстроить более эффективную стратегию благотворительной деятельности. Она должна иметь свои особенности и учитывать целевую группу, для которой собирают средства. Применяя этот опыт, вы сможете привлечь к теме больше внимания и жертвователей. Серьёзный комплексный подход к сбору средств вызывает расположение и доверие со стороны граждан и помогает не перепутать официальные благотворительные организации с появившимися уличными мошенниками – псевдофондами, которые эксплуатируют нормальное человеческое стремление помочь доброму делу.

Умелое владение инструментами сбора средств (фандрайзинга) является залогом эффективного функционирования и устойчивого развития любой некоммерческой организации. С каждым годом появляются все новые технологии привлечения средств на некоммерческую деятельность, креативность и разнообразие подходов порой впечатляют.

Что такое фандрайзинг?

С английского:

fund (средства, фонд) + **raise** (привлекать, увеличивать)

Фандрайзинг – это целенаправленный систематический поиск средств для осуществления социально значимых проектов (программ, акций), а иногда – для поддержки текущей деятельности (на это искать средства сложнее).

Самые распространенные на сегодня практики, характерные для общественных инициатив Сибирского Федерального Округа, представлены в сборнике, который мы подготовили. Он доступен по ссылке

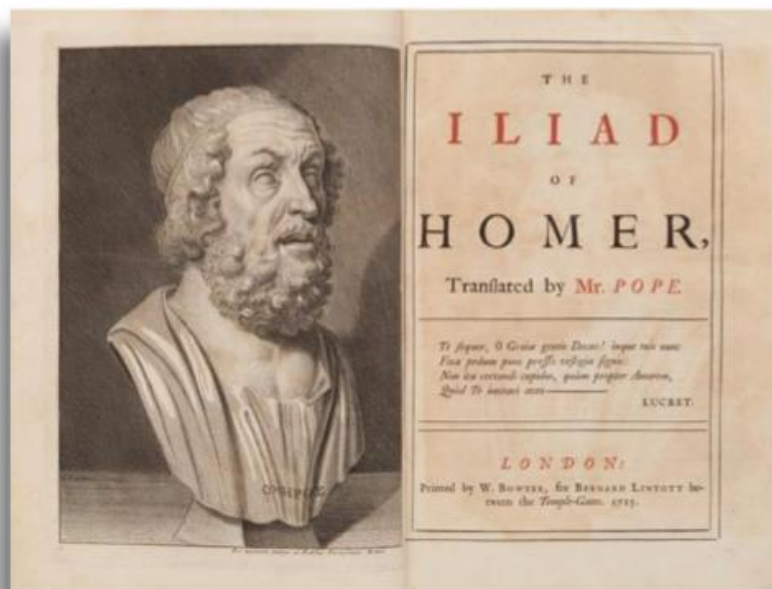
[http://scisc.ru/wp-content/uploads/2017/03/Issledovanie-po-blagotvoritelnosti STSPOI 2017.pdf](http://scisc.ru/wp-content/uploads/2017/03/Issledovanie-po-blagotvoritelnosti-STSPOI-2017.pdf)

и содержит кейсы о применении разных технологий. В предложенной ниже таблице кратко сведены разные типы технологий, что поможет выбрать эффективное направление, исходя из специфики деятельности организации. Исследование было проведено МОФ СЦПОИ в рамках программы «Внедрение технологий комплексной ресурсной поддержки СО НКО», поддержанной МЭР РФ.

Название технологии/Характеристики	Ресурсное обеспечение	Размер средств, которые удается привлечь	Благодарность и отчетность	Риски в реализации
Ящики для сбора пожертвований.	Стоимость производства ящиков, транспортные расходы и время сотрудников организации на выемку.	От 1500 до 8000 рублей в неделю в зависимости от проходимости точки.	Информация на сайте, в социальных сетях.	Кража или вскрытие ящика, отказ владельца магазина в размещении.
Отчисления от продажи товаров.	Переговоры с компаниями-донорами, информирование об акции.	В зависимости от популярности бренда и объемов продаж.	Благодарственные письма, информация о доноре на сайте организации.	Финансовая устойчивость бизнес-партнера.
Сбор средств через сайт организации.	Создание и поддержание работы сайта (услуги программиста), оплата услуг платежной системы информирование населения о сборе средств через сайт.	Средний взнос около 300-500 рублей.	Информация о жертвователях содержится на сайте.	Требуемая сумма может быть не собрана в полном объеме.
Сбор средств через краудфандинговые платформы.	Значительные временные и трудовые ресурсы уходят на широкое информирование и популяризацию проекта.	Средний взнос около 700-1200 рублей. Около 5-10% посетителей платформы жертвуют средства.	Публикация имен жертвователей, могут быть предусмотрены подарки жертвователям.	В случае слабой PR кампании есть риск не собрать нужную сумму.
Привлечение больших доноров.	Расходы на телефонную связь и оплата труда сотрудника с хорошими навыками фандрайзинга.	Процент отклика составляет около 60% от числа сделанных звонков, средний взнос колеблется от 20 000 до 70 000 рублей для юридических лиц. От 500 руб. до 30 000 у физических лиц.	Благодарственные письма, приглашение на мероприятие, для которого собирались средства.	Отсутствие желания донора тратить время на разговор. Мероприятие, на которое запрашиваются средства, может не вызвать интереса у донора
Благотворительные аукционы.	Значительные ресурсы для подготовки мероприятия: помещение, программа, аренда оборудования. Иногда требуются затраты на сам предмет аукциона.	В зависимости от специфики аукциона.	Информация на сайте организации, благодарственные письма.	Недостаточное количество участников аукционов, и, как следствие, низкие взносы.
Благотвор. порт. мероприятия и спектакли.	Расходы на организацию мероприятия и информационную кампанию.	Средний взнос – цена участия в мероприятии (цена билета, или спортивный взнос), 200-300 рублей.	Через СМИ, на сайте организации.	Затраты на организацию мероприятия могут превысить сумму собранных средств (при недостаточн. посещаемости).

Инструменты фандрайзинга в некоммерческом секторе весьма многообразны и «заточены» под специфические темы и ситуации, в которых реализуются благотворительные социальные проекты. Однако, как это часто бывает, полностью готовых решений нет, и организаторам благотворительной деятельности приходится творчески дорабатывать инструменты под себя.

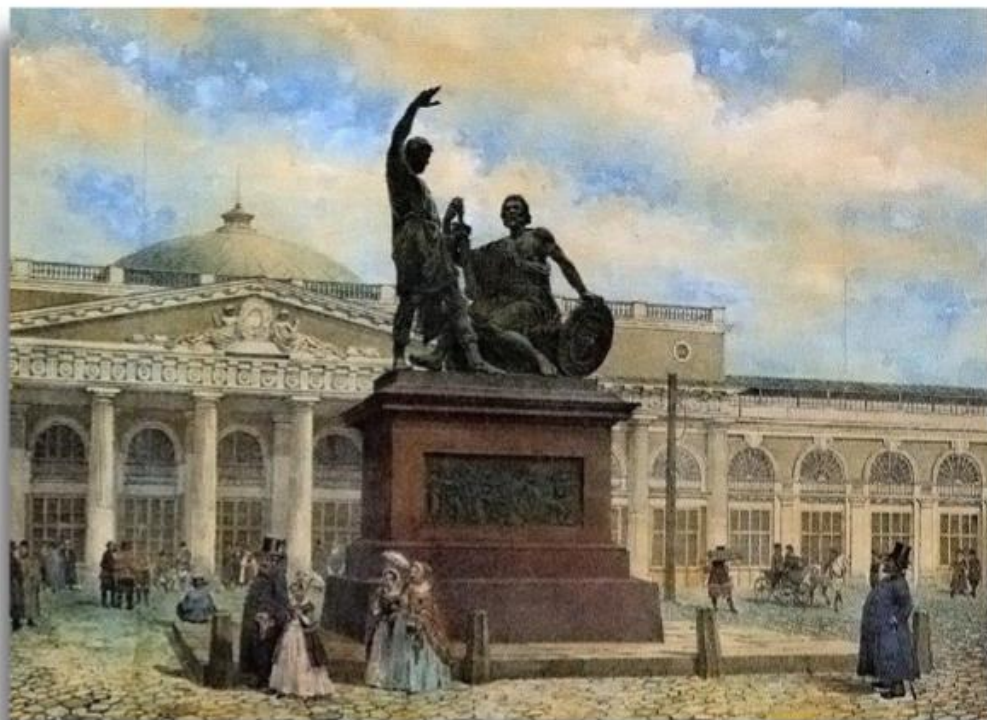
Обратимся к истории. В 1713 году молодой поэт Александр Поуп, чье литературное творчество еще не было известно, занимался переводом «Илиады» на английский язык. Он обратился к людям, предложив им схему, названную «подпиской» – люди платят фиксированную сумму, чтобы первый том шедевра был выпущен издательством и получают по готовности свой экземпляр. Подписчикам он обещал (прямо как современные рекламщики) и новейшие способы типографии, и лучшую бумагу, и оригинальные чернила для печати, а также акцентировал внимание, что книга будет украшена вензелями, выполненными медной краской.



В первом же томе были отпечатаны имена 750 подписчиков и таким же образом он выпустил еще пять томов поэмы. Сегодня мы называем такой подход «предзаказом».

У Российской Империи тоже есть свои примеры. В 1802 году Петербургская Академия художеств предложила студентам запечатлеть подвиг героев освободительного ополчения, Кузьмы Минина и князя Дмитрия Пожарского. Адъюнкт-ректор Иван Мартос подготовил проект памятника, и его работа получила положительные оценки, однако средств под его возведение у государства на тот момент не нашлось.

1 января 1809 года по указу Александра I объявили всенародную подписку и разослали по всей России гравюры проекта. Сбор средств на строительство монумента проводился по всей стране, а имена спонсоров публиковались в прессе. Когда в 1811 году сумма собранных средств достигла 136 тысяч рублей, Комитет министров дал согласие на возведение памятника в столице.





Члены Красного Креста собирают пожертвования с помощью пылесоса. Нью-Йорк, США, 1917 год.

Исторические фото

Обратившись к истории, мы видим очень даже технологичные фандрайзинговые акции, например, с помощью пылесоса :)

Для каждой ситуации и для каждой целевой группы стоит выбирать свою конкретную фандрайзинговую технологию.

Так, например, новичкам в некоммерческом сообществе, возможно, пока будет лучше не использовать технологии массовых мероприятий, поскольку для их эффективной реализации требуется узнаваемое в сообществе имя организации, солидный опыт и наработанную репутацию и внушительный перечень партнеров. Все это важно учитывать для сбора такого объема пожертвований, который значительно перекрыл бы расходы, необходимые на проведение качественного мероприятия.

Распространенную сегодня в третьем секторе технологию по установке ящиков для сбора пожертвований целесообразно применять

в тех случаях, когда конечная цель сбора максимально понятна большинству жителей города. Тогда в плену ежедневной суеты, в магазине или на автозаправочной станции, появляется шанс, что потенциальные жертвователи мимоходом примут участие в добром деле, которое вы организуете. Однако средний взнос, скорее всего, будет невелик.

А теперь –
пример
краудфандингового
проекта



Все примеры постов, которые я показывала на семинаре по краудфандингу и которые были использованы при проведении краудфандинговой кампании, доступны в моем аккаунте в инстаграм - https://www.instagram.com/martha_reshta/ и их можно отобразить по хештегу #мышиныеистории_ательедобрыхсказок



Как-то раз на серьезной конференции ко мне подошла Ирина Федорова из Ассоциации "Интеграция" (<http://ai-noi.com/>). Эти замечательные люди работают со слабовидящими, слабослышащими и слепоглухими ребятами. Я рассказывала на семинаре по краудфандингу, как у нас родилась идея сказок для «Уроков доброты».

После создания нескольких сказок я решила как физлицо издать книгу сказок. Историю создания книжки я рассказывала на конференции «Работа со сказкой: от отдельных проектов к системе», и для особо любопытных я привожу ссылку на мой доклад – «РОЛЬ СКАЗКИ В ИНКЛЮЗИВНОМ ОБРАЗОВАНИИ. ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД ЧЕРЕЗ СКАЗКУ»

https://vk.com/doc193756147_482830234?hash=7da8560e6dea814c55&dl=7597e5d2da2de400af



ЧТО ТАКОЕ ИНКЛЮЗИЯ?

Инклюзия означает, что у человека с инвалидностью есть такие же права, доступ и возможности выбора, как и у других людей в том же сообществе. Инклюзия считается универсальным правом человека. Инклюзия – это любая часть нормальной, повседневной жизни, которую люди с инвалидностью и без разделяют друг с другом.

Инклюзия требует значительных усилий от всех участвующих сторон. Например, мама мальчика с аутизмом перед тем, как он пойдет учиться в школу, заранее показывает ему школу, знакомит с учителями, возможно, даже готовит листовки «Все обо мне». А детям в классе тоже заранее рассказывают, что в классе появится новый особенный ученик.

Учителя, работающие в инклюзивных классах, отмечают, что это полезно для всех детей. Когда дети видят, что особенный ученик получает необходимую поддержку, чтобы участвовать в какой-то ситуации, они понимают, что тоже смогут получить помощь при необходимости.

Атмосфера такого класса становится более уважительной и продуктивной. Инклюзия учит детей урокам, которых не найти ни в одном учебнике; она поощряет личную эффективность и развивает взаимозависимость, когда каждый может сделать значимый вклад. Учит понимать друг друга и эффективно выходить из сложных ситуаций.

Исследования показывают, что ученики с ограничениями по здоровью гораздо проще потом вступают в жизнь, если учатся в ресурсном общем классе. А дети без инвалидности добиваются лучших результатов в разнообразном, инклюзивном классе.



Краудфáндинг

народное финансирование,

от англ. crowd funding, crowd — «толпа», funding — «финансирование»)

коллективное сотрудничество людей (доноров),

которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе,

как правило, через Интернет,

чтобы поддержать усилия других инициативных людей или организаций.

Crowdfinancing

Crowdfunding

Crowdlending

Crowdinvesting

Краудфандинг - вид инвестирования, похожий на благотворительность.

За вложенные в проект деньги вы получаете какой-то подарок или привилегию - например, календарь с героями проекта, или благодарственное письмо, или возможность получить разрабатываемый продукт до официального старта продаж, или пожизненную скидку на покупку продукта. Краудфандинг очень распространен в творческих кругах и при благотворительных проектах.

Краулэндинг - инвестирование-кредитование. Через финансовую площадку вы «кредитуете» предпринимателя. При таком виде инвестирования прибыль может достигать до 30% годовых.

Существует два вида краулэндинга: p2p-кредитование («peer to peer» - «равный равному») - физическое лицо кредитует физическое лицо
p2b-кредитование («peer to business») - физическое лицо кредитует компанию (юридическое лицо)

Краулэндинг удобен для бизнеса, так как предприниматель получает деньги без залога и с процентной ставкой ниже банковской.

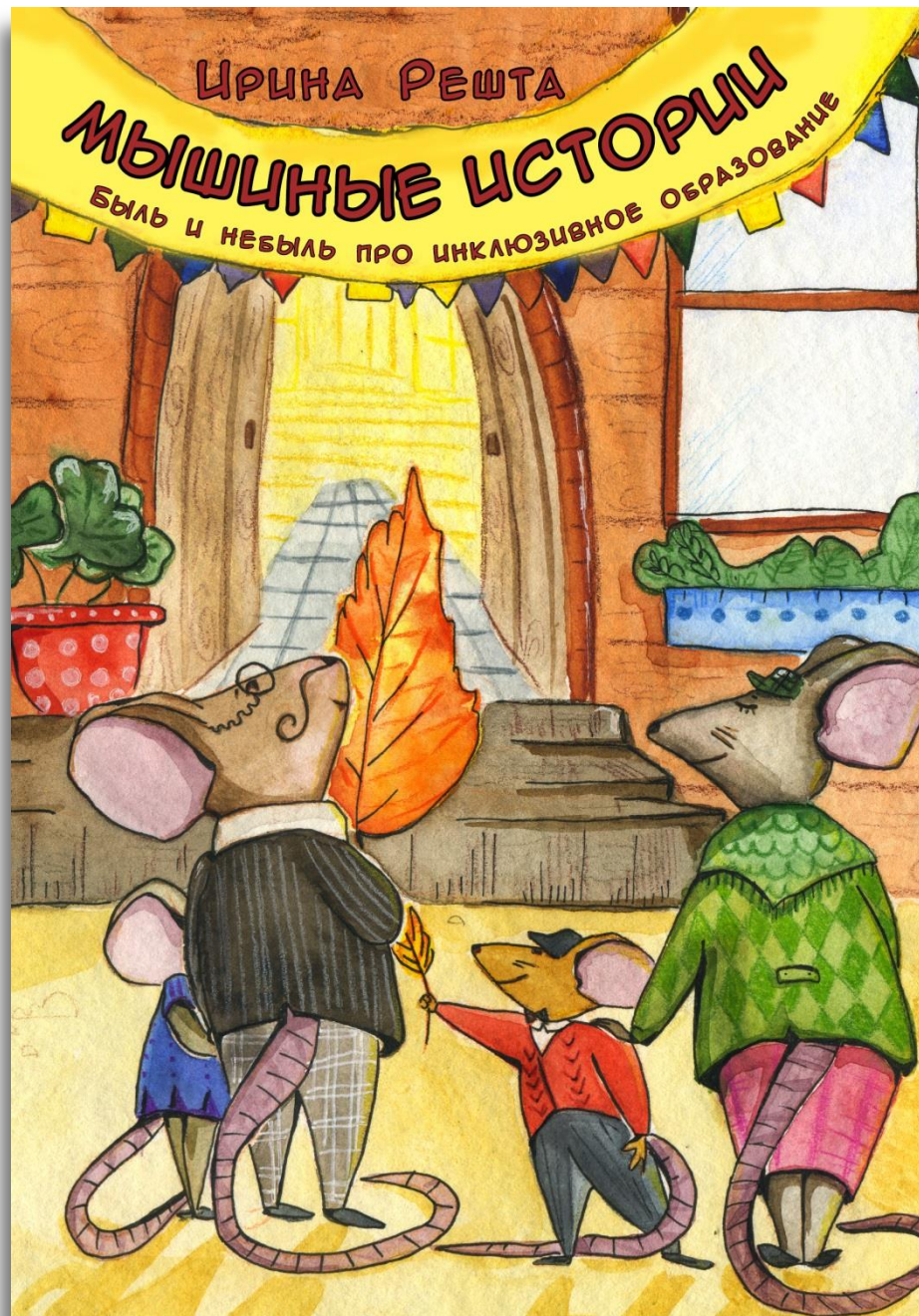
Краудинвестинг - кредитование малых предприятий. Если у компании, которой нужны инвестиции, есть акции, то она каждого инвестора делает своим акционером. Если же у компании нет акций, то инвестору предлагают другие варианты оформления доли в компании.

Краудинвестинг сочетает в себе плюсы и от краулэндинга, и от венчурного инвестирования. За счет распределения необходимого для компании «кредита» между несколькими донорами, повышается шанс сбора конечной суммы.

Стоит сказать, что между краулэндингом и краудинвестингом тонкая грань.



Атмелъе Добрых Сказок



Все иллюстрации к книжке рисовала художник-доброволец Ирина Карпова, в инстаграм - @hiddekel_art



martha_reshta

Novosibirsk, Russia



martha_reshta Как мы описываем героев, когда создаем #мышиньиистории_ательедобрыхск азок? Я стараюсь заглянуть в их глаза и понять, как они видят мир, что они видят в мире. Вот так доберусь я до домика на горке после офисной работы, сяду на коврик у камина и думаю – ведь как пить дать, сейчас какая-нибудь сказка в дверь лапой постучится. Ан нет, замечаю шевеление в углу и вижу, как, оправляя юбочку и поправляя неизменный бантик на ухе, выбирается из норки Анисья... В ее глазах – солнце, трава и загончик, в котором пасутся прирученные жуки. Жуки – как кони, их можно запрягать в телегу или



Нравится **elenagorod13** и ещё 37

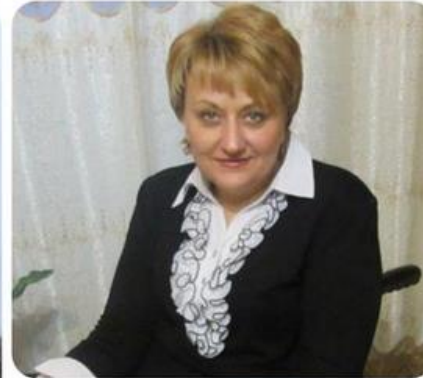
15 МАРТА 2018 Г.

Добавьте комментарий...

Опубликовать

Из первых уст: когда инвалидность отходит на задний план. Живая история

31 мая 2018 в 03:55 · проект «Мышленные истории про инклюзивное образование»



Сегодня в рубрике "Живая история" с нами делится мнением Галина Горбатовых, член Общественной палаты РФ от Республики Бурятия, член Избирательной комиссии Республики Бурятия, председатель Регионального общественного фонда инвалидов-колясочников "Общество без барьеров":

"Инвалидность проявляется тогда, когда сам человек и его окружение это окультуривают. Иждивенчество, отрицание, брезгливость, не...

[Читать далее...](#)

[Поделиться](#)

Продолжение живой истории Лидии из Братиславы

10 мая 2018 в 01:29 · проект «Мышиные истории про инклюзивное образование»

Продолжаем начатую в предыдущем посте живую историю Лидии Хандзовой из Братиславы. Историю она прислала мне, узнав о нашем проекте.



Лидия, несмотря на особенности здоровья, училась в общем классе. Мы спросили, считает ли она, что инклюзивное образование важно и эффективно.

«Я писала, что для меня это очень сложный вопрос. С одной стороны, я считаю, что это важно. Мы не привыкли расти вместе с...»

[Читать далее...](#)

[Поделиться](#)



От истории Регины до детской книги

25 апреля 2018 в 00:41 · проект «Мышинные истории про инклюзивное образование»

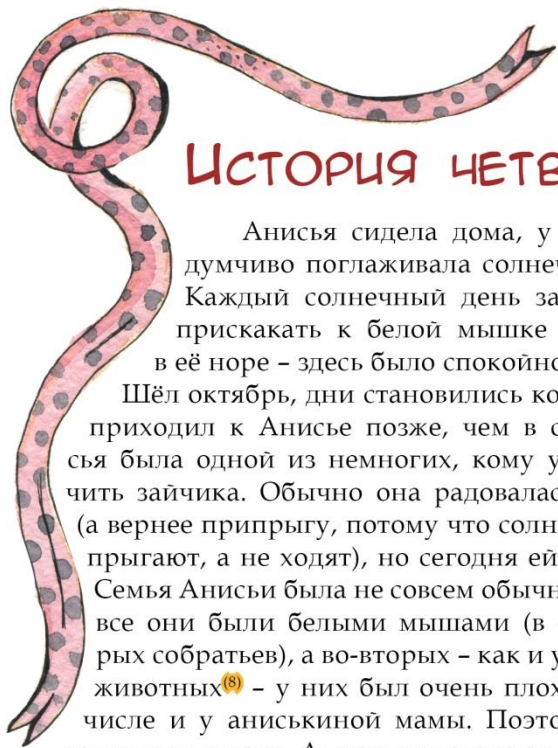


...Продолжу семейную историю про мою родственницу Регину, которая родилась перед Великой Отечественной войной и переболела полиомиелитом. Я начала рассказ о Регине в предыдущей новости.

Моих родителей (Регина была двоюродной сестрой мамы) ждали в гости в Сочи всегда с нетерпением. В 60ые - 70ые годы прошлого века путешествовали часто. Ждали их, потому что гулять Регина ходила редко - ее коляску...

[Читать далее...](#)

[Поделиться](#)



ИСТОРИЯ ЧЕТВЕРТАЯ

Анисья сидела дома, у окошка, и задумчиво поглаживала солнечного зайчика. Каждый солнечный день зайчик старался прискакать к белой мышке и порезвиться в её норе – здесь было спокойно, тепло и тихо.

Шёл октябрь, дни становились короче, и зайчик приходил к Анисье позже, чем в сентябре. Анисья была одной из немногих, кому удалось приручить зайчика. Обычно она радовалась его приходу (а вернее припрыгу, потому что солнечные зайчики прыгают, а не ходят), но сегодня ей было грустно. Семья Анисьи была не совсем обычной. Во-первых, все они были белыми мышками (в отличие от серых собратьев), а во-вторых – как и у многих белых животных⁽⁸⁾ – у них был очень плохой слух, в том числе и у анисьиной мамы. Поэтому перед тем, как идти в школу, Анисья надевала слуховой аппарат и повязывала на ушки большие банты, чтобы аппарат не бросался в глаза одноклассникам. А дома они с мамой общались на языке жестов⁽⁹⁾. Но сегодня мама ушла на работу, а Анисья внезапно обнаружила, что в аппарате разрядилась батарейка. В таких аппаратах батарейки специальные, и сбегать купить её без мамы мышка не могла. И вот теперь Анисья размышляла: идти в школу или нет?

Вдруг солнечный зайчик в испуге отпрыгнул от окна, и по стеклу (осколку настоящего стекла, который вставили в стенку норки) заскревели коготки. Это

Емельян, повиснув на карнизе, «стучал» лапой в окно. Выглянув, Анисья увидела ещё и подпрыгивавшего под окном Пантелеймона, который старался разглядеть зайчика. «Давай быстрее, а то опоздаем», – крикнул мышонок. «Сегодня по окружающему миру будем проходить как работает радуга», – добавил Емельян. Анисья не расслышала писк Емельяна, но, наскоро завязав банты – пусть она и без слухового аппарата, но банты-то нельзя не завязать! – схватила портфель и побежала за мальчишками. Солнечный зайчик сначала полетел за ними, но потом погнался за бабочкой (в точности как щенок) и отстал.

Бежали они так быстро, что у Анисьи развязался бант – да ещё и перед Школьной Опушкой дорожку им преградила ясельная группа мышей, шедших на прогулку в берёзовую рощицу. Мышки (это были крошки-землеройки) шли цепочкой – за хвостик





ДЛЯ ЛЮБОЗНАТЕЛЬНЫХ

8 Белые, лишенные пигмента животные, чаще других имеют проблемы со слухом. Это обусловлено генной предрасположенностью.

9 Существует жестовый язык, где каждый жест обозначает понятие или комплекс понятий. Кроме того, существует дактильная азбука, в которой жесту одной руки (обычно правой) соответствует буква русского языка; многие знаки внешне похожи на соответствующие буквы русского языка. В других странах – другие азбуки, но в жестовых языках разных стран есть схожие черты и, если очень-очень постараться, то понять друг друга можно. Эти две системы – жестовый язык и дактильная азбука – дополняют друг друга. Азбука используется, когда надо назвать имя или прояснить сложные понятия, которых нет в жестовом языке.

В Европе язык глухих появился в начале XVIII века. До его появления глухие люди жили и обучались изолированно от других. Первая школа глухонемых появилась в 1760 году во Франции. В России первое училище для глухих открылось в 1806 году.

10 Землеройку очень легко спутать с мышью.

Отличается она длинной вытянутой мордочкой, кончик которой похож на короткий хоботок. Землеройка, как и крот, относится к насекомоядным млекопитающим. Вреда от землеройки никакого, зато польза – очень большая: она уничтожает насекомых, которые портят морковь и другие овощи. Когда мать выводит своих малышей из гнезда, они выстраиваются

такие же тоннели, как и под землёй. Многие мелкие зверьки (и конечно, мыши тоже) пользуются этими удобными ходами.

Крот – превосходный землекоп и может за день прокопать восьмидесятиметровый туннель. В своих норах он делает глубокие колодцы, чтобы получить доступ к воде. Его система ходов сложна и отлично вентилируется.

7 Француз Луи Брайль ослеп в детстве, после того, как поранил глаза. Он учился в университете для незрячих и во время обучения познакомился с «ночной азбукой», разработанной для военных целей – для пере-



дачи информации в ночное время. Запись сведений осуществлялась путём прокалывания отверстий в картоне, чтение – путём

А	Б	В	Г	Д	Е	Е	Ж	З	И	Й
⠠	⠡	⠢	⠣	⠤	⠥	⠦	⠧	⠨	⠩	⠪
К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т	У	Ф
⠠	⠡	⠢	⠣	⠤	⠥	⠦	⠧	⠨	⠩	⠪
Х	Ц	Ч	Ш	Щ	Ъ	Ы	Ь	Э	Ю	Я
⠠	⠡	⠢	⠣	⠤	⠥	⠦	⠧	⠨	⠩	⠪
.	,	?	!	;	:	—	”	“		
⠠	⠡	⠢	⠣	⠤	⠥	⠦	⠧	⠨	⠩	⠪
()	знак курсива	... многоточие							
⠠	⠡	⠢	⠣	⠤	⠥	⠦	⠧	⠨	⠩	⠪
1	2	3	4	5	6	7				
⠠	⠡	⠢	⠣	⠤	⠥	⠦				
8	9	10								
⠠	⠡	⠢								

прикосновения к картону (осязанием). В 1824 году (в 15 лет) Брайль разработал рельефно-точечный шрифт для незрячих и слабовидящих людей, названный в его честь (шрифт Брайля) и используемый по сей день во всём мире.

ДОРОГОЙ ДРУГ!

Свершилось: книга «Мышиные истории» вышла из типографии!!



Мы готовимся к первому сентября. Теперь на нашей горке есть мышиная школа. На линейке в честь начала учебного года наш директор кот Леопольд скажет, что рождение книги про нашу школу – настоящее чудо, к которому были причастны более 100 человек.

В нашей школе много учеников, и все они разные. Если бы они были не мышками, а ребяташками, то мы бы сказали, что в школе есть ученики с ограничениями по слуху и по зрению, с особенностями опорно-двигательного аппарата, с расстройствами аутистического спектра, а среди друзей учеников есть дети с ментальными нарушениями. Все они дружат и делятся своим уникальным опытом.

Книги будут переданы тем, кто оказывал нам поддержку, будут отданы в школы и библиотеки Новосибирской области и в некоммерческие организации. Будучи законопослушными гражданами, мы отправим 16 обязательных экземпляров в основные Российские библиотеки. Книга будет жить своей жизнью и приносить пользу, а мы будем учиться в нашей школе.

Администрация мышиной школы, ученики, фея Марта, художник Hiddekel и Маленький фей Шу очень благодарны тебе за поддержку и желают всего самого сказочного. Пусть добрые сказки сбываются!

С уважением,
Мы





ПРАВИТЕЛЬСТВО
НОВОСИБИРСКОЙ
ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
КУЛЬТУРЫ
НОВОСИБИРСКОЙ
ОБЛАСТИ



МОН
ГОУ ВПО
СНХУ



Открытый межрегиональный конкурс
«Книга года: Сибирь – Евразия – 2018»

Диплом

Награждается призёр конкурса
в номинации
«Лучшая книга для детей и юношества»

Издатель Ирина Вячеславовна Решта
за книгу «Мышиные истории.
Быль и небыль про инклюзивное образование»

Автор и оформитель – И. В. Решта

врио министра культуры
Новосибирской области

И. Н. Решетников





Письмо Федеральной налоговой службы от 25 ноября 2016 г. N СД-4-3/22415@ "О налогообложении средств, полученных посредством краудфандинга"

Федеральная налоговая служба, рассмотрев обращение по вопросу налоговых последствий, возникающих у юридического лица при сборе средств способом краудфандинга, сообщает следующее.

Налоговый кодекс Российской Федерации (далее - Кодекс) не содержит определения термина "краудфандинг" для целей налогообложения.

Исходя из определения, приведенного в свободной интернет-энциклопедии "Википедия", краудфандинг представляет собой коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Сбор средств может служить различным целям - помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, поддержке политических кампаний, финансированию стартап-компаний и малого предпринимательства, созданию свободного программного обеспечения, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому.

Как видно из определения краудфандинга данный способ сбора средств может применяться физическими и юридическими лицами как в коммерческих так и в общеполезных (социальных, культурных, благотворительных) целях.

Если финансирование донором проекта реципиента посредством краудфандинга не обусловлено обязанностью реципиента осуществить какое-либо встречное предоставление, то при определении налоговых последствий таких отношений следует учитывать следующее.

Согласно положениям [статей 247 и 248](#) Кодекса при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций налогоплательщики учитывают доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав и внереализационные доходы, определяемые в соответствии со [статьями 249 и 250](#) Кодекса.

В частности, [пунктом 8 статьи 250](#) Кодекса определено, что к внереализационным доходам налогоплательщика относятся доходы в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав, за исключением случаев, указанных в [статье 251](#) Кодекса.

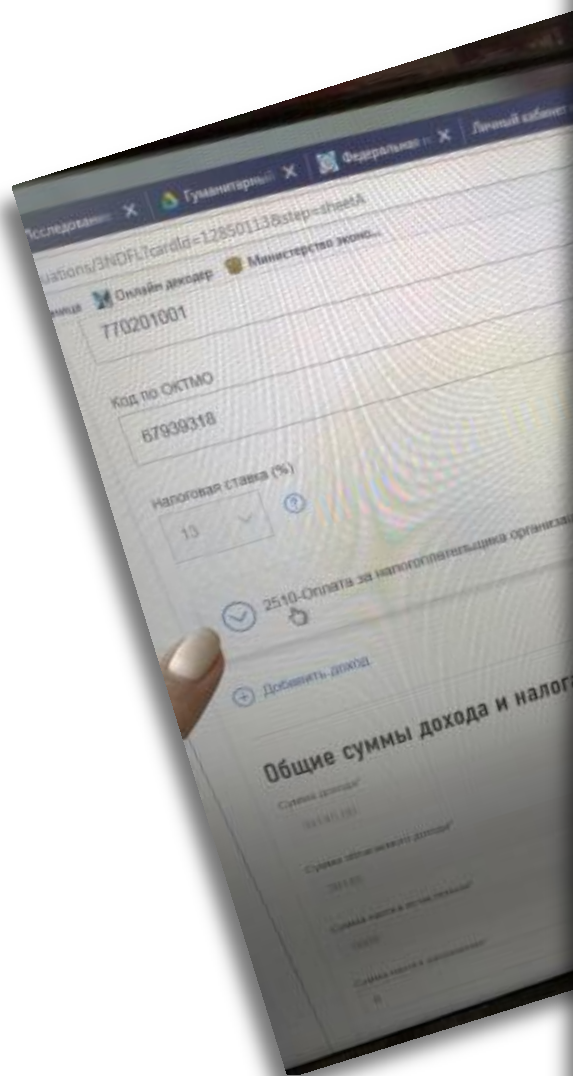
Помимо имущества, получаемого организациями от своих учредителей (участников, членов) безвозмездно и не учитываемого в составе налогооблагаемых доходов при налогообложении, [пунктом 2 статьи 251](#) Кодекса предусмотрено право налогоплательщиков - некоммерческих организаций не учитывать при налогообложении прибыли целевые поступления на свое содержание и ведение уставной деятельности в виде пожертвований, признаваемых таковыми в соответствии с [гражданским законодательством](#) Российской Федерации.

В соответствии со [статьей 582](#) Гражданского кодекса Российской Федерации, пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях. Пожертвования могут делаться, в частности, гражданам, лечебным, воспитательным учреждениям, учреждениям социальной защиты и другим аналогичным учреждениям, благотворительным, научным и образовательным организациям, фондам, музеям и другим учреждениям культуры, общественным и религиозным организациям, иным некоммерческим организациям в соответствии с законом.

Пожертвование имущества юридическим лицам может быть обусловлено жертвователем использованием этого имущества по определенному назначению.

Из вышеизложенных норм законодательства следует, что имущество (денежные средства), безвозмездно поступившее посредством краудфандинга, имеют право не учитывать при налогообложении прибыли только некоммерческие организации при условии, что данное имущество получено и использовано на общеполезные цели, совпадающие с уставными целями некоммерческой организации.

При этом, по мнению ФНС России, способ направления жертвователями указанных средств некоммерческой организации: непосредственно на расчетный счет (в кассу) организации или через агента (посредника), не влияет на квалификацию данных поступлений в качестве пожертвований, если налогоплательщик может документально подтвердить безвозмездный характер указанных поступлений и их общеполезное предназначение.





Дополнение от автора. Знайте, что общественные инициативы поддерживаются. И не только грантами или бизнесом. Иногда помощь и поддержка приходит из совершенно неожиданных источников. Поэтому – верьте в сказки; пробуйте, запускайте свои проекты, боритесь за их жизнь и...празднуйте успех.

С уважением,
фея Марта / Ирина Решта

сайт: <http://reshta.biz>

Тел. +7 913 933 53 11 (WhatsApp)

Канал в телеграм «Ателье добрых сказок»

<https://t.me/skazkifeimarty>

Инстаграм @martha_reshta

Группа ВКонтакте «Ателье добрых сказок»

<https://vk.com/skazkifeimarty>

e-mail: martha@reshta.biz



А теперь –
практическая работа))

На семинаре я показывала видео
<https://planeta.ru/funding-rules>

Шаг 1. Оформление

- Название
Заинтересовать, привлечь внимание
- Категория
Адекватно отразить суть
- Детальное изложение
Кратко, но полностью понятно
- Фото и видео
Интересно, без лишних слов, не больше минуты

Я принимаю условия [пользовательского соглашения](#)

Создать проект

К сбору средств не допускаются следующие проекты:

- не связанные с творческой или общественно-полезной деятельностью;
- противоречащие морально-этическим нормам общества;
- созданные исключительно «для себя»;
- частично или полностью размещенные на аналогичных интернет-ресурсах и сервисах;
- связанные с политической или религиозной деятельностью;
- противоречащие законодательству Российской Федерации;
- не соответствующие целям и задачам нашего сервиса, определенным в [Правилах](#)

Администрация Портала имеет право отказать в допуске к сбору средств без объяснения причин отказа. Данное право может быть использовано на любой стадии подготовки проекта.

Шаг 1. Оформление

Создание проекта

Категории

Все категории

Бизнес

Благотворительность

Дизайн и фотография

К Еда

Игры

Кино и видео

Литература и журналистика

Музыка

Наука и технологии

Обучение

Общественные инициативы

Путешествия

События

Социальное
предпринимательство

Спорт

Театр



ОСНОВНЫЕ ДАННЫЕ

ДЕТАЛИ


ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

КОНТРАГЕНТ

У вас есть вопросы? Напишите нам

Название проекта ?	Название должно содержать не более 45 символов. <small>Осталось 45 символов</small>
Красивый адрес проекта ?	https://planeta.ru/campaigns/112313
Картинка ? <small>Размер 640x390</small>	 ЗАГРУЗИТЬ ФОТО  ФОТО ПО ССЫЛКЕ
Коротко о проекте ?	Коротко о проекте <small>Осталось 180 символов</small>
Страна реализации ?	- Не выбрано -
Финансовая цель, ₽ ?	
Срок окончания проекта ?	
<input type="checkbox"/> Проект категории «Благотворительность» ?	
<input type="checkbox"/> Я хочу участвовать в акции «Год театра на Планете» ?	

Сохранить

 [ПРЕДПРОСМОТР](#)

Следующий шаг

Шаг 1. Оформление

Создание проекта

[КОНТАКТЫ](#) [ПОМОЩЬ](#)

У вас есть вопросы? Напишите нам на support@planeta.ru

ОСНОВНЫЕ ДАННЫЕ

ДЕТАЛИ

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

КОНТРАГЕНТ

Фото или видео



740 x 417px.

Это один из самых убедительных и эффективных инструментов для привлечения аудитории



[ЗАГРУЗИТЬ ФОТО ИЛИ ВИДЕО](#)



[ВИДЕО С YOUTUBE](#)



[ФОТО ПО ССЫЛКЕ](#)

Детальное описание

Начните с представления себя, своей команды, а также с предыстории проекта. Далее опишите суть и цель проекта, объясните, в чем его уникальность и почему он должен заинтересовать людей. Распишите, на что будут потрачены вложенные пользователями средства. Избегайте монотонности изложения, разбивайте текст на абзацы с привлекательными заголовками, фото- и видеоматериалами, графическими изображениями и т.п. Совет: по объему текст-описание должен быть примерно наравне с колонкой вознаграждений – идеально, если они заканчиваются на одном уровне.

B *I* U

Пример плана видеообращения:

1. О себе (...давно..., ... я верю в то, что..., ...достижения...).
2. Суть проекта.
3. На что конкретно вы собираетесь потратить деньги. Вы не просите о помощи и не собираете пожертвования, а ищете единомышленников для реализации идеи.
4. Примеры творчества.
5. О самых интересных вознаграждениях.
6. Призыв.

[Назад](#)

[Сохранить](#)

[ПРЕДПРОСМОТР](#)

[Следующий шаг](#)

Шаг 2. Вознаграждения

- Количество и цена
- Четкое описание и понимание сути продукта или услуги
- Кто их купит и почему и как будет организована доставка

Сказка-воспоминание

Оказывается, ты потерял сказочное воспоминание. Проще говоря, забыл. Ешь мыши и готовы вернуть тебе за вознаграждение? Им очень хочется издать книжку, пожалуйста!

Только, чур, никому и никогда не рассказывать...

ПРИМЕРНАЯ ДАТА ДОСТАВКИ
18 ИЮНЯ 2018

1 500 ₺

Картина маслом + рекламный блок в книге

Вы можете получить картину по почте (доставка осуществляется за счет покупателя по тарифам почты РФ и за рубеж), либо забрать ее самовывозом в Новосибирске. Реализация вознаграждения будет осуществляться в течение трех недель после того, как будет собрано 50%.

Картины нарисованы феями Мертой. Кроме того, мы разместим Ваш блок на части страницы с благодарностями в книге. В блоке может быть реклама Вашего проекта или бизнеса, не противоречащие законодательству РФ.

ПРИМЕРНАЯ ДАТА ДОСТАВКИ
18 ИЮНЯ 2018

ДОСТАВКА ДОСТАВКА ПОЧТОЙ, САМОВЫВОЗ

10 000 ₺

Электронный календарь на 2018

Календари у нас есть разные :)

ПРИМЕРНАЯ ДАТА ДОСТАВКИ
18 ИЮНЯ 2018

200 ₺

КУПЛЕНО 5

Личная сказка + рекламный блок в книге

Сказка придет по почте (доставка осуществляется за счет покупателя), либо забрать ее самовывозом в Новосибирске. Реализация вознаграждения в течение трех недель после того, как будет собрано 50%.

Сказка включает в себя текст, ваши фотографии, авторские иллюстрации и оформлена в раме из дерева. Кроме того, мы разместим Ваш блок на части страницы с благодарностями в книге. В блоке может быть реклама Вашего проекта или бизнеса, не противоречащие законодательству РФ.

ПРИМЕРНАЯ ДАТА ДОСТАВКИ
18 ИЮНЯ 2018

ДОСТАВКА ДОСТАВКА ПОЧТОЙ, САМОВЫВОЗ

7 000 ₺

Поддержать на любую сумму

Спасибо, мне не нужно вознаграждение, я просто очу поддержать проект.

Электронная открытка

Открытки есть разные :)

ПРИМЕРНАЯ ДАТА ДОСТАВКИ
18 ИЮНЯ 2018

150 ₺

Картина акварелью, пастелью + рекламный блок в книге




















Вы можете получить картину по почте (доставка осуществляется за счет покупателя по тарифам почты РФ и за рубеж), либо забрать ее самовывозом в Новосибирске. Реализация вознаграждения будет осуществляться в течение трех недель после того, как будет собрано 50%. Картины нарисованы Мартой и Маленьким феям Шу. Кроме того, мы разместим Ваш блок на части страницы с благодарностями в книге. В блоке может быть реклама Вашего проекта или бизнеса, не противоречащие законодательству РФ.

ПРИМЕРНАЯ ДАТА ДОСТАВКИ
18 ИЮНЯ 2018

ДОСТАВКА ДОСТАВКА ПОЧТОЙ, САМОВЫВОЗ


5 000 ₺

Шаг 2. Вознаграждения

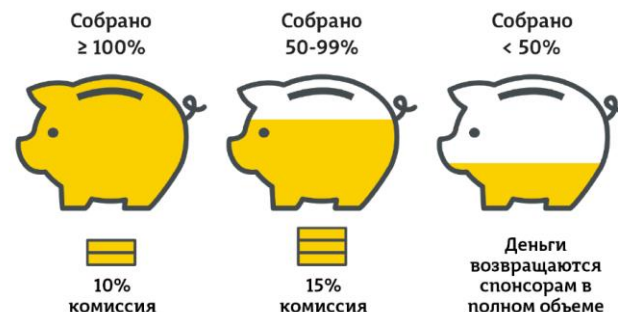
Название вознаграждения	Название вознаграждения Осталось 130 символов														
Описание вознаграждения Максимально подробно распишите, что пользователь получит при выборе данного бонуса. Уточните все характеристики и детали вознаграждения.															
Способы получения Уточните тип доставки вознаграждений (почтовая и/или курьерская), а также укажите, за чей счёт она будет осуществляться. Если планируется самовывоз, укажите город, где можно будет получить бонус. Для цифровых вознаграждений уточните, что бонус будет отправлен спонсору на электронную почту, указанную им при регистрации на Planeta.ru.	<table><tr><td>Цена вознаграждения, Р</td><td>0</td></tr><tr><td>Количество</td><td>0 <input checked="" type="checkbox"/> Не ограничено</td></tr><tr><td>Примерная дата доставки </td><td> 31.12.2017</td></tr><tr><td>Картинка  Размер 640x390</td><td> ЗАГРУЗИТЬ ФОТО  ФОТО ПО ССЫЛКЕ</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Запрашивать адрес доставки</td><td></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Возможен самовывоз</td><td></td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Задать вопрос покупателю</td><td></td></tr></table>	Цена вознаграждения, Р	0	Количество	0 <input checked="" type="checkbox"/> Не ограничено	Примерная дата доставки 	 31.12.2017	Картинка  Размер 640x390	 ЗАГРУЗИТЬ ФОТО  ФОТО ПО ССЫЛКЕ	<input type="checkbox"/> Запрашивать адрес доставки		<input type="checkbox"/> Возможен самовывоз		<input type="checkbox"/> Задать вопрос покупателю	
Цена вознаграждения, Р	0														
Количество	0 <input checked="" type="checkbox"/> Не ограничено														
Примерная дата доставки 	 31.12.2017														
Картинка  Размер 640x390	 ЗАГРУЗИТЬ ФОТО  ФОТО ПО ССЫЛКЕ														
<input type="checkbox"/> Запрашивать адрес доставки															
<input type="checkbox"/> Возможен самовывоз															
<input type="checkbox"/> Задать вопрос покупателю															
Добавить это вознаграждение															

Шаг 3. Сумма и сроки

- Оцените возможности аудитории
- Лучше 200%, чем меньше половины
- Условия успеха. Вспомните видео о том, что будет, если сумма не наберется
- Бюджет:

	Средства на реализацию проекта	Комиссию крауд-платформы и платежных систем	Налоги	Затраты на вознаграждения и их отправку
---	--------------------------------	---	--------	---

- От полутора месяцев до полугода, можно продлить до полугода - предусмотрите возможность продления




Шаг 4. Куратор

Шаг 5. Договор

- В договоре будет прописано то, о чем мы уже говорили

ОСНОВНЫЕ ДАННЫЕ ДЕТАЛИ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ **КОНТРАГЕНТ** У вас есть вопросы? Напишите нам на support@planeta.ru

Контрагент – это лицо, которое будет выступать организатором проекта.

Выбор контрагента	Ирина Вячеславовна Решта
Тип	Физическое лицо
ФИО <small>ФИО физического лица/ИП или наименование организации для юридического лица</small>	Ирина Вячеславовна Решта
Инициалы и фамилия для подписи в договоре	И.В. Решта
Дата рождения	 18.04.1983
Страна регистрации	Россия
Город	Новосибирск
Телефон	+79139335311
ИНН <small>Должно содержать 10 или 12 цифр. Обязательное для юридических лиц из России.</small>	54062
Номер паспорта	

Шаг 6. После запуска

- Проработать категории новостей: например, живые истории, собственно технологии продукта в действии, как идет работа над продуктом и тд. Начать публикации и "создавать интригу" лучше еще до официального запуска проекта!
- Решить, к каким событиям какие новости можно "приурочить".
- Составить план новостей.
- Научиться быстро записывать видео, или отдельно по ходу сохранять фото, или приспособиться быстро писать тексты.
- Написать поименно малый круг, поддерживающих, которым адресно отправите информацию о новом проекте и кто, с большой вероятностью, сделает репосты.
- Обязательно благодарим каждого, в том числе поддержавших не деньгами. А если деньгами - то подчеркиваем, что даже копейка важна. Важно количество поддержавших, а не только качество.

**Желаю Вам,
чтобы Ваш
проект тоже
сбылся :)**

*С самыми добрыми
и сказочными
пожеланиями,
Ирина Решта
ireshta@scisc.ru*

