**Как работает краудфандинг**

[БЕРХИН Владимир](https://www.miloserdie.ru/auctor/vladimir-berhin/)

**Колонка Владимира Берхина. Что это такое и как это работает? Что общего между нищим и сайтом в интернете и причем здесь толпа?**

**Мне выпало редакционное задание рассказать о том, что такое краудфандинг, зачем он нужен, как это работает в России и мире.**

Рассказать это достаточно несложно, если сразу определиться с базовым определением. Краудфандинг (англ. сrowdfunding) в переводе на русский буквально означает «финансирование толпой» – это метод поиска денег, предполагающий получение необходимого от массовой обезличенной аудитории. Сама цель сбора может быть абсолютно любой, разнообразными могут быть формы участия и вознаграждения за участие, но главным признаком служит именно участие широких масс в поддержке проекта, обращение к массам со стороны группы организаторов, берущих на себя ответственность за реализацию задуманного.

Существует также более широкое понятие – «краудсорсинг» (crowdsourcing). В этом случае с помощью обращения к людям ищутся не деньги, а любые иные ресурсы – сторонники, возможности, материальные предметы и так далее.

С этим явлением, с краудфандингом, несомненно, встречались абсолютно все, даже те, кто никогда не входил в интернет, откуда пришло это новое слово, и слова этого никогда не слышал. Нищий, сидящий с табличкой у метро и просящий денег, – методологически именно краудфандер, хотя и не знает об этом. Он просит помощи буквально у всех, у толпы. Он использует нормальные способы вовлечения людей в своей проект покупки ужина для бездомного – смотрит печально, может даже что-то поет, пишет мотивирующую табличку и подвязывает ногу, чтобы выглядеть инвалидом. Правда, для него не важны личные отношения с дарителями, и он вознаграждает их исключительно нематериально, что существенно для краудфандинговых проектов.

Но это лишь один из частных случаев краудфандинга. Им пользуются, как правило, в ситуации, когда ресурсы нужны для помощи именно в «добром деле», поддержке нуждающегося, которая нужна прежде всего самому нуждающемуся, но не предполагает никаких изменений в жизни дарителей. Так действуют многие благотворительные фонды и частные сборщики помощи. Собственно, фонд «Предание» по способу поиска помощи – тоже в каком-то смысле краудфандинг, как и сборы на «Милосердии», как и бесконечные группы помощи в социальных сетях.

Это если брать всю широту определения.

Однако существуют и иные варианты, и они предполагают несколько иной характер отношений между просителями и дарителями, и чаще всего «краудфандингом» именуются именно они. В этих случаях дарители не просто получают моральное удовлетворение, но финансируют нечто, что дарителям нужно и чем они планируют воспользоваться. В России подобное явление известно опять же издревле, известно оно под именем «скинуться на что-либо». Скидываются как правило ради какой-то общеполезной цели. Бдительная пенсионерка, вывешивающая предложение к соседям по дому совместными усилиями поставить на входе во двор ворота с большим замком, «а то ходют тут всякие» – тоже краудфандер, причем даже более продвинутый, нежели нищий у метро.

В более широком мире, в интернете, явление выглядит примерно так.

В 2004 году студия Warner объявила, что она закрывает съемки полюбившегося зрителям сериала «Вероника Марс». Как это иногда бывает, зрители со студией не согласились и потребовали продолжения сериала. Не согласен был и продюсер Роб Томас, уверенный, что сериал не исчерпал свои возможности и вполне может быть продолжен, однако студия была непреклонна и деньги на съемку давать отказывалась. Тогда Томас обратился к поклонникам «Вероники Марс» и представителям Warner с предложением: если поклонники так любят сериал, то они смогут сами профинансировать съемку нового сезона, а студия берется эту съемку организовать. Студии это не будет стоить ничего, продюсер сохранит любимое детище, а зрители, пожертвовав небольшими деньгами, получат продолжение любимого кино.

И все сработало как нельзя лучше. Всего лишь за десять часов сборов на краудфандинговой площадке [Kickstarter](http://www.kickstarter.com/) было собрано два миллиона долларов, и студия снова приняла сериал в работу.

В это суть краудфандинга в современном смысле этого слова: люди скидываются деньгами не на абстрактную помощь далеким ближним, а на некоторый нужный им самим продукт, услугу или товар. Например, такова поддержка со всего мира пятого по посещаемости сайта всемирной паутины – [Википедии](http://www.wikipedia.org/), бесплатной открытой онлайн-энциклопедии. Википедия насчитывает более 37 миллионов статей на 256 языках, делается руками добровольцев, число которых исчисляется сотнями тысяч, и содержится исключительно на добровольные пожертвования. При этом любой, кто переведет деньги в «Фонд Викимедиа», прекрасно знает, зачем он это сделал – ради того, чтобы энциклопедия продолжала работать бесплатно, продолжала расти и расширяться, и не размещала на своих страницах рекламу. По сути дела, он жертвует деньги, чтобы иметь свободный доступ к информации без лишних проблем.

Чем хорош краудфандинг? Во-первых, это средство, которое способно помочь в безнадежных случаях. Когда у вас есть только идея и энергия – а больше ничего нет. Ни связей, ни репутации, ни личной истории успеха. Для краудфандингового сбора не важно как вы выглядите, где живете и насколько хорошо умеете прорываться через секретарей. Деньги на краудфандинге зарабатываются исключительно умом и трудолюбием. Во-вторых, краудфандинг дает независимость. Это особенно важно для творческих работников и политических активистов – если вам дает деньги на спектакль или газету некий один богатый дядя, то вероятность того, что этот дядя в дальнейшем будет действовать согласно поговорке о девушке, которую ужинают и танцуют, весьма велика. Когда же вас поддержали несколько тысяч человек, то даже если кто-то из них будет недоволен, самое страшное, что произойдет – он заберет обратно свою долю поддержки, одну из нескольких тысяч. Краудфандинговые схемы финансирования дают очень большую степень свободы в реализации своих замыслов. Обратной стороной этого метода является его не очень высокие предсказуемость и надежность. Это надо всегда иметь в виду, начиная сбор – вы идете на риск.

Именно по такому принципу работают тысячи краудфандинговых проектов по всему миру: нам надо – мы и платим. Если мало платим – значит, недостаточно сильно надо. Люди скидываются на съемки фильмов, самый известный из такого рода творений – «Железное Небо», очень грустная комедия о вторжении на Землю нацистов с Луны. Именно с помощью краудфандинга люди с давних пор осуществляют поддержку политических партий и проектов, краудфандингом собирал средства на предвыборную агитацию Барак Обама, а под сенью родных осин этим методом финансирует свои проекты Алексей Навальный. Люди во всем мире скидываются на обеспечение образовательных, культурных, природоохранных и вообще любых проектов. Как правило, пользователи вкладывают средства в дело, которое, как им кажется, послужит к их общему благу, или в крайнем случае – к развлечению. Очень распространен краудфандинг среди студий создателей компьютерных игр и разработчиков программного обеспечения – скажем, на создание игры Double Fine Adventure было собрано более трех миллионов долларов. Жертвовали, собственно, те, кто потом планировал в эту игру поиграть.

Есть и более прямые схемы вознаграждения дарителей, которые применяются обычно более локальными проектами – к примеру, музыкальными. Например, в одном из проектов такого рода в России – записи нового альбома группы Louna (о которой лично я ничего не знаю и выбрал ее наугад), предполагается, что в зависимости от количества пожертвованных средств, даритель получит тот или иной подарок. За сто рублей – цифровую копию нового альбома, за четыреста – цифровую копию и CD диск, а за большие деньги – эксклюзивные футболки, безлимитные билеты на концерты группы, приглашение на презентацию альбома и мастер-классы от любимых артистов. Бывает вознаграждение, ориентированное на тщеславные струнки в душе человека – скажем, при сборах на съемки фильма довольно обычный бонус – участие в эпизодической роли.

Это стандартная модель возмездного краудфандинга: человек не просто жертвует, но получает за пожертвование свой приз. Правда, но словам руководителя наиболее успешной российской краудфандинговой платформы planeta.ru Федора Мурачковского , в России возмездные схемы сами по себе работают плохо – в любом случае необходимо вовлекать людей иными средствами, проводить акции в поддержку своего сбора, постоянно напоминать о себе и так далее.

Краудфандинговых площадок в России немного. Из более или менее известных можно назвать [www.planeta.ru](http://planeta.ru/) и [www.boomstarter.ru](http://boomstarter.ru/), прочие куда менее активны. Разумеется, доступны через интернет и иностранные сервисы, но они, в силу своего англоязычия, малоудобны для чисто российских проектов.

Планета успешнее по количеству собранных денег (более семнадцати миллионов за год), а Boomstarter – по количеству отдельных собирающих проектов, которых более шестисот. Это проистекает из методологической разницы между двумя краудфандиговыми площадками. Boomstarter – это чистой воды сервис, коммерческое предприятие. Зарегистрироваться там очень просто, это могут делать даже проекты без регистрации юридического лица. Направленность проектов практически любая. На сайте также есть весьма внятные рекомендации о том, как правильно создавать и раскручивать проект. К каждому сбору прикрепляется менеджер, который помогает избежать наиболее тривиальных ошибок. Сбор boomstarter.ru с каждого успешного проекта составляет пять процентов – на эти деньги существует сама площадка. Проекты действительно абсолютно разнообразные – тут и создание [самых лучших кед на свете](https://boomstarter.ru/projects/18825/samye_luchshie_kedy_the_best_sneakers_ever), и поддержка разработки компьютерной браузерной игры, и мероприятия, в качестве поддержки которых можно покупать билеты, вроде спектакля «[Двое на качелях](https://boomstarter.ru/events/26562/dvoe_na_kachelyah_196)». Есть проекты экологические, есть социально ориентированные, какого-то одного направления Boomstarter не придерживается. Это сервис, который просто дает некоторую возможность, помогает воплотить идеи в жизнь и берет за это свой процент.

У Planeta.ru несколько иная философия. Начавшись как проект поддержки музыкальных групп, Планета скорее похожа на социальную сеть с функцией сбора денег. Нельзя сказать, что там зарегистрировано очень много людей (в самой большой группе около 10 тысяч человек), но в целом проект видит себя, скорее, как особое направление развития культуры и социальной сферы. Краудфандинг выступает только средством поддержать нечто более важное и интересное, чем деньги. В частности, по этой причине Планета не берет комиссии с некоммерческих организаций – но и отбор там значительно более жесткий, регистрация долгая и сложная, а без зарегистрированного юридического лица проекты не принимаются. Самые известные из проектов Планеты – это сбор средств на новый альбом группы Би-2, поддержка журналистского проекта Colta.ru и съемки нового мультфильма Гарри Бардина. Планета значительно более социальна – там происходит сбор средств для целого ряда чисто благотворительных проектов – [Дом Радости](http://start.planeta.ru/campaigns/782), [Тянем интернет](http://start.planeta.ru/campaigns/419), [Навстречу приключениям](http://start.planeta.ru/campaigns/1018), и многие другие.

О том, как правильно собирать деньги с помощью подобных платформ, я расскажу отдельно – этот процесс в целом похож на обычный сбор средств в сети, с поправкой на иные технологические возможности и, как следствие, более высокие требования к представлению информации. Помимо внятного языка и умения пользоваться социальными сетями потребуется уже и умение снимать видеоролики, подбирать иллюстрации и вообще всячески привлекать к себе людей – всеми доступными средствами. Ибо сбор – это только последние 10% времени, затраченные на кампанию. Сначала собираются люди, мотивированные интересом к проекту, а лишь потом начинается сбор средств на проект – когда становится ясно, что людей достаточно и им этот проект интересен. Отмечу еще и такой факт – достаточно распространенной является практика привлечения к раскрутке проекта профессионального рекламного агентства или специалиста-пиарщика, которые работают от процента с успешного сбора, причем их зарплата закладывается в проект изначально.

Есть и специальный сайт, посвященный краудфандингу как явлению – [Краудсорсинг.ру](http://crowdsourcing.ru/), где публикуются новости и аналитические материалы отрасли. На этом портале можно узнать, какое новое издание или творческая инициатива решили перейти на краудфандинговое финансирование, каковы основные показатели – в деньгах, в вовлеченных людях, в затраченном времени – краудфандинговых платформ в стране и в мире, кто лидер, а кто отстает и так далее. А также на что вообще сборы ведутся. Хотя бы просто затем, чтобы поразиться обилию инициатив, стоит посетить этот сайт хотя бы однажды.

А еще скоро откроется краудфандинговая площадка при фонде «Предание». Если кто-то хочет быть инициатором одного из стартовых проектов – пишите мне по адресу berhin@predanie.ru. Проект совсем новый, правил никаких нет пока что.

Категории: [Краудфандинг](https://www.miloserdie.ru/topics/kraudfanding/)

Теги: [другие статьи Владимира БЕРХИНА](https://www.miloserdie.ru/article/tag/drugie-stati-vladimira-berhina/)