



Фандрайзінг для грамадска-культурніцкіх праектаў

Модуль 3. Краўдфандынг для грамадска-культурніцкіх праектаў

Канспект лекцыі 3.1

Агляд асноўных платформаў: падаткі і стратэгіі для беларускіх праектаў у ЕЗ

Лектар: Зміцер Ягораў

Змест:

1. Чаму краўдфандынгавыя кампаніі правальваюцца.....	2
2. Тры мадэлі краўдфандыngu.....	2
3. Агляд асноўных платформаў.....	3
4. Камісіі і рэальны разлік.....	4
5. Падаткі і легалізацыя.....	4
6. Пасіўнае фінансаванне: механізмы 1,5% і 1,2%.....	5
7. Алгарытм выбару платформы.....	5

1. Чаму краўдфандынгавыя кампаніі правальваюцца

Тры частыя адказы — дрэнная ідэя, слабая аўдыторыя, мала прасоўвання. Але ёсць прычына, якую называюць рэдка: няправільна абраная пляцоўка і інструменты. Выбар платформы — не тэхнічная дэталі, а рашэнне, якое вызначае адразу тры рэчы:

- Хто плаціць — геаграфія, даступныя спосабы аплаты, мова інтэрфейсу.
- Колькі рэальна застанецца — камісія платформы плюс камісія плацёжнага апэратара; разам ад 1,5% да 15% ад сабранай сумы.
- Якія абавязкі ўзнікаюць перад падатковай — ці лічацца грошы *darowizna* (падарункам), ці камерцыйным даходам, ці патрабуецца рэгістрацыя.

2. Тры мадэлі краўдфандынгу

Мадэль вызначае не толькі тэхніку збору, але і псіхалогію донара: чаму ён дае грошы і ці вернецца паўторна.

	Donation — Ахвяраванне	Reward — Перадзамова/Узнагарода	Membership — Падпіска/Суполка
Логіка	Разавая эмоцыя, вера ў праект.	Донар = пакупнік. Грошы зараз, прадукт пазней.	Штомесячны плацёж за эксклюзіў / прыналежнасць.
Абавязак	Толькі падзяка (імя ў тытрах).	Канкрэтны матэрыяльны вынік.	Рэгулярны кантэнт і камунікацыя.
Моцны бок	Хуткі запуск у крызіснай сітуацыі.	Ацэнка попыту да стварэння прадукту.	Стабільны даход для планавання бюджэту.
Слабасць	Разавасць — грошы спыняюцца разам з эмоцыяй.	Высокая рызыка страты даверу пры зрыве тэрмінаў.	Патрабуе найбольшых рэсурсаў на ўтрыманне.

Мадэлі камбінуюцца: медыяпраекты часта пачынаюць з donation, каб выжыць, а потым пераходзяць на membership, каб стабілізавацца.

3. Агляд асноўных платформаў

Платформа	Мадэль	Аўдыторыя / парог	Асаблівасці
Patreon https://www.patreon.com/	Падпіска	Глабальная / НДА і медыя	Мінусы: камісія ~15%, слабы пошук. Плюсы: звыклая да рэгулярных данатаў супольнасць.
Zrzutka.pl https://zrzutka.pl/	Ахвяраванне	Польшча / фізічныя асобы (BLIK)	Мінусы: разавая логіка. Плюсы: 0% камісіі платформы, лёгкі старт, без юрыдычнай рэгістрацыі.
Patronite.pl https://patronite.pl/	Падпіска	Польшча / беларуская дыяспара	Мінусы: патрабуе сістэмы ўзнагарод. Плюсы: польскамоўны інтэрфейс, аналаг Patreon.
Kickstarter https://www.kickstarter.com/	Узнагарода	Глабальная / высокі парог	Усё-або-нічога. Толькі для рэзідэнтаў Польшчы (не працуе для Літвы).
Gronka.org https://gronka.org/	Узнагарода / ахвяраванне	Беларусы	Мінусы: палітычная рызыка (была прызнана «экстрэмісцкай»). Плюсы: беларускі інтэрфейс і аўдыторыя.
GlobalGiving https://www.globalgiving.org/	Ахвяраванне	Міжнародная / заходнія донары	Мінусы: складаная верыфікацыя НДА, камісія 12–15%. Плюсы: доступ да карпаратыўных донараў.

Stripe <https://stripe.com/> — не платформа, а плацёжны інструмент для збору праз уласны сайт: камісія ~2,9% плюс фіксаваная сума за транзакцыю, поўны кантроль над дызайнам і данымі донараў, але патрабуе тэхнічных ведаў і ўласнага трафіку.

4. Камісіі і рэальны разлік

Рэальны кошт заўжды большы за намінальную камісію платформы: да яе дадаецца камісія плацёжнага апэратара. Пры планаванні мэты збору варта закладваць гэтую розніцу — напрыклад, для збору 5 000 еўра трэба ставіць суму большую з улікам камісій. **(Гл. дадатковы матэрыял.)**

5. Падаткі і легалізацыя

Дзе праходзіць юрыдычная мяжа

	Падарунак (darowizna)	Продаж (камерцыйны даход)
Умова	Донар не атрымлівае нічога матэрыяльнага ўзамен.	Канкрэтны прадукт або паслуга ў абмен на грошы.
Прыклады	Падзяка, імя ў тытрах, публічная згадка, ранейшы доступ да агульнадаступнага кантэнта.	Кніга з аўтографам, кубак з лагатыпам, эксклюзіўны кантэнт толькі для падпісчыкаў.
Падатак	Не ўзнікае (у межах лімітаў краіны).	Можа трактавацца як камерцыйная дзейнасць.

Польшча і Літва

	Польшча	Літва
Ліміт для фізічных асоб	5 733 зл ад аднаго донара за 5 гадоў без падатку. Пры перавышэнні — дэкларацыя SD-3 на працягу месяца.	24 NPD (неабкладальны мінімум даходаў) у календарны год без падатку.
НДА	Donations на статутныя мэты вольныя ад падатку.	Той жа прынцып: без узнагароды — donation без падатку.
Галоўная рызыка	Шэрая зона на конт таго, ці лічыцца падзяка (кубак, кніга з аўтографам) продажам.	Пры рэгулярных зборах падатковая можа перакваліфікаваць donations у даход ад бізнес-дзейнасці — рэгулярнасць і аб'ём маюць значэнне.

*Лайфхак: калі ёсць сумневы на конт падзякі-ўзнагароды, у Польшчы можна звярнуцца па індывідуальную падатковую інтэрпрэтацыю — гэта каштуе 40 зл і абараняе ад санкцый, калі дзейнічаць згодна з атрыманым адказам, нават калі пазней высвятляецца парушэнне. **(Гл. дадатковы матэрыял з інструкцыяй па падачы.)***

6. Пасіўнае фінансаванне: механізмы 1,5% і 1,2%

	Польшча — 1,5% (ОРР)	Літва — 1,2%
Механізм	Падаткаплацельшчык перанакіроўвае 1,5% падаходнага падатку на арганізацыю з ОРР-статусам.	Перанакіраванне 1,2% падаходнага падатку.
Бар'ер	Патрабуе статусу ОРР, якога няма ў большасці беларускіх НДА.	З 2025 года даступна толькі для арганізацый з афіцыйным NVO-статусам.
Рашэнне	Fundacja Fanimani дзейнічае як пасярэднік для арганізацый без ОРР-статусу (камісія — 10% ад сабранага).	Патрабуе папярэдняй рэгістрацыі і выканання ўмоў NVO-статусу.

Гэтыя механізмы не замяняюць краўдфандынг, але могуць стаць стабільным фінансавым фонам да яго.

7. Алгарытм выбару платформы

Перш чым адкрываць старонку любой платформы, варта адказаць на чатыры пытанні:

- **Юрыдычны статус?**

Фізічная асоба ў Польшчы — Zrzutka, Patronite, Kickstarter.

НДА ў Польшчы — усе платформы + Fanimani.

НДА ў Літве — механізм 1,2%.

- **Фармат збору?**

Разавы збор — Zrzutka або Kickstarter.

Пастаянная падтрымка і суполка — Patronite або Patreon.

- **Дзе аўдыторыя?**

Польска-беларуская дыяспара — Zrzutka, Patronite, Gronka, BYSOL.

Заходнія донары/карпарацыі — GlobalGiving, Patreon.

Уласны трафік і сайт — Stripe.

- **Ці ёсць матэрыяльная ўзнагарода?**

Так (кніга, альбом) — Kickstarter, Gronka, Patronite (reward-мадэль).

Не (ідэя, місія) — Zrzutka, BYSOL (donation-мадэль).

Для пачатку варта абраць адну платформу: лепш зрабіць адну кампанію добра, чым тры — правальна. Пры росце можна камбінаваць, напрыклад, разавы збор на Zrzutka плюс пастаянная падтрымка на Patreon.

8. Трэнды

- **Мэйнстрым** — краўдфандынг перастаў быць маргінальным, асабліва хутка расце сярод маладой аўдыторыі.
- **Асабісты брэнд перамагае інстытуцыйны** — людзі данацяць таму, каму давяраюць асабіста, а не арганізацыі.
- **Membership** — недавыкарыстаны інструмент: гатоўнасць даваць рэгулярна ёсць, але выкарыстоўвае яе пакуль невялікая доля.
- **Празрыстасць як канкурэнтная перавага** — донары ўсё часцей хочуць ведаць не толькі навошта збіраюцца грошы, але і куды яны пайшлі.

Мадэль важнейшая за платформу: адна добра зробленая кампанія лепш за тры праваленыя. У наступнай лекцыі — камунікацыя ў краўдфандынг: як фармуляваць пасыл, будаваць старонку кампаніі і пісаць апдэйты донарам.