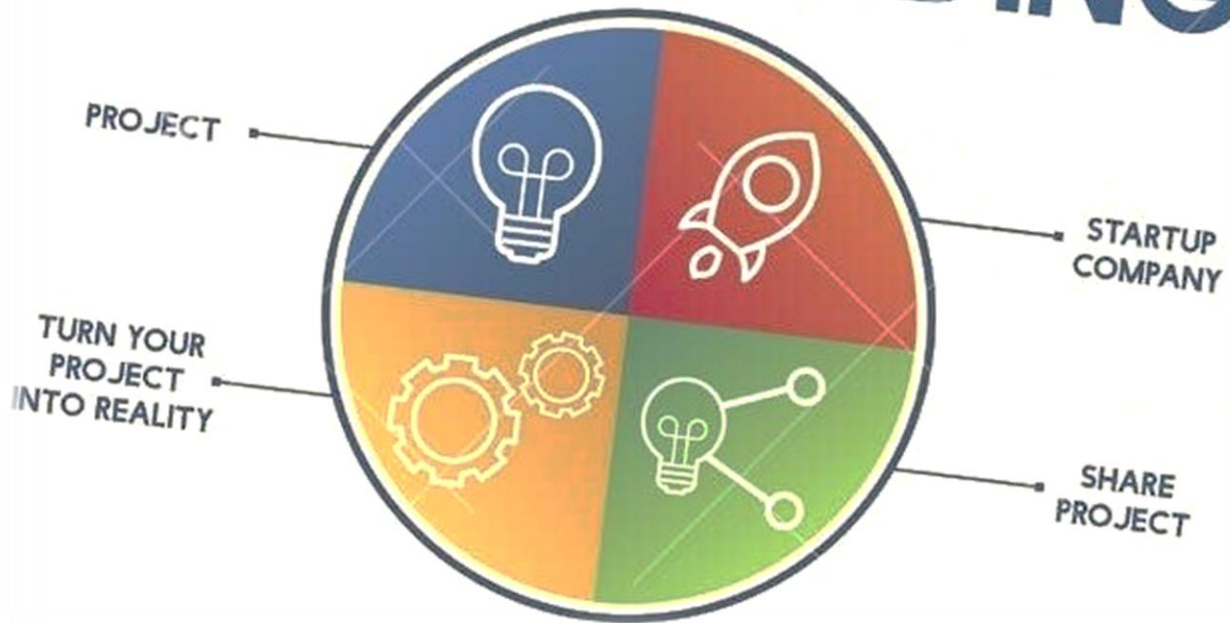


ПАОЛО КАПУТО

CROWDFUNDING



УМНОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

СПЕЦИАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО
ЕВРАЗИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА



INDEX

ПРЕЗЕНТАЦИЯ (с.3)

ВВЕДЕНИЕ (с.4)

ЧТО ТАКОЕ КРАУДФАНДИНГ? (с.6)

КАК РАБОТАЕТ КРАУДФАНДИНГ (с.7)

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

КРАУДФАНДИНГА (с.8)

РИСКИ КРАУДФАНДИНГА (с.9)

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ КРАУДФАНДИНГА (с.12)

ВЫВОДЫ (с.20)

КРАУДФАНДИНГ В КАЗАХСТАНЕ (с.22)

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

Это руководство предназначено для студентов экономических вузов, начинающих молодых предпринимателей, представителей малого бизнеса и делового мира в целом, в специальной версии, которую я написал для Казахстана.

Это не справочник, а простой текст для тех, кто хочет получить первую полезную информацию об альтернативных традиционному банку способах финансирования.

Книга содержит советы, которые помогут вам понять, как работают наиболее распространенные виды краудфандинга, используемые малыми и средними предприятиями и коммерческими стартапами.

Если вы столкнулись с необходимостью финансирования нового предприятия или бизнес-идеи, производства или слышали о краудфандинге и хотите узнать о нем больше, это простое руководство может оказаться полезным.

В этом руководстве в простой форме описываются основные модели краудфандинга, представленные в настоящее время на мировом рынке, чтобы дать читателю первое полезное представление об этой инновационной форме финансирования.

Книга рассматривает тему в целом и не дает советов по выбору веб-краудфандинговых платформ, оставляя заинтересованным лицам возможность провести обширное исследование в поисковых системах и оценить различия между различными платформами.

Следует отметить, что в этой книге, помимо тем, описывающих краудфандинг в целом, есть небольшой <<excursus>>, посвященный краудфандингу в **Казахстане**, который вы найдете в последней главе книги.

ВВЕДЕНИЕ

<<Crowdfunding - A Smart guide for Small Business>> - это специальная версия для студентов университета, посвященная Инновационному Евразийскому университету в городе Павлодар в Казахстане и в целом предназначенная для всех студентов и предпринимателей малого бизнеса, интересующихся данной темой.

Я разработал и написал это простое в использовании руководство, чтобы внести небольшой информационный вклад в экономическую деятельность - краудфандинг, - которая все еще слишком недооценена с точки зрения ее реального потенциала для поддержки и создания малых предприятий или инновационных стартапов, особенно всех предпринимательских инициатив, предлагаемых молодыми людьми.

Краудфандинг - не новая идея. Это организованная деловая форма исторического «WHIP-ROUND», популярного спонтанного инструмента для сбора небольших финансовых средств, который присутствует в культуре и истории всех социальных сообществ по всему миру.

Используя поппулистский метод «участник-наблюдатель», я всегда наблюдал спонтанную активность людей в сборе денег на самые разные цели во всех местах, где я работал и экономистом, и профессором. В отличие от спонтанных или народных сборов финансовых ресурсов, краудфандинг нацелен на предпринимательскую деятельность, как производственную, так и связанную с оказанием услуг.

Однако во многих странах, где процветает деловая активность или зарождается склонность к предпринимательству, краудфандинг все еще малоизвестен или мало используется.

Причины низкого уровня использования этой системы финансирования многочисленны и порой сложны, и они станут предметом другой публикации, цель которой - с осторожностью и без претензий на универсальные концепции - выявить причины и предложить возможные решения.

Цель данного руководства - предоставить краткую информацию и дать несколько кратких указаний тем, кто хочет приблизиться к этой интересной реальности.

паоло капучо

30 Май 2024

Pavlodar, Kazakhstan

CROWDFUNDING



ЧТО ТАКОЕ КРАУДФАНДИНГ?

Краудфандинг - это способ привлечения денег для финансирования проектов, небольших производств, культурных мероприятий и продуктов (например, художественной выставки, выпуска альбома песен, видеоигры), новой предпринимательской деятельности или вложения денег в акции.

Он также может использоваться в филантропических целях или для поддержки гуманитарных проектов, но в целом он идеально подходит для финансирования инновационных компаний и start up.

В целом, это инструмент для финансирования малых предприятий, хотя его можно использовать и для более крупных предприятий.

Она позволяет «сборщикам средств» собирать деньги у многих людей через компании, которые организуют такие сборы на онлайн-платформах.

Концептуально это не новое открытие, на самом деле это традиционный способ коллегиального сбора средств на небольшие цели, исторически популярный «WHIP-ROUND».

Компьютерные технологии ИННОВАТИЗИРОВАЛИ «WHIP-ROUND», создав динамичные сайты и возможность сбора денег (или одобрения определенных проектов) простым и мгновенным способом для массовой аудитории.

Краудфандинг из новой концепции превратился в инновационный start-up, организация систем и сайтов для сбора средств - это очень интересный бизнес, который постоянно расширяется и развивается по всему миру.

Краудфандинг чаще всего используется начинающими или развивающимися компаниями для получения альтернативного финансирования.

Это инновационный и популярный способ найти деньги на новые проекты, предпринимательскую деятельность или бизнес-идеи. Сила онлайн-сообщества - полезный инструмент для получения полезных знаний о рынке и выхода на новых клиентов.

КАК РАБОТАЕТ КРАУДФАНДИНГ

Краудфандинговые платформы - это веб-сайты, обеспечивающие связь между теми, кто собирает средства (ищет финансирование), и широкой аудиторией («толпой»).

С помощью краудфандинговых платформ можно делать предложения и привлекать финансирование или простые финансовые обязательства.

Фандрайзеры, те, кто ищет финансирование, обычно платят процент или фиксированную комиссию краудфандинговым платформам, если кампания по сбору средств оказывается успешной.

Для этой услуги краудфандинговые сайты предлагают безопасный (без финансовых и мошеннических рисков) и удобный сервис.

Существуют различные способы сбора средств, различные виды оплаты за счет веб-платформы.

Краудфандинговые компании работают по критерию массового рынка и по методу <<ВСЕ ИЛИ НИЧЕГО>>.

Если говорить конкретно, то после подачи заявки на финансирование (проекта, новой компании, нового продукта/услуги и т.д.), если в заранее оговоренные сроки будет достигнута (или превышена) сумма, указанная в качестве «ЦЕЛИ», то деньги будут получены, в противном случае каждый конкретный инвестор получит свой платеж обратно. Это гарантирует, что сторонники не понесут финансовых потерь, если сбор средств окажется неудачным.

Краудфандинг также помогает получить другие формы финансирования, кроме личного и банковского.

Он также полезен при поиске дополнительного финансирования у других типов инвесторов, помимо банков (например, венчурных фондов, инвесторов-меценатов), поскольку вложения в ваш бизнес могут показаться им менее рискованными или вы можете получить лучшие условия.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КРАУДФАНДИНГА

Краудфандинг может предложить не только финансовые преимущества.

Он обеспечивает доступ к большому количеству людей, которые могут быть заинтересованы в вашем проекте или бизнесе и могут предложить полезные знания и информацию.

Краудфандинг подвергает бизнес-идею испытанию, предлагая - одновременно со сбором средств - шанс протестировать ее с нуля перед массовой аудиторией.

Например, вы можете узнать, разделяют ли другие веру в ваш проект или бизнес-идею и оценивают ли они его ценность.

Если так, многие готовы внести свой финансовый вклад, значит, рынок одобряет и позитивно реагирует.

Поэтому он является мощным **маркетинговым** инструментом:

Краудфандинг - это эффективный способ представить новый продукт, новое предприятие или его расширение, обращаясь непосредственно к людям, потенциальным клиентам, особенно когда вы хотите вызвать интерес еще до того, как продукт будет запущен в производство.

Сила заключается в том, что система позволяет охватить огромную аудиторию людей, некоторые из которых могут обладать ценным опытом и знаниями.

В целом, краудфандинг позволяет получить ценную обратную связь с рынком при нулевых затратах.

РИСКИ КРАУДФАНДИНГА

Краудфандинг имеет несколько потенциальных рисков, о которых вы должны знать.

- Нет никакой гарантии, что цель будет достигнута, в основе ее лежит риск неудачи.

Если цель по сбору средств не будет достигнута, деньги, собранные в ходе вашей кампании, придется вернуть инвесторам.

Лучше всего тщательно проанализировать все возможные способы обеспечения успеха кампании по сбору средств.

Более того, в случае неудачи нужно подумать, стоит ли пробовать еще раз; некоторые из самых успешных предпринимателей пробовали несколько раз, прежде чем нашли решение и, соответственно, финансирование.

- Основной риск заключается в том, что новая идея, проект или продукт, представленные на веб-платформе, становятся достоянием общественности.

Новые идеи, распространяемые в сети, становятся видимыми для многих людей, и есть риск, что кто-то скопирует предложение.

Хорошая краудфандинговая платформа должна предоставлять консультации по защите прав интеллектуальной собственности или новых идей проектов.

Было бы полезно запатентовать проекты/продукты, прежде чем размещать их на платформах для сбора средств.

- Договорные положения между краудфандинговой платформой и клиентом должны четко определять права и обязанности сторон в случае, если цель сбора средств не будет достигнута.

- Не стоит недооценивать время и ресурсы, связанные с краудфандингом. Некоторые формы краудфандинга могут повлечь за собой дополнительные расходы, например, административные расходы, которые увеличиваются со временем, или потому, что у вас нет достаточного потенциала для работы с новыми инвесторами, предоставления постоянной информации о текущем проекте.

Хорошо бы выделить достаточно времени на сборы, не слишком торопясь, и составить план с учетом погрешностей и возможных задержек.

- Проект по сбору средств не обходится без затрат, финансовые ресурсы и человеко-часы должны быть выделены до, во время и после проведения кампании.
- Приходится нести судебные издержки, и их не стоит недооценивать. Нужно быть готовым не только защищаться от юридических нападок, но и давать продуманные ответы потенциальным клиентам, чтобы не попасть впросак.
- Не упускайте ничего из виду, не будьте поверхностны, потому что ошибка или недостаточная подготовка негативно отразится на имидже и имидже проекта или бизнес-предприятия.

Важно провести тщательное исследование.

Очень важно полностью изучить метод краудфандинга, прежде чем приступать к сбору средств, чтобы быть уверенным в том, что вы действительно сможете выполнить то, что обещаете.

- Раскрытие информации и юридические требования: всегда уточняйте у платформы и местного надзорного органа, какие документы вы должны предоставить и каковы затраты для соблюдения закона.

Риск заключается в том, что из-за нарушения закона вам придется решать сложные вопросы, требующие значительных затрат. Обычно платформы предлагают только общие юридические консультации.

- Проблемы с платформой. Существует риск столкнуться с мошенническими платформами, поэтому важно выбирать проверенные и авторитетные платформы с хорошей репутацией и отсутствием признаков нарушений. Рекомендуется полагаться на платформы, штаб-квартиры которых расположены в странах с адекватными законами о защите прав потребителей и предпринимателей.

- Права кредиторов и инвесторов. Аудитория инвесторов очень велика и потенциально разнообразна, поэтому возникают различные потребности. Если не знать прав инвестора, не разбираться в правовых механизмах, можно столкнуться с проблемами, особенно в случае краудфандинга, который влечет за собой определенную потерю контроля над собственной компанией.

Всегда полезно проверить, как платформа может вам помочь и какова

ее роль.

Чтобы сделать инвестирование привлекательным, лучше всего предоставить инвесторам определенные права, и вы должны знать, какие обязанности влечет за собой предоставление прав инвестора.

Наконец, кредиторы могут решить отказаться от проекта после его финансирования, что приводит к возникновению проблем и споров, которые необходимо изучить до начала подачи заявки на финансирование и уточнить у клиентов до получения финансирования.

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ КРАУДФАНДИНГА



КРАУДФАНДИНГ- КРЕДИТОВАНИЕ (peer-to-peer)

Эта модель краудфандинга позволяет собирать деньги через веб-платформу, которая затем выдает их в долг.

Общественность предоставляет компании деньги в долг, предполагая, что они будут возвращены с процентами.

Это вид финансирования, подобный банковскому, но отличающийся тем, что вы получаете кредит от многих инвесторов (от десятков, а иногда и сотен людей, готовых предоставить кредит).

Существуют онлайн-платформы, которые сводят клиентов, дающих деньги в долг, с предпринимателями, которые их запрашивают.

Инвесторы в этом случае часто делают предложения, указывая процентную ставку, под которую они готовы предоставить кредит.

Предприниматели принимают предложения с самой низкой процентной ставкой.

Правила кредитования устанавливаются с помощью платформы.

Обычно платформа рассматривает документы и соглашается поддержать сбор средств.

На этом этапе происходит онлайн-сопоставление спроса и предложения, когда кредиторы запрашивают одну процентную ставку по кредиту, а предприниматели предлагают другую.

Как только достигается соответствие между спросом и предложением, начинается финансирование, которое поступает на платформу, а та передает его компании.

Для каждой заявки на получение займа крайне важна серьезность и надежность краудфандинговой платформы, которая обязана защищать интересы как компаний, так и инвесторов.

Важно, чтобы компания досконально знала все аспекты коллекционирования, правила платформы и законы страны о

кредитовании.

Платформы обычно запрашивают финансовую отчетность и отчеты о доходах компаний, чтобы оценить их надежность с точки зрения возврата займов клиентам.

Сроки сбора устанавливаются платформой, и когда они истекают, платформа связывается с компанией и переводит ей собранные средства.

Впоследствии компания должна будет погасить кредит, полученный через саму платформу.

Преимущества этой финансовой коллекции заключаются в следующем:

- Большая гибкость процентных ставок
- Возможность получить кредит после того, как банк отказал в его выдаче.
- Минимальный порог кредитования крайне низок, что способствует привлечению широкой аудитории кредиторов.
- Погашение кредита осуществляется путем прямых платежей на платформу, которая затем распределяет ваши выплаты между кредиторами.

Существует также особая форма этого типа сбора.

ГИБРИДНЫЕ МОДЕЛИ КРАУДФАНДИНГА

Физические лица инвестируют в долговую ценную бумагу, выпущенную компанией, например, в облигацию.

Они дают компаниям возможность сочетать элементы нескольких видов краудфандинга.

Например, компании могут делиться с общественностью будущей прибылью или выручкой в обмен на возврат ранее предоставленного финансирования.

Наиболее распространенным является долговой краудфандинг, когда частные лица инвестируют в долговую ценную бумагу, выпущенную компанией, например облигацию.

PEER TO PEER является правилом кредитного посредничества, и эта деятельность регулируется государственным кредитным законодательством и надзором Центрального банка.

ДОЛЕВОЙ КРАУДФАНДИНГ

Долевой краудфандинг заключается в продаже акций компании различным лицам, то есть в долевым финансировании.

Этот вид позволяет инвесторам в обмен на финансирование получить долю в финансовой структуре финансируемой компании. Инвестор получает долевыми инструментами в рисковом капитале финансируемого проекта (например, акции акционерных обществ) с вытекающим из этого набором патримониальных и административных прав.

Существуют различные формы прямых, венчурных и неформальных (ангельских) инвесторов, которые уже давно играют важную роль в развитии бизнеса.

Основное отличие краудфандинга от традиционных моделей прямых инвестиций заключается в том, что вместо установления отношений между компанией и одним инвестором, он открыт для широкого круга потенциальных инвесторов, некоторые из которых также могут быть нынешними или будущими клиентами.

По сути, краудфандинг на основе акционерного капитала обеспечивает связь компаний с потенциальными неформальными инвесторами через интернет-платформу.

Компании важно определить, какой объем капитала она намерена продать и как вознаграждать инвесторов.

Расходы, связанные с запуском долевого финансирования через краудфандинговую платформу, обычно включают в себя плату за успех и консультационные, юридические или административные расходы, связанные с этой инициативой.

Преимущество этого типа краудфандинга заключается в том, что в инвестициях могут участвовать многие люди, так что вместо нескольких крупных инвесторов появляется множество совладельцев. Такое решение обычно обходится дешевле, чем размещение на фондовой бирже.

Важно, чтобы компания продемонстрировала, что она созрела для инвестиций, и представила бизнес-план и финансовые прогнозы.

Компания должна быть в состоянии продемонстрировать свою оценочную стоимость, финансовые показатели, количество проданных акций и причину продажи.

Очень важно, чтобы вы убедительно рассказали историю компании с понятными описаниями вашего продукта или услуги и финансовых аспектов и четко проиллюстрировали финансовые аспекты.

Здесь также необходим контроль со стороны краудфандинговой платформы за всей информацией, а также отличная коммуникация и четкие и ясные правила.

Существуют важные юридические аспекты, которые влекут за собой расходы, например, на раскрытие информации и подготовку юридических документов, проведение ежегодного общего собрания акционеров, обработку корпоративных прав, подготовку ежегодных отчетов и процедуры принятия решений.

Необходимо предпринять все административные и юридические шаги для вступления новых акционеров и все вытекающие из этого проблемы управления ими и их возможными решениями о выходе из компании.

Акционеры обычно имеют право голоса по основным вопросам управления компанией, выпуска новых акций и т. д., поэтому необходимо учитывать, что часть контроля над своей компанией будет передана посторонним лицам.

КРАУДФАНДИНГ- ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Этот тип краудфандинга предполагает предложение продукта, услуги или культурной деятельности, где денежный вклад запрашивается для получения вознаграждения/приза, определяемого лицом, запрашивающим деньги; это вознаграждение может быть той же стоимости, что и финансовый вклад, или даже символической стоимости, т.е. ниже, чем пожертвование.

Клиенты делают денежные пожертвования на проект (но также и на новый вид деятельности), рассчитывая получить в обмен на свой вклад нефинансовое вознаграждение, например, товары или услуги на более позднем этапе.

Это может быть, например, экономическая отдача в виде денежной суммы или так называемая «предпродажа» продукта/услуги, которую человек решил профинансировать, и которая может быть получена до его фактической реализации на рынке.

Эта формула краудфандинга широко используется молодыми предпринимателями, особенно в КРЕАТИВНОЙ ИНДУСТРИИ, при запуске новых продуктов, таких как книги, комиксы, видеоигры, музыкальные альбомы и так далее.

Самый распространенный пример - когда проект или компания предлагает эксклюзивную услугу (так называемое вознаграждение) или новый продукт (предпродажа) в обмен на аванс по цене, которая будет уплачена, или пожертвование сверх нее. Такая форма краудфандинга позволяет компаниям начать работу с уже имеющимися заказами и гарантированным денежным потоком, а также собрать аудиторию еще до запуска продукта.

Полученные средства не нужно возвращать; вы должны лишь предоставить обещанную услугу или товар, если не достигнете заранее установленного минимального порога сбора.

Для предпринимателя заказы приобретаются до запуска продукта, а краудфандинговая кампания позволяет создать клиентскую базу одновременно с привлечением финансирования.

Краудфандинг-вознаграждение - очень популярный вариант среди стартапов и предпринимателей, поскольку он позволяет финансировать запуск новых компаний или продуктов и особенно подходит для продуктов и услуг.

КРАУДФАНДИНГ- НЕДВИЖИМОСТЬ

Краудфандинг в сфере недвижимости - это недавняя форма сбора средств, которая пока еще редко встречается в мире.

Это не что иное, как способ участия через различные каналы в финансировании домов, школ, резиденций и так далее.

В США, например, многие успешные сайты посвящены исключительно этой форме финансирования (Peer Street, Real Crowd, Lending Hom, Patch of Land и так далее), свидетельствуя о том, что поддержка проектов в сфере недвижимости на низовом уровне может стать будущим сектора строительства недвижимости.

На практике недвижимость приобретается на небольшие инвестиции, капитализируется в компаниях-заявителях и вкладывается в строительство, запланированное проектом.

КРАУДФАНДИНГ- ПОЖЕРТВОВАНИЕ

В этом случае клиент или инвестор/финансист идеи или проекта делает денежное пожертвование, не получая ничего взамен.

Эта схема особенно подходит для финансирования инициатив социального и гражданского характера, например, тех, которые продвигаются некоммерческими инициативами, благотворительными и филантропическими организациями и другими объединениями, побуждающими общество к сотрудничеству с благотворительными и филантропическими намерениями.

В рамках благотворительного краудфандинга частные лица жертвуют небольшие суммы, чтобы внести вклад в более широкие цели финансирования конкретного благотворительного проекта, не получая при этом никакого финансового или материального вознаграждения.

ВЫВОДЫ

Краудфандинг - это новая технология, позволяющая людям вкладывать деньги в проекты в надежде со временем получить прибыль.

Краудфандинг используется для сбора денег на самые разные цели, включая развитие нового бизнеса, инвестирование в стартапы и поддержку культурных мероприятий.

Подходит или не подходит молодым начинающим предпринимателям финансирование через сбор средств и коллективное финансирование?

Часто идея воплотить свою мечту в жизнь приводит к необдуманным шагам с опасными экономическими и личными последствиями.

Правила, которым должны следовать молодые предприниматели, заключаются в том, чтобы необходимо всегда помнить о следующих рисках:

Нет никакой гарантии, что вы достигнете своей цели, и часто случается следующее:

- Недооценка затрат
- Идея становится достоянием общественности
- Ущерб репутации из-за недостатка опыта
- Юридические проблемы
- Проблемы с платформой и инвесторами

Лучше всего быть хорошо информированным, общаться с другими предпринимателями и честными и знающими консультантами.

Главное, не ждите, что ваши желания перейдут в реальную жизнь, и никогда не торопитесь реализовать свое предприятие, всегда не торопитесь разрабатывать инициативы и наберитесь терпения, чтобы дождаться результатов.

Очень важно подчеркнуть, что краудфандинг - это не «волшебное» и мгновенное решение.

Он требует времени и не подходит для предпринимателей, срочно нуждающихся в капитале.

Как и любой другой бизнес, он требует большой концентрации и упорного труда для подготовки кампаний по сбору средств, отслеживания их развития и адаптации к изменениям, а также обеспечения множества пользователей постоянной и актуальной поддержкой и информацией.

КРАУДФАНДИНГ В КАЗАХСТАНЕ

Казахстан - страна с богатыми предпринимательскими традициями.

Здесь существует множество краудфандинговых платформ, которые помогают стартапам привлекать средства.

В Казахстане краудфандинговые платформы работают несколько иначе, чем на Западе.

Распространение краудфандинговых платформ было сосредоточено на финансовых инвестициях.

Вместо того, чтобы вкладывать деньги в стартап, в последнее время принято инвестировать в акции компании.

Когда компания получает прибыль, инвесторы получают акции компании, которые стоят гораздо больше, чем вложенные деньги.

Самые популярные краудфандинговые платформы в Казахстане родом из США - Indiegogo и Kickstarter.

Эти платформы позволяют пользователям вносить деньги или акции в поддержку стартапа или продукта.

Kickstarter - самая популярная краудфандинговая платформа в Казахстане, потому что она предлагает широкий выбор вариантов

пожертвований и удобный интерфейс. Это также одна из самых известных платформ в мире.

WePeer - новая краудфандинговая платформа, которая быстро развивается в Казахстане. Она особенно популярна среди предпринимателей и малого бизнеса, которые хотят привлечь средства, не беспокоясь о бюрократии традиционных краудфандинговых платформ. WePeer также предлагает широкий спектр вариантов пожертвований, включая проценты и платежи, что делает ее более гибкой по сравнению с другими платформами.

Indiegogo - еще одна популярная краудфандинговая платформа в Казахстане. Она идеально подходит для малого бизнеса, который хочет быстро собрать средства, но не располагает большими суммами. Indiegogo также предлагает широкий спектр вариантов пожертвований, включая проценты и платежи, что делает ее более гибкой по сравнению с другими платформами.

Два основных типа пожертвований на этих платформах:

ангельские инвестиции и посевные инвестиции.

Ангельские инвестиции - это когда человек, не связанный с компанией, делает крупное пожертвование, которое позволяет ему стать инвестором.

Посевные инвестиции - это когда кто-то делает небольшое пожертвование, которое позволяет ему участвовать в развитии компании.

В Казахстане существует множество других краудфандинговых платформ, включая **Heeple** для развития и **Kibo** для социальных

инноваций.

Эти платформы позволяют пользователям предлагать деньги или акции для поддержки различных типов проектов.

Существует несколько проблем, с которыми сталкиваются начинающие инвесторы, принимая решение о вложении своих средств в краудфандинговые проекты в Казахстане:

- 1) Экономическая модель малоизвестна, а понимание того, как работает краудфандинг, невелико; это может запутать инвесторов, которые не понимают, что именно они делают, когда создают аккаунт на краудфандинговой платформе.
- 2) На платформе может быть сложно найти партнеров для проекта.
- 3) Могут возникнуть трудности с пониманием условий каждой кампании.
- 4) Проектами может быть сложно управлять.
- 5) Высокая стоимость взносов на платформы для развития кампаний.
- 6) Вознаграждение может не стоить вложенных средств.
- 7) Инвестиции в новые технологии могут быть связаны с рисками.
- 8) Краудфандинговые кампании могут быть недолговечными и, как следствие, провальными.
- 9) Возврат инвестиций может быть незначительным из-за плохой работы инвесторов в новые стартапы, которые плохо управляют своими средствами;
- 10) Некоторые стартапы очень успешно привлекают средства с помощью краудфандинга, но не до конца понимают, как он работает, или не выполняют обещанные вознаграждения, что порождает недоверие клиентов к модели краудфандинга.



паоло капучо
Innovative University of Eurasia
Pavlodar, Kazakhstan



ΠΑΟΛΟ ΚΑΠΥΤΟ

CROWDFUNDING



A SMART GUIDE FOR SMALL BUSINESS

SPECIAL VERSION FOR INNOVATIVE UNIVERSITY OF EURASIA



INDEX

PREFACE (p.3)

INTRODUCTION (p.4)

WHAT IS CROWDFUNDING? (p.6)

HOW CROWDFUNDING WORKS (p.7)

ADDITIONAL BENEFITS OF CROWDFUNDING (p.8)

RISKS OF CROWDFUNDING (p.9)

MAIN CROWDFUNDING MODELS (p.12)

CONCLUSIONS (p.20)

CROWDFUNDING IN KAZAKHSTAN (p.22)

PREFACE

This guide is intended for university students of economics, aspiring young entrepreneurs, small businesses and the business world in general, in a special version I have written for **Kazakhstan**.

It is not a handbook but a simple text for those who want to get the first useful information on alternative ways of financing to traditional banking.

The book provides tips to help understand how the most common types of crowdfunding used by SMEs and for-profit start-ups work.

If you have the problem of how to finance a new venture or business idea, a production, or if you have heard of crowdfunding and want to learn more about it, this simple guide may be helpful.

This guide provides in simple terms a description of the main crowdfunding models currently on the world market to provide the reader with the first useful insights into this innovative form of financing.

The book deals with the topic in general and does not provide guidance on which crowdfunding web platforms to choose, leaving it up to those interested to do extensive research on online search engines and assess the differences between one type of platform and another.

It should be noted that this book offers, in addition to topics describing crowdfunding in general, a short <<excursus>> dedicated to **Crowdfunding in Kazakhstan** that you will find as the last chapter of the book.

INTRODUCTION

The <<Crowdfunding - A Smart guide for Small Business>> is a special version for university students dedicated to the **Innovative University of Eurasia** in the city of **Pavlodar** in **Kazakhstan** and in general designed for all students and small entrepreneurs interested in the topic.

I have designed and written this easy-to-use guide to provide a small informative contribution to an economic activity - crowdfunding - that is still too underestimated in its actual potential for supporting and creating small businesses or innovative start-ups, especially all entrepreneurial initiatives proposed by young people.

Crowdfunding is not a new idea.

It is the organised business form of the historical 'WHIP-ROUND', a popular spontaneous tool for collecting small financial funds that is present in the culture and history of all social communities around the world.

Using the possibilist method of the participant observer, I have always seen a spontaneous activity of people in the collection of money for the most diverse purposes, in every place where I have worked as an economist and as a professor.

In contrast to spontaneous or popular collections of financial resources, Crowdfunding is aimed at business activities, whether productive or service-based.

However, in many countries where business activity is flourishing or a propensity for entrepreneurship is beginning to emerge, crowdfunding is still little known or little used.

The reasons for the low uptake of this financing system are many and sometimes complex and will be the subject of another publication that will - with caution and without claiming to provide universal concepts - attempt to bring to light the reasons and suggest possible solutions.

Instead, this guide only aims to provide concise information and give some brief pointers to those who want to approach this interesting reality.

паоло капучо

30 May 2024

Pavlodar, Kazakhstan

CROWDFUNDING



WHAT IS CROWDFUNDING?

Crowdfunding is a way of raising money to finance projects, small productions, cultural activities and products (e.g. an art exhibition, the production of a song album, a video game), a new business activity or to invest money in shares.

It can also have philanthropic purposes or to support humanitarian causes, but in general it is perfectly suited as a form of financing for innovative companies and start-ups.

In general, it is an instrument for financing Small Enterprises, although it could be used for larger enterprises.

It allows 'fundraisers' to collect money from many people through companies that organise such collections via online platforms.

Conceptually this is not a new discovery, it is in fact the traditional bottom-up way of raising funds for small purposes, the historic popular 'WHIP-ROUND'.

Computer technology has INNOVATED «WHIP-ROUND» by creation of dynamic sites and the possibility of collecting money (or endorsements for certain projects) in a simple and immediate way towards a mass audience.

Crowdfunding from a new concept has itself become an innovative start-up, the organisation of fundraising systems and websites is a very interesting business that is constantly expanding and evolving worldwide.

Crowdfunding is mostly used by start-ups or expanding companies to access alternative financing.

It is an innovative and popular way to find money for new projects, business activities or business ideas.

The strength of the online community is a useful tool for gaining useful market knowledge and reaching new customers.

HOW CROWDFUNDING WORKS

Crowdfunding platforms are websites that enable the connection between fundraisers (those seeking funding) and a wide audience ("crowd").

Through crowdfunding platforms it is possible to make proposals and raise funding or simple financial commitments.

Fundraisers, those seeking funding, usually pay a percentage or fixed commission to crowdfunding platforms if the fundraising campaign is successful.

For this service, crowdfunding websites offer a secure (without financial and scam risks) and user-friendly service.

There are different ways of raising funds, different types of payment of fees due to the web platform.

Crowdfunding companies operate according to a mass market criterion and through the <<ALL OR NOTHING>> method.

In concrete, once a proposal for a funding request (of a project, a new company, a new product/service, etc.) has been submitted, if in the predetermined time frame the sum indicated as the 'GOAL' is reached (or exceeded) then the money is received, otherwise each individual funder receives its payment back.

This ensures that supporters do not suffer financial losses in the event of fundraising failure.

Furthermore, crowdfunding is an aid to obtaining other forms of financing, besides personal and bank financing.

It is also useful when seeking additional financing from other types of financiers than banks (e.g. venture capital funds, angel investors) as the investment in your business may seem less risky to them or you may get better terms and conditions.

ADDITIONAL BENEFITS OF CROWDFUNDING

Crowdfunding can offer more than just financial benefits.

It provides access to a large number of people who may be interested in your project or business and who may also offer useful knowledge and information.

To new entrepreneurs or those who want to launch a new product, crowdfunding puts the idea to the test by offering - at the same time as fundraising - a chance to test it from the ground up to a mass audience.

For example, you can see if others share confidence in your project or business idea and appreciate its value.

If so, many are willing to make their financial contribution, it means that the market approves and responds positively.

It is therefore a powerful **marketing** tool:

crowdfunding is an effective way to present a new product, a new venture, an expansion of it, directly targeting people, potential customers, especially when you want to generate interest before the product has even gone into production.

The strength lies in the fact that the system allows you to reach a huge audience of people, some of whom may have valuable experience and knowledge.

In general, crowdfunding enables valuable market feedback at zero cost.

RISKS OF CROWDFUNDING

Crowdfunding has several potential risks that you need to be aware of.

- There is no guarantee that the goal will be achieved, underlying it is the risk of failing.

If the fundraising target is not reached, the money raised during your campaign will have to be returned to investors.

It is best to carefully analyse all possible ways to ensure the success of the fundraising campaign.

Moreover, if it fails, one must consider whether to try again; some of the most successful entrepreneurs have tried a few times before finding the solution and thus the funding.

- The main risk is that the new idea, project or product presented on the web platform becomes public knowledge.

New ideas once disseminated online are visible to many people and there is a risk that someone will copy the proposal.

A good crowdfunding platform should offer advice on how to protect intellectual property rights or new project ideas.

It would be useful to patent projects/products before putting them on fundraising platforms

- Contractual clauses between the crowdfunding platform and the client must be clear in terms of the rights and obligations of the parties if the fundraising goal is not reached.

- The time and resources involved in crowdfunding should not be underestimated.

Some forms of crowdfunding may entail additional costs, such as administrative costs that increase over time or because you do not have sufficient capacity to deal with new investors, provide continuous updates on the ongoing project.

It is good to give enough time for collection without being in too much of a hurry and to draw up a plan that allows for a margin for error and possible delays.

- The fundraising project is not without costs, financial resources and man-hours must be allocated before, during and after the campaign.
- There are legal costs to be borne and they should not be underestimated. One must be prepared not only to defend oneself against legal attacks but also to give thoughtful answers to potential clients to avoid falling foul of the law.
- Do not overlook anything, do not be superficial because a mistake or insufficient preparation will have negative repercussions on the image and that of the project or business venture.

It is essential to research carefully.

It is very important to have fully understood the crowdfunding method before committing to fundraising so that you can be sure that you can really deliver what you promise.

- Disclosure and legal requirements: you should always check with the platform and the local supervisory authority what documents you have to provide and what the costs are to comply with the law.

The risk is that of having to deal with complex issues involving considerable costs, due to violation of the law.

Usually, platforms only offer general legal advice.

- Platform problems. There is a risk of running into fraudulent platforms, so it is important to choose established and reputable platforms that have a good reputation and no indications of irregularities. It is good practice to rely on platforms that are headquartered in countries with adequate consumer protection laws and entrepreneurs.

- Rights of lenders and investors. The audience of investors is very large and potentially diverse, so different needs arise. If one does not know the rights of an investor, if one does not know the legal mechanisms, one may encounter problems, especially in the case of equity crowdfunding, which entails a certain loss of control over one's own company.

It is always useful to check how the platform can help you and what its role is.

To make investing attractive, it is best to offer certain rights to investors and you need to be aware of the responsibilities this granting of investor rights entails for you.

Finally, lenders may decide to abandon the project after financing it, this leads to problems and disputes that must be studied before starting the application for financing and must be clarified with clients before obtaining their financing.

MAIN CROWDFUNDING MODELS



LENDING CROWDFUNDING (peer to peer)

This crowdfunding model allows money to be raised via a web platform that will then disburse the funds in the form of a loan.

The public lends money to a company on the assumption that it will be repaid with interest.

It is a type of financing like banking but differs in that you get the loan from many investors (from dozens, sometimes hundreds of people willing to lend).

There are online platforms that match customers who lend money with entrepreneurs who request it.

Investors in this case often make offers by indicating the interest rate at which they would be willing to lend.

Entrepreneurs then accept loan offers with the lowest interest rate.

With the platform, loan rules are established.

Normally the platform examines the documents and agrees to support the fundraising.

At this stage there is the online matching of supply and demand, where lenders ask for one loan interest rate and entrepreneurs offer another.

Once the match between supply and demand is reached, the financing begins and it goes to the platform, which then passes it on to the company.

For every loan application, the extreme seriousness and reliability of the crowdfunding platform is crucial, as they have a duty to protect the interests of both companies and investors.

Important is the company's thorough knowledge of every aspect of the collection, the platform rules and the country's lending laws.

Platforms usually request the financial accounts and profit and loss accounts of companies to assess their reliability in repaying loans to customers.

The timing of the collection is set by the platform and when it expires, the platform will contact the company and transfer the collected funds to it.

Subsequently, the company will have to repay the loan obtained through the platform itself.

The advantages of this financial collection are:

- Greater interest rate flexibility
- Possibility of obtaining a loan after a bank had refused to grant it.
- The minimum lending threshold is extremely low, which encourages a wide audience of lenders to participate.
- The loan is repaid through direct payments to the platform, which then distributes your repayments to the lenders.

There is also a special form of this type of collection.

THE HYBRID CROWDFUNDING MODELS

Individuals invest in a debt security issued by the company, such as a bond.

They offer companies the opportunity to combine elements of several types of crowdfunding.

For example, companies may share future profits or proceeds with the public in return for a return on financing previously made.

The most widespread is debt crowdfunding where individuals invest in a debt security issued by the company, such as a bond.

PEER TO PEER being a credit intermediation rule, the activity is subject to state credit laws and Central Bank supervision.

EQUITY CROWDFUNDING

Equity crowdfunding consists of the sale of shares in the company to various parties, i.e. equity financing.

This type allows investors, in return for financing, to obtain a stake in the financial structure of the financed company. The investor obtains equity instruments in the risk capital of the financed project (e.g. shares in joint stock companies.) with the ensuing set of patrimonial and administrative rights.

There are various forms of private equity, venture capital and informal (angel) investors that have long played an important role in business development.

The main difference between equity crowdfunding and these traditional private equity models is that instead of establishing a relationship between a company and a single investor, it is open to a wide range of potential investors, some of whom may also be current or future customers.

Equity crowdfunding basically matches companies with potential informal investors through an online platform.

It is important for the company to determine how much capital it intends to sell and how to reward investors.

The costs involved in launching an equity financing through a crowdfunding platform are usually a success fee and advisory, legal or administrative costs related to the initiative.

The strength of this type of crowdfunding is that many people can participate in the investment so that there are many co-owners instead of a few large investors.

This solution is usually less expensive than being listed on the stock exchange.

It is important for the company to demonstrate that it is ripe for investment and to present a business plan and financial forecasts.

The company must be able to demonstrate its estimated value, financial performance, the number of shares sold and the reason for the sale.

It is essential that you tell the story of the company in a compelling way with easily understandable descriptions of your product or service and financial aspects and clearly illustrate the financial aspects.

Here too, control by the crowdfunding platform of all information as well as excellent communication and clear and precise rules are required.

There are important legal aspects that entail costs, such as those for disclosure and legal documents, the annual general meeting with shareholders, the handling of corporate rights, annual reports and decision-making procedures.

There are all the administrative and legal steps to be taken for the entry of new shareholders and all the consequential problems of managing them and their possible decisions to leave the company.

Shareholders usually have the right to vote on the main aspects of company management, the issuance of new shares, etc., so it must be considered that a part of the control of one's company will be ceded to outsiders.

REWARDS CROWDFUNDING

This type of crowdfunding involves a proposal for a product, a service, or a cultural activity where a monetary contribution is requested in order to obtain a reward/prize determined by the person requesting the money; this can be of the same value as the financial contribution or even of a symbolic value, i.e. lower than the **donation**.

Customers make a monetary donation for a project (but also for a new business activity) an expectation to receive in return for their contribution a non-financial reward such as goods or services at a later stage.

This can be, for example, an economic return in the form of a sum of money or in the so-called 'pre-sale' of the product/service that one has chosen to finance, which can be obtained before its actual realisation on the market.

It is a crowdfunding formula widely used by young entrepreneurs, especially in the CREATIVE INDUSTRY, when launching new products such as books, comics, video games, music albums and so on.

The most common example is when a project or company offers an exclusive service (called a reward) or a new product (pre-sale) in exchange for an advance on the price to be paid or a donation above it. This form of crowdfunding allows companies to start with orders already on the books and with an assured cash flow and to gather an audience even before a product launch.

Funding received does not have to be repaid; you only have to provide the promised service or goods unless you reach a pre-determined minimum collection threshold.

For the entrepreneur, orders are acquired prior to the launch of a product and the crowdfunding campaign allows you to build a customer base at the same time as raising finance.

Reward crowdfunding is a very popular option among start-ups and entrepreneurs as it allows financing the launch of new companies or products and is particularly suitable for products and services.

REAL ESTATE CROWDFUNDING

Real estate crowdfunding is a recent form of fundraising that is still uncommon in the world.

It is nothing but a way to participate, through various channels, in the financing of houses, schools, residences and so on.

In the United States, for example, many successful websites are dedicated exclusively to this form of financing (Peer Street, Real Crowd, Lending Hom, Patch of Land, and so on), testifying to how grassroots support for real estate projects could represent the future of the real estate construction sector.

In practice, real estate is purchased with small investments, capitalised in the applicant companies and invested in the constructions planned by the project.

DONATION CROWDFUNDING

In this type, the client or investor/financier of the idea or project makes a monetary donation without receiving anything in return.

This scheme is particularly suitable for financing initiatives of a social and civic nature, e.g. those promoted by non-profit initiatives, charitable and philanthropic organisations and other associations that encourage society to cooperate with charitable and philanthropic intentions.

In charity crowdfunding, individuals donate small amounts to contribute to the broader funding objectives of a given charitable project without receiving any financial or material compensation.

CONCLUSIONS

Crowdfunding is a new technology that allows people to invest money in projects with the hope of earning profits over time.

Crowdfunding is used to raise money for a wide range of purposes, including developing new businesses, investing in start-ups and supporting cultural events.

Does it or does it not suit young new entrepreneurs to finance themselves through fundraising and collective funding?

Often the idea of seeing one's dream come true leads to rash steps with dangerous economic and personal consequences.

The rules that young entrepreneurs should follow are to always keep the following risks in mind:

There is no guarantee that you will achieve your goal and the following often happens:

- Underestimation of costs
- The idea becomes public knowledge
- Reputation damage due to lack of experience
- Legal issues
- Problems with the platform and investors

It is best to be well-informed, talk to other entrepreneurs and to honest and knowledgeable advisors.

More than anything else, do not expect to transfer your desires to real life and never be in a hurry to realise your enterprise, always take your time to develop initiatives and have the patience to wait for results.

It is crucial to emphasise that crowdfunding is not a 'magic' and immediate solution.

It takes time and ***is not suitable for entrepreneurs in urgent need of capital.***

Like any business, it requires a great deal of concentration and hard work to prepare fundraising campaigns, follow their evolution and adapt to changes, and provide a multitude of users with constant and up-to-date support and information.

CROWDFUNDING IN KAZAKHSTAN

Kazakhstan is a country with a rich entrepreneurial tradition.

There are many crowdfunding platforms available to help startups raise funds.

In Kazakhstan, crowdfunding platforms work slightly differently from other Western crowdfunding platforms.

The spread of crowdfunding platforms has focused on financial investments.

Instead of pledging money for a startup, the trend is to invest in **shares** of the company.

When the company makes profits, investors receive shares in the company that are worth much more than the money invested.

The most popular crowdfunding platforms in Kazakhstan come from the United States and are **Indiegogo** and **Kickstarter**.

These platforms allow users to pledge money or shares to support a start-up or a product.

Kickstarter is the most popular crowdfunding platform in Kazakhstan because it offers a wide range of donation options and a user-friendly interface. It is also one of the best-known platforms in the world.

WePeer is a new crowdfunding platform that is growing rapidly in Kazakhstan. It is particularly popular among entrepreneurs and small businesses that want to raise funds without worrying about the bureaucracy of traditional crowdfunding platforms. WePeer also offers a wide range of donation options, including percentages and payments, which makes it more flexible than other platforms.

Indiegogo is another popular crowdfunding platform in Kazakhstan. It is perfect for small businesses that want to raise funds quickly but do not have a lot of money to spend. Indiegogo also offers a wide range of donation options, including percentages and payments, which makes it more flexible than other platforms.

The two main types of pledges on these platforms are:

angel investment and **seed** investment.

Angel investment It's when someone who isn't connected to the company makes a big donation that allows them to become an investor.

Seed investment is when someone makes a small donation that allows them to be involved in the development of the company..

There are many other crowdfunding platforms available in Kazakhstan, including **heep** for development and **Kibo** for social innovation.

These platforms allow users to pledge money or shares to support different types of projects.

There are several problems that startup investors face when deciding to commit their money to crowdfunding projects in **Kazakhstan**:

- 1) The economic model is little known and there is little understanding of how crowdfunding works; this can be confusing for investors who do not understand exactly what they are doing when they create an account on a crowdfunding platform.
- 2) On the platform, it can be difficult to find partners for the project.
- 3) There can be difficulties in understanding the terms of each campaign well.
- 4) Projects can be difficult to manage.
- 5) The high costs of contributions to platforms to develop campaigns.
- 6) The rewards may not be worth the investment.
- 7) Investing in new technologies can involve risks.
- 8) Crowdfunding campaigns can be short-lived and therefore fail.
- 9) There can be little return on investment due to the bad work of investors in new startups who do not manage their funds well;
- 10) Some startups have been very successful in raising funds through crowdfunding but have not fully understood how it works or have not followed through on the promised rewards, creating customer distrust towards the crowdfunding model.

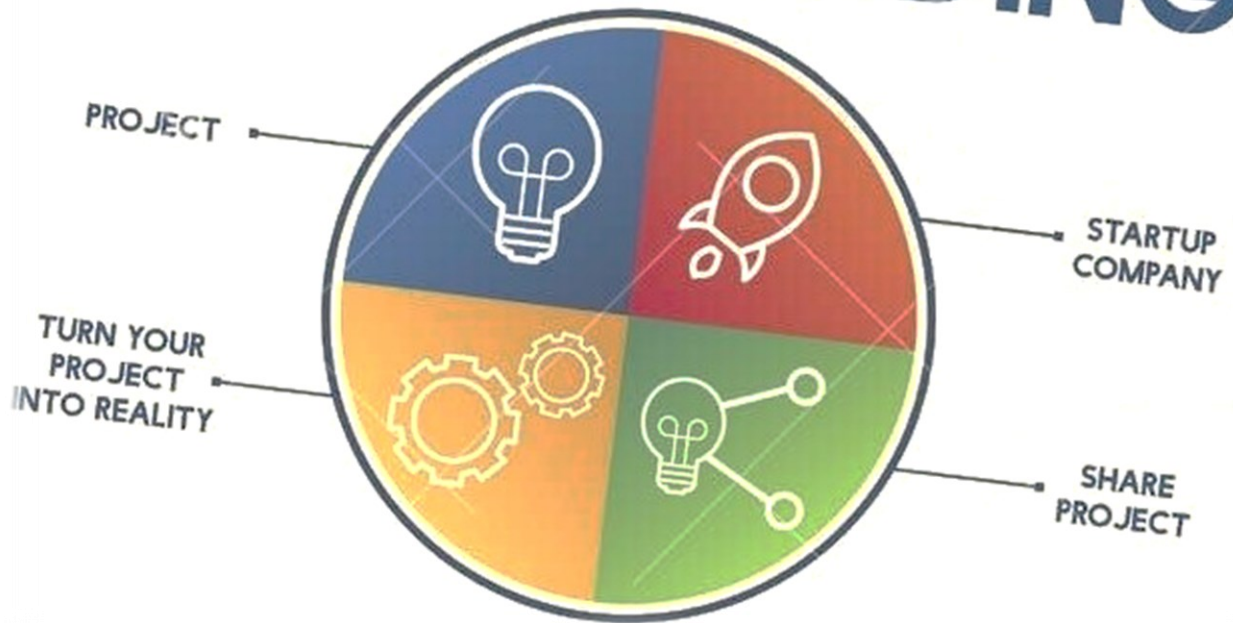


паоло капучо
Innovative University of Eurasia
Pavlodar, Kazakhstan



PAOLO CAPUTO

CROWDFUNDING



A SMART GUIDE FOR SMALL BUSINESS

VERSIONE SPECIALE PER LA INNOVATIVE UNIVERSITY OF EURASIA



INDICE

PREFAZIONE (p.3)

INTRODUZIONE (p.4)

COS'È IL CROWDFUNDING? (p.6)

COME FUNZIONA IL CROWDFUNDING (p.7)

ULTERIORI VANTAGGI DEL CROWDFUNDING (p.8)

I RISCHI DEL CROWDFUNDING (p.9)

I PRINCIPALI MODELLI DI CROWDFUNDING (p.12)

CONCLUSIONI (p.20)

IL CROWDFUNDING IN KAZAKHSTAN (p.22)

PREFAZIONE

Questa guida è destinata agli studenti universitari di economia, agli aspiranti giovani imprenditori, alle piccole imprese ed al mondo degli affari in generale, in una versione speciale che ho redatto per il **Kazakhstan**.

Non è un manuale ma un testo semplice per coloro che vogliono avere le prime utili informazioni sulle modalità di finanziamento alternative a quello tradizionale bancario.

Il libro fornisce consigli per aiutare a capire come funzionano i tipi più comuni di crowdfunding usati dalle PMI e dalle start-up con fini di lucro.

Se avete il problema su come finanziare una nuova impresa o una nuova idea imprenditoriale, un nuovo prodotto o se avete sentito parlare del crowdfunding e volete saperne di più questa semplice guida potrà esservi utile.

La presente guida fornisce con parole semplici la descrizione dei principali modelli di crowdfunding al momento presenti sul mercato mondiale in modo da fornire al lettore le prime utili indicazioni su questa innovativa forma di finanziamento.

Il libro affronta l'argomento in generale e non fornisce indicazioni su quali piattaforme web di crowdfunding scegliere, lasciando a chi è interessato la libertà e l'onere di fare approfondite ricerche sui motori di ricerca online e valutare le differenze tra un tipo di piattaforma rispetto ad una altra.

Va sottolineato che il presente lavoro offre, oltre agli argomenti che descrivono la tematica del crowdfunding, un breve <<excursus>> dedicato al **Crowdfunding in Kazakhstan** che troverete come ultimo capitolo del libro.

INTRODUZIONE

La <<Crowdfunding – A Smart guide for Small Business>> è una versione speciale per gli studenti universitari dedicata alla **Innovative University of Eurasia** della città di **Pavlodar in Kazakhstan** ed in generale ideata per tutti gli studenti e piccoli imprenditori interessati all'argomento.

Ho progettato e scritto questa *facile* guida per fornire un piccolo contributo divulgativo ad una attività economica - il crowdfunding - che è ancora troppo sottovalutato nelle sue effettive potenzialità per il sostegno e la creazione di piccole imprese o start up innovative, specialmente tutte le iniziative imprenditoriali proposte dai giovani.

Il crowdfunding non è una idea nuova.

Esso non è altro che la forma organizzata in attività di impresa della storica "COLLETTA" ovvero di uno strumento popolare spontaneo di raccolta di piccoli fondi finanziari che è presente nella cultura e nella storia di tutte le comunità sociali nel mondo.

Seguendo il **metodo possibilista dello osservatore partecipante**, ho avuto modo di vedere sempre una attività spontanea delle persone nella raccolta di danaro per i più disparati scopi, in ogni luogo dove ho operato come economista e come professore.

A differenza delle raccolte di risorse finanziarie spontanee o popolari, il Crowdfunding è rivolto alle attività economiche di impresa, che siano produttive o di servizi.

Eppure, in molti paesi in cui le attività di impresa è rigogliosa oppure sta iniziando a nascere una propensione alla imprenditorialità, il crowdfunding è ancora poco conosciuto o poco utilizzato.

Le ragioni della poca diffusione di questo sistema di finanziamento sono molteplici ed a volte complesse e saranno oggetto di una altra pubblicazione che vuole - con cautela e senza pretese di fornire concetti universali - scovare le ragioni di suggerire soluzioni possibili.

La presente guida ha invece la sola pretesa di fornire informazioni sintetiche e dare alcune brevi indicazioni a coloro che vogliono avvicinarsi a questa interessante realtà.

паоло капуро

30 maggio 2024

Pavlodar, Kazakhstan

CROWDFUNDING



COSA È IL CROWDFUNDING?

Il crowdfunding è un modo di raccogliere denaro per finanziare progetti, piccole produzioni, attività e prodotti culturali (ad esempio una mostra di arte, la produzione di un album di canzoni, un videogioco), una nuova attività di impresa oppure investire danaro in quote azionarie. Esso può avere anche scopi filantropici o per sostenere cause umanitarie, ma in generale si presta perfettamente come forma di finanziamento ad imprese e start up innovative.

In generale è uno strumento per finanziare le Piccole Imprese, anche se potrebbe essere utilizzato per Imprese di maggiori dimensioni.

Esso consente ai "fundraiser" di raccogliere denaro da un gran numero di persone attraverso imprese che organizzano tali raccolte mediante piattaforme online.

Concettualmente non è una nuova scoperta, è in effetti il tradizionale modo dal basso di raccogliere fondi per piccoli scopi, le storiche "collette" popolari.

La tecnologia digitale ed informatica ha permesso di INNOVARE le collette popolari, finalizzandole al mondo delle start up e delle imprese, grazie alla realizzazione di siti dinamici e la possibilità di raccogliere soldi (oppure adesioni a determinati progetti) in maniera semplice ed immediata verso un pubblico di massa.

Il Crowdfunding da concetto innovativo è divenuto esso stesso una Start up innovativa, la organizzazione dei sistemi ed i siti web di raccolta fondi sono un business molto interessante ed in continua espansione ed evoluzione nel mondo intero.

Il crowdfunding è usato per lo più da start-up o da imprese in espansione quale modalità di accesso a finanziamenti alternativi.

È un modo innovativo e popolare per reperire finanziamenti per nuovi progetti, attività imprenditoriali o idee.

Grazie alla forza della comunità online è uno strumento utile per acquisire utili conoscenze sul mercato e raggiungere nuovi clienti.

COME FUNZIONA IL CROWDFUNDING

Le piattaforme di crowdfunding sono siti web che consentono il collegamento tra i fundraiser (colui che cerca finanziamenti) e un ampio pubblico (il "crowd" ovvero la folla).

Attraverso la piattaforma di crowdfunding è possibile fare proposte e raccogliere finanziamenti o semplici impegni finanziari.

I fundraiser, coloro che cercano finanziamenti, di solito pagano una commissione in percentuale o fissa alle piattaforme di crowdfunding se la campagna di raccolta fondi ha avuto successo.

Per tale prestazione i siti internet di crowdfunding offrono un servizio sicuro (senza rischi finanziari e di truffe) e di facile uso.

Vi sono diverse modalità di raccolta fondi, diversi tipi di pagamento delle commissioni dovute alla piattaforma web.

Le imprese di crowdfunding operano secondo un criterio di mercato di massa e mediante il metodo <<TUTTO O NIENTE>>.

In concreto, una volta inserita una proposta di richiesta di finanziamento (di un progetto, di una nuova impresa, di un nuovo prodotto/servizio etc.) se nel tempo prestabilito della durata della stessa si raggiunge (o si supera) la somma indicata come "GOAL" allora si riceve il denaro, altrimenti ciascun singolo finanziatore riceve indietro il suo versamento. Questo garantisce ai sostenitori di non subire perdite finanziarie in caso di insuccesso della raccolta fondi.

Inoltre, il crowdfunding è un aiuto ad ottenere altre forme di finanziamento, oltre a quello personale e bancario.

Esso è estremamente utile anche quando cercate finanziamenti addizionali da altri tipi di finanziatori diversi dalle banche (come, ad esempio, i fondi di **venture** capital, gli **angel** investor) poiché l'investimento nella vostra attività potrebbe sembrare loro meno rischioso o voi potreste ottenere termini e condizioni migliori.

ULTERIORI VANTAGGI DEL CROWDFUNDING

Il crowdfunding può offrire qualcosa di più dei semplici vantaggi finanziari.

Permette accesso a un gran numero di persone che possono essere interessate al progetto o alla vostra impresa e che potrebbero anche offrire conoscenze e informazioni utili.

Per i nuovi imprenditori o per coloro che vogliono lanciare un nuovo prodotto il crowdfunding mette alla prova la idea offrendo- contemporaneamente alla raccolta dei fondi - una possibilità di verifica dal vero verso un pubblico di massa.

Ad esempio si può constatare se altri condividono la fiducia nel vostro progetto o idea di impresa e ne apprezzano il valore.

Se tanti sono disposti a dare il loro contributo finanziario significa che il mercato approva e risponde positivamente.

Si tratta dunque di un potente strumento di **marketing**:

il crowdfunding è un modo efficace per presentare un nuovo prodotto, una nuova impresa, una sua espansione, che punta direttamente alle persone, potenziali clienti, specialmente quando si vuole suscitare interesse prima ancora che il prodotto sia entrato in produzione.

Il punto di forza sta nel fatto che il sistema permette di raggiungere un pubblico enorme di persone, alcune delle quali possono avere un'esperienza e conoscenza preziose.

In generale il crowdfunding consente di ottenere un prezioso feedback di mercato a costo zero.

I RISCHI DEL CROWDFUNDING

Il crowdfunding ha diversi rischi potenziali che è necessario conoscere.

- Innanzitutto non c'è nessuna garanzia che si raggiunga lo obiettivo, alla base vi è il rischio di non farcela.

Se non viene raggiunto l'obiettivo di raccolta fondi, il denaro raccolto durante la vostra campagna dovrà essere restituito agli investitori.

Un buon modo di agire è quello di analizzare attentamente tutti i modi possibili per garantire il successo della campagna di raccolta fondi.

Inoltre se essa fallisce si deve valutare se tentare di nuovo; alcuni degli imprenditori di maggiore successo hanno tentato alcune volte prima di trovare la soluzione e quindi i finanziamenti.

- Il rischio principale è quello che la nuova idea, il nuovo progetto o il nuovo prodotto presentato sulla piattaforma web, diventa di dominio pubblico.

Le nuove idee una volta divulgate online sono visibili a tantissime persone e c'è il rischio che qualcuno copi la proposta.

Una buona piattaforma di crowdfunding dovrebbe offrire un servizio di consulenza su come proteggere i diritti di proprietà intellettuale o le nuove idee progettuali.

Sarebbe utile brevettare i progetti/prodotti prima di metterli sulle piattaforme di raccolta fondi

- Le clausole contrattuali tra la piattaforma di crowdfunding ed il cliente devono essere chiare in termini di diritti e obblighi delle parti nel caso in cui non venga raggiunto l'obiettivo della raccolta fondi.

- Non bisogna sottovalutare il tempo e le risorse che il crowdfunding richiede.

Alcune forme di crowdfunding possono comportare costi addizionali, come i costi amministrativi che aumentano con il passare del tempo oppure perché non si dispone di sufficienti capacità per trattare con i nuovi investitori, fornire continui aggiornamenti sul progetto in corso.

È bene destinare il tempo sufficiente per la raccolta senza avere troppa

fretta nel concludere ed elaborare un piano che preveda un margine d'errore e ritardi.

- Il progetto di raccolta fondi non è senza costi, bisogna destinare risorse finanziarie ed ore di lavoro prima, durante e dopo la campagna.

- Vi sono costi di consulenza legale da sostenere e non vanno sottovalutati. Occorre prepararsi non solo per difesa da eventuali attacchi legali ma anche a dare risposte ai potenziali clienti che siano ponderate onde evitare di cadere in errori legali.

- Non bisogna trascurare nulla, non essere superficiali perché un errore oppure una insufficiente preparazione avrà ripercussioni negative sulla immagine e su quella del progetto o della iniziativa imprenditoriale.

È Fondamentale fare ricerche con la massima attenzione.

È molto importante aver pienamente compreso il metodo del crowdfunding prima di impegnarsi nella raccolta fondi in modo da essere certi di poter offrire realmente quello che si promette.

- Divulgazione e requisiti legali: bisogna controllare sempre presso la piattaforma e presso la autorità locale di supervisione quali documenti bisogna fornire e quali sono i costi per ottemperare alla normativa vigente.

Il rischio è quello di dover affrontare questioni complesse che comportano costi notevoli, per violazione della legge.

Di solito le piattaforme offrono solo consigli legali generali.

- Problemi con la piattaforma. C'è il rischio di imbattersi in piattaforme fraudolente per cui è importante scegliere piattaforme affermate e rispettabili che hanno buona fama e non presentano indicazioni di irregolarità. È buona prassi affidarsi alle piattaforme con sede legale in paesi con adeguate leggi di tutela ai consumatori ed imprenditori.

- Diritti dei finanziatori ed investitori. Il pubblico di investitori è molto ampio e potenzialmente diversificato per cui nascono diverse esigenze. Se non si conoscono i diritti di un investitore, se non si conoscono i meccanismi legali si possono incontrare problemi, soprattutto nel caso del crowdfunding azionario (equity crowdfunding) che comporta una certa perdita di controllo sulla propria impresa.

È sempre utile controllare in che modo la piattaforma può aiutarvi e qual è il suo ruolo.

Per rendere l'investimento attraente è meglio offrire alcuni diritti agli investitori ed è necessario essere consapevoli delle responsabilità che comporta per voi questo conferimento di diritti agli investitori.

Infine, i finanziatori possono decidere di rinunciare al progetto dopo averlo finanziato, questo comporta problemi e contenziosi che vanno studiati prima di iniziare la richiesta finanziamenti e vanno chiariti con i clienti prima di ottenere il loro finanziamento.

I PRINCIPALI MODELLI DI CROWDFUNDING



LENDING CROWDFUNDING (peer to peer)

Questo modello di crowdfunding consente la raccolta di denaro tramite una piattaforma web che poi andrà ad erogare i fondi sotto forma di prestito.

Il pubblico presta denaro a un'impresa in base al presupposto che questo verrà ripagato con gli interessi.

È un tipo di finanziamento simile a quello bancario, ma differisce per il fatto che si ottiene il prestito da un gran numero di investitori (da decine, a volte centinaia di persone disposte a prestare).

Esistono piattaforme on line che fanno incontrare i clienti che prestano danaro con gli imprenditori che lo richiedono.

Gli investitori in questo caso spesso fanno offerte segnalando il tasso d'interesse al quale sarebbero disposti a prestare.

Gli imprenditori accettano quindi le offerte di prestito che presentano il tasso d'interesse più basso.

Nella piattaforma si stabiliscono le regole del prestito ed i tempi di rimborso.

Normalmente la piattaforma esamina i documenti, accetta di sostenere la raccolta fondi.

In questa fase vi è l'incontro on line della domanda e della offerta, dove finanziatori chiedono un tasso di interesse del prestito e gli imprenditori ne offrono un altro.

Raggiunto lo incontro tra domanda ed offerta inizia il finanziamento che andrà alla piattaforma che successivamente lo girerà alla impresa.

Per ogni richiesta di prestito è fondamentale la estrema serietà ed affidabilità della piattaforma crowdfunding poiché hanno il dovere di tutelare gli interessi sia delle imprese sia degli investitori.

Importante è la profonda conoscenza da parte della impresa di ogni aspetto della raccolta, delle regole della piattaforma e delle leggi del paese che regolano i prestiti.

Esse chiedono di norma i conti finanziari ed i risultati economici delle imprese per valutarne la affidabilità nel rimborso del prestito ai clienti.

I tempi della raccolta sono stabiliti dalla piattaforma ed alla scadenza questa si metterà in contatto con la impresa e trasferirà ad essa i fondi raccolti.

Successivamente la impresa dovrà rimborsare il prestito ottenuto mediante la piattaforma stessa.

I vantaggi di questa raccolta finanziaria sono:

- Maggiore flessibilità dei tassi d'interesse
- Ottenere un prestito dopo che una banca non aveva voluto concederlo.
- La soglia minima del prestito è estremamente bassa, il che incoraggia un ampio pubblico di prestatori a partecipare.
- Il prestito è rimborsato attraverso versamenti diretti alla piattaforma che distribuisce quindi i vostri rimborsi ai prestatori.

Vi è anche una forma particolare di questo tipo di raccolta.

SONO I MODELLI DI CROWDFUNDING IBRIDI

I privati investono in un titolo di debito emesso dall'impresa, come ad esempio un'obbligazione.

Essi Offrono alle imprese l'opportunità di combinare elementi di più tipi di crowdfunding.

Ad esempio, le imprese possono condividere gli utili o i proventi futuri con il pubblico in cambio di un ritorno sul finanziamento effettuato in precedenza.

Il più diffuso è il Crowdfunding con titoli di debito dove I privati investono in un titolo di debito emesso dall'impresa, come ad esempio un'obbligazione.

VA SOTTOLINEATO CHE IL PEER TO PEER trattandosi di una norma di intermediazione creditizia, l'attività è sottoposta alle leggi statali sul credito e alla vigilanza della Banca Centrale.

EQUITY CROWDFUNDING

L'equity crowdfunding consiste nella vendita di quote azionarie della impresa a diversi soggetti, ovvero un finanziamento azionario.

Questa tipologia consente agli investitori, a fronte del finanziamento, di ottenere la partecipazione alla compagine finanziaria dell'impresa finanziata. In sostanza, l'investitore ottiene strumenti partecipativi al capitale di rischio del progetto finanziato (ad esempio quote di società per azioni.) con il complesso di diritti patrimoniali e amministrativi che ne derivano.

Esistono diverse forme di private equity, il venture capital e gli investitori informali (angel) che svolgono da tempo un ruolo importante nello sviluppo delle imprese.

La principale differenza tra l'equity crowdfunding e questi modelli tradizionali di private equity è che invece di instaurare un rapporto tra una impresa ed un singolo investitore esso è aperto a un'ampia gamma di investitori potenziali, alcuni dei quali potrebbero essere anche attuali o futuri clienti.

L'equity crowdfunding in pratica fa incontrare le imprese con i potenziali investitori informali tramite una piattaforma su internet.

Per la impresa è importante quanto capitale intende vendere e definire il prezzo e il modo per ricompensare gli investitori.

I costi da sostenere per lanciare un finanziamento azionario attraverso la piattaforma di crowdfunding sono di solito una commissione di successo (success fee) e i costi di consulenza, legali o amministrativi legati all'iniziativa.

Il punto di forza di questo tipo di crowdfunding è che molte persone possono partecipare all'investimento in modo da avere un gran numero di comproprietari invece di pochi grandi investitori.

Questa soluzione è di solito meno costosa che essere quotati in borsa.

Importante per la impresa è dimostrare che è matura per un investimento e presentare un piano d'impresa e previsioni finanziarie.

La impresa deve essere in grado di dimostrare il valore stimato della stessa, la performance finanziaria, la quantità di azioni cedute ed il motivo della cessione.

È essenziale che raccontiate la storia della impresa in modo avvincente con descrizioni facilmente comprensibili del vostro prodotto o servizio e degli aspetti finanziari ed illustrare in modo chiaro gli aspetti finanziari.

Anche qui è richiesto il controllo da parte della piattaforma di crowdfunding di tutte le informazioni nonché la ottima comunicazione e regole chiare e precise.

Vi sono importanti aspetti legali che comportano costi, come ad esempio quelli per la divulgazione e i documenti legali, l'assemblea generale annuale con gli azionisti, il trattamento dei diritti societari, le relazioni annuali e le procedure decisionali.

Vi sono tutti gli adempimenti amministrativi e legali da sostenere per l'ingresso dei nuovi soci e tutti i problemi consequenziali alla gestione degli stessi ed alle loro eventuali decisioni di uscire dalla società.

Di solito gli azionisti hanno il diritto di voto sugli aspetti principali della gestione aziendale, sull'emissione di nuove azioni, ecc. per cui va preso in considerazione il fatto che una parte del controllo della propria impresa sarà ceduta a persone estranee ad essa.

REWARDS CROWDFUNDING

Questo tipo di crowdfunding prevede una proposta di un prodotto, un servizio, una attività culturale dove si richiede il pagamento di un contributo monetario per poi ottenere una ricompensa/premio stabilita da colui che richiede danaro; questa può essere dello stesso valore del contributo finanziario oppure anche di valore simbolico, ossia inferiore alla **donazione**.

I privati fanno una donazione in danaro per un progetto (ma anche per una nuova attività imprenditoriale) un'attesa di ricevere in cambio del loro contributo una ricompensa di carattere non finanziario come beni o servizi in una fase successiva.

Può trattarsi ad esempio di un ritorno economico sotto forma di una somma di denaro o nel cosiddetto "pre selling" del prodotto/servizio che si è scelto di finanziare, il quale può essere ottenuto prima della sua effettiva realizzazione sul mercato.

È una formula di crowdfunding molto utilizzata da giovani imprenditori, specialmente nella INDUSTRIA CREATIVA, quando si lanciano nuovi prodotti come libri, fumetti, videogiochi, album musicali e così via.

L'esempio tipico è quello di un progetto o di un'impresa che offrono un servizio esclusivo (definita ricompensa) o un nuovo prodotto (prevendita) in cambio di una anticipazione del prezzo da pagare o di una donazione superiore ad esso. Questa forma di crowdfunding consente alle imprese di partire con ordinativi già in bilancio e con un flusso di cassa assicurato e di raccogliere un pubblico prima ancora del lancio di un prodotto.

I finanziamenti ricevuti non devono essere restituiti; dovete soltanto fornire il servizio o le merci promessi a meno che non si raggiunge la soglia minima di raccolta prestabilita.

Per lo imprenditore gli ordinativi sono acquisiti prima del lancio di un prodotto e la campagna di crowdfunding consente di costruire una clientela allo stesso tempo in cui raccogliere i finanziamenti.

Il reward crowdfunding è una opzione molto popolare tra le startup e gli imprenditori poiché consente di finanziare il lancio di nuove imprese o di nuovi prodotti ed è particolarmente adatto a prodotti e servizi.

REAL ESTATE CROWDFUNDING

Il Crowdfunding immobiliare è una forma recente di raccolta fondi, ancora poco diffusa nel mondo.

Esso altro non è che un modo per partecipare, attraverso diversi canali, al finanziamento di case, scuole, residenze e così via.

Negli Stati Uniti ad esempio molti siti web di successo sono dedicati esclusivamente a tale forma di finanziamento (Peer Street, Real Crowd, Lending Hom, Patch of Land e così via), a testimonianza di come, il sostegno dal basso dei progetti immobiliari potrebbe rappresentare il futuro del settore delle costruzioni immobiliari.

In pratica, gli immobili vengono acquistati con piccoli investimenti, messi a capitale nelle imprese richiedenti ed investiti nelle costruzioni programmate dal progetto.

DONATION CROWDFUNDING

In questa tipologia il cliente ovvero l'investitore/finanziatore dell'idea o del progetto fa una donazione in denaro senza ricevere nulla in cambio. Si tratta di uno schema particolarmente adatto al finanziamento di iniziative avente carattere sociale e civile, ad esempio quelle promulgate da iniziative no profit, enti a scopo sociale e altre associazioni che spingono la società a collaborare con intento caritatevole e filantropico.

Nei Crowdfunding per beneficenza i privati donano piccoli importi per contribuire ai più ampi obiettivi di finanziamento di un determinato progetto caritativo senza ricevere nessuna compensazione finanziaria o materiale.

CONCLUSIONI

Il crowdfunding è una nuova tecnologia che consente alle persone di investire denaro in progetti con la speranza di guadagnare profitti nel tempo.

Il crowdfunding viene utilizzato per raccogliere fondi per una vasta gamma di scopi, tra cui lo sviluppo di nuove imprese, l'investimento in startup e il sostegno a eventi culturali.

Conviene o non conviene ai giovani nuovi imprenditori finanziarsi con la raccolta mediante il sistema della raccolta fondi e del finanziamento collettivo?

Spesso la idea di veder realizzato il proprio sogno porta a compiere passi avventati con pericolose ricadute economiche e personali.

Le regole che i giovani imprenditori dovrebbero seguire sono quelle di tenere sempre in mente i seguenti rischi:

Non c'è nessuna garanzia che aggiungerete il vostro obiettivo e spesso accade quanto segue:

- Sottostima dei costi
- La idea diventa di dominio pubblico
- Danno alla reputazione dovuti alla poca esperienza
- Problematiche legali
- Problemi con la piattaforma e con gli investitori

E' meglio essere molto informati, parlare con altri imprenditori e con consulenti onesti e preparati.

E più di ogni altra cosa, non pretendere di trasferire i propri desideri sulla vita reale e non avere mai fretta nel realizzare la propria impresa,

prendersi sempre il tempo necessario allo sviluppo delle iniziative ed avere la pazienza di attendere i risultati.

E' fondamentale sottolineare che il crowdfunding non è una soluzione "magica" ed immediata.

Esso richiede tempo e ***non è adatto agli imprenditori che hanno necessità urgenti di capitali.***

Come qualsiasi attività di impresa si richiede una notevole preparazione in termini di concentrazione e di duro lavoro per preparare le campagne di raccolta fondi, seguire l'evolversi di esse e adattare i cambiamenti e fornire ad una moltitudine di utenti supporto ed informazioni costanti ed aggiornate.

CROWDFUNDING IN KAZAKHSTAN

Il Kazakhstan è un paese con una ricca tradizione imprenditoriale.

Ci sono molte piattaforme di crowdfunding disponibili per aiutare le startup a raccogliere fondi.

In Kazakistan, le piattaforme di crowdfunding funzionano in modo leggermente diverso rispetto ad altre piattaforme di crowdfunding occidentali.

La diffusione delle piattaforme di crowdfunding si è concentrata sugli investimenti finanziari.

Invece di impegnare denaro per una startup, la tendenza è di investire in **azioni** della società.

Quando l'azienda fa profitti, gli investitori ricevono azioni della società che valgono molto di più del denaro investito.

Le piattaforme di crowdfunding più popolari in Kazakistan provengono dagli Stati Uniti e sono **Indiegogo** e **Kickstarter**.

Queste piattaforme consentono agli utenti di impegnare denaro o azioni per sostenere una startup oppure un prodotto.

Kickstarter è la piattaforma di crowdfunding più popolare in Kazakistan perché offre un'ampia gamma di opzioni di donazione e un'interfaccia user-friendly. È anche una delle piattaforme più conosciute al mondo.

WePeer è una nuova piattaforma di crowdfunding che sta crescendo rapidamente in Kazakistan. È particolarmente popolare tra gli imprenditori e le piccole imprese che vogliono raccogliere fondi senza preoccuparsi della burocrazia delle piattaforme di crowdfunding tradizionali. WePeer offre anche un'ampia gamma di opzioni di donazione, tra cui percentuali e pagamenti, il che lo rende più flessibile rispetto ad altre piattaforme.

Indiegogo è un'altra popolare piattaforma di crowdfunding in Kazakistan. È perfetto per le piccole imprese che vogliono raccogliere fondi rapidamente ma non hanno molti soldi da spendere. Indiegogo offre anche un'ampia gamma di opzioni di donazione, tra cui percentuali e pagamenti, il che lo rende più flessibile rispetto ad altre piattaforme.

I due tipi principali di impegni delle suddette piattaforme sono: angel investment ed il seed investment.

Angel investment è quando qualcuno che non è legato all'azienda fa una grande donazione che gli consente di diventare un investitore.

Seed investment è quando qualcuno fa una piccola donazione che gli permette di essere coinvolto nello sviluppo dell'azienda.

Ci sono molte altre piattaforme di crowdfunding disponibili in Kazakistan, tra cui **heep** per lo sviluppo e **Kibo** per l'innovazione sociale.

Queste piattaforme consentono agli utenti di impegnare denaro o azioni per sostenere diversi tipi di progetti.

Ci sono diversi problemi che gli investitori di startup devono affrontare quando decidono di impegnare il proprio danaro in progetti di crowdfunding in **Kazakistan**:

- 1) Il modello economico è poco conosciuto e non si sa bene come funziona realmente il crowdfunding; questo può creare confusione per gli investitori che non capiscono esattamente cosa stanno facendo quando creano un account su una piattaforma di crowdfunding.
- 2) Sulla piattaforma può essere difficile trovare partner per il progetto;
- 3) Ci possono essere difficoltà a comprendere bene i termini di ogni campagna;
- 4) I progetti possono essere difficili da gestire;
- 5) Gli alti costi dei contributi alle piattaforme per sviluppare le campagne;
- 6) Le ricompense potrebbero non valere l'investimento;
- 7) L'investimento in nuove tecnologie può comportare dei rischi;
- 8) Le campagne di crowdfunding possono essere di breve durata e quindi falliscono;
- 9) Ci può essere poco ritorno sull'investimento a causa del cattivo lavoro degli investitori in nuove startup che non gestiscono bene i loro fondi;
- 10) Alcune startup hanno riscosso un ottimo successo nella raccolta dei fondi attraverso il crowdfunding ma non hanno capito bene come funzionava o non hanno dato seguito alle ricompense promesse, creando sfiducia dei clienti verso il modello di crowdfunding.



паоло капучо
Innovative University of Eurasia
Pavlodar, Kazakhstan

