Евразийская адвокатура. 2023. № 1 (60). С. 104.
Eurasian advocacy. 2023;(1(60)):104.

Актуальные проблемы юридической науки и практики

Научная статья
УДК 346.7
doi 10.52068/2304-9839_2023_60_1_104

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КРАУДФАНДИНГА В РОССИИ

БЕЛИКОВ Евгений Олегович
Студент юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета
199034, г. Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 7/9, Российская Федерация

Аннотация: В статье сделан анализ модели краудфандинга как одного из методов обеспечения финансами инновационного проекта. Рассматриваются сущность и виды краудфандинга, его особенности и проблемы при изыскании денежных средств и привлечении их в проект. Дана общая характеристика рынка краудфандинга в России, рассматривается краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования проектов. Рассмотрено правовое регулирование краудфандинговых платформ и их соответствие нормам действующего российского законодательства, а также развитость данной сферы.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, народное финансирование, инвестиции, альтернативное финансирование

Для цитирования: Беликов Е.О. Теоретические и правовые основы краудфандинга в России // Евразийская адвокатура. 2023. № 1(60). С. 104. https:// doi.org/10.52068/2304-9839_2023_60_1_104

Actual problems of law science and practice

Original article

THEORETICAL AND LEGAL FOUNDATIONS OF CROWDFUNDING IN RUSSIA

BELIKOV Evgeny Olegovich
Student of the Faculty of Jurisprudence of the Saint Petersburg State University
199034, Saint-Petersburg,Universitetskaya nab., 7/9, Russian Federation

Abstract: The article analyzes the model of crowdfunding as one of the methods of providing finances for an innovative project. The essence and types of crowdfunding, its peculiarities and problems in raising funds and attracting them to the project are considered. The general characteristic of the crowdfunding market in Russia is given and crowdfunding as an alternative instrument of project financing is considered. The legal regulation of crowdfunding platforms and their compliance with the norms of the current Russian legislation, as well as the development of this sphere are considered.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, crowdfunding, investments, alternative financing

For citation: Belikov E.O. Theoretical and legal foundations of crowdfunding in Russia = Eurasian advocacy. 2023;1(60):104. (In Russ.). https://doi.org/10.52068/2304-9839_2023_60_1_104

Введение

Отличительной чертой краудфандинга является то, что каждый пользователь может быть как основателем проекта, так и его спонсором. Тем самым быть создателем краутфандингового сообщества. Социальной интеграцией в сообщество будет вовлеченность участника в финансирование аналогичных проектов.

Мотивация спонсора – склонность бескорыстно помогать другим людям и получать от этого моральное удовлетворение – помогает автору привлекать и финансы на свой проект, и средства для иных проектов, играет не последнюю роль при решении вопроса о спонсорстве.

Краудфандинг (crowdfunding) – это разновидность краудсорсинга. Краудфандинг (от англ. «crowd» – «народ», «толпа», «funding» – «финансирование») – возможность привлечь финансовые ресурсы от вовлеченной массы граждан для финансирования различных мероприятий, организации материальной помощи малоимущим или нуждающимся, поддержать физическое или юридическое лицо, организовать реализацию определенного вида продукции.

© Беликов Е.О., 2023

Автором термина «краудфандинг» является Джефф Хау (Jeff Howe), впервые его услышали в 2006 году вместе со словом «краудсорсинг». Но есть все основания считать, само понятие народного финансирования вошло в обиход намного раньше.

Как правило, термин «краудфандинг» применяют, когда речь идет о привлечении средств для стартапа. В данном случае коллектив краудфандинговой компании выступает как мелкие венчурные инвесторы. При этом у них есть право получить при положительном успехе оговоренную выгоду, например готовую продукцию или дополнительную услугу.

В любом случае краудфандинг является современным подходом при финансировании проекта с использованием возможностей, которые предоставляет сеть «Интернет».

Социальные сети Вконтакте, Twitter, Facebook становятся важным инструментом при обмене информацией о предлагаемых проектах и привлечении свободных финансовых ресурсов доноров в качестве уже финансового капитала. Общение в социальных сетях позволяет исключить привычного посредника, напрямую оценить и обсудить проект.

Краудфандинг в целом снижает привычную роль посредника, одна из его целей – исключить привлечение для финансирования банков и бирж. Такой процесс привлечения финансов более демократичный и прозрачный.

Надо отметить, что посредники, как правило, избегают напрямую своего участия в проектах, однако краудфандинг позволяет им найти для себя место. Для них краудфандинг – полезный инструмент. Через размещенную информацию посредник отслеживает инновационную идею, анализирует реакцию участников и может дублировать сам проект за счет самостоятельного его финансирования традиционным кредитным способом.

Сегодня просматривается тенденция, когда привлекаемые краудфандингом средства приходятся на нематериальную среду. А краудфандинговые компании обращают свое внимание на продукты, которые интересны потребителю, в целях повышения удобства и комфорта пользователей.

Методы и принципы исследования

Объект исследований в настоящей статье – новый на текущий момент времени способ инвестирования в инновационные проекты – краудфандинг.

Предметом исследований стала работа краудфандинговой компании. Рассмотрен комплекс действий в процессе привлечения инвестиций через краудфандинговую платформу.

В проводимых исследованиях использовались такие методы, как:

– изучение библиографических материалов и анализ источников литературы, анализ информации по исследуемым вопросам, полученной из интернет-источников;

– анализ полученных данных и их систематизация по рассматриваемым вопросам;

– обобщение выявленных особенностей в рамках предмета исследования.

Все это позволило проанализировать полученный материал по изучаемому вопросу, изучить его в деталях и проанализировать полученные результаты.

Краудфандинг как источник финансирования инновационного проекта

Одной из основных возможностей привлечения финансирования сегодня становится инновационная модель. Основа этой модели – научные знания, новые технологии и продукты, инновационная система.

Краудфандинг, или, в соответствии с переводом, «народное финансирование», – это коллективная деятельность граждан (как спонсора, так и бекера, или донора), добровольно решивших объединить свой капитал, пусть и небольшой, в одну копилку. И сделали они все это через сеть «Интернет» для поддержания усилий другого человека или граждан, а возможно, и организации (фандрайзера, краудфандера или реципиента).

Краудфандинг – ситуация, когда большое количество людей привлекают небольшие суммы для сбора средств с целью финансирования конкретного проекта, используя специальную онлайн-площадку.

Те, кто участвует, вносят свои деньги на эту площадку с целью помочь конкретным людям или, возможно, организации. Иными словами, собирают деньги всем миром. Участники вкладывают деньги для помощи другому. Часто это звучит как «финансирование толпой» [1].

Надо сказать, что в России такие специализированные площадки (платформы) подпадают под действие норм Федерального закона 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» [2].

Существуют три основных действующих лица в этом бизнесе:

– бэкер – тот, кто передает свои деньги (средства). Иногда его называют донором или спонсором. Иными словами, инвестор или доброволец;

– фаундер – тот, кто объявляет сбор денег. Или просто автор проекта;

– платформа – это интернет-ресурс, где совместно работают фаундеры и бэкеры.

Фаундером, как правило, становится человек, который хочет начать свой бизнес. Он желает помогать или продвигать проекты, но денег на это нет.

Все действия как бэкеров, так и фаундеров, осуществляются на специализированном ресурсе. Краудфандинговая платформа – это сайт, на полях которого и происходит аккумулирование денег, а потом и их передача. Таким образом, сделка становится прозрачной. У площадок существуют специальные правила, на разных площадках они могут быть разными.

Фаундер анонсирует сбор денег и расписывает свои планы. Донор, принявший решение участвовать, переводит свой взнос на финансирование проекта. Как только собраны необходимые средства, фаундер приступает к работе по проекту. Деньги бэкеров, используя функционал платформы, переводятся автору проекта – фаундеру.

Как только проект завершен, его участники предоставляют отчет бэкерам и выполняют свои обещания перед ними. Взносы не могут быть приняты в двух случаях: когда уже собраны необходимые средства или если автор сам останавливает сбор денег. Весь процесс краудфандинга можно разделить по типу вознаграждения для бэкера. Как правило, автор предлагает что-то донору взамен: или процент от прибыли, или процент в проекте (бизнесе). Иногда прибегают к нематериальным вознаграждениям, например реклама или статья в средствах массовой информации. Встречаются и благодарственные письма.

Краудфандинг делят на следующие виды:

– возвратный (reward crowdfunding), когда денежные средства возвращаются в распоряжение инвестора. Возможно получение продукции в результате участия в работе созданного проекта безвозмездно, а также размещение рекламы;

– действия под обязательство (debt crowdfunding). Имеется в виду сотрудничество за процент от прибыли, донор получает часть прибыли от реального дохода, полученного автором;

– долевой (equity crowdfunding) – участие в проекте за долю. Доноры или инвесторы получают акции созданного предприятия.

Чем отличается краудинвестинг от краудлендинга?

Краудлендинг – одна из разновидностей краудфандинга. При этом краудлендинг больше завязан на финансовые договоры. В данном случае инвестору ничего не надо, кроме возврата вложенных денег с процентами. Такая ситуация очень похожа на классическое банковское кредитование, но в данном случае оно происходит небольшими частями денег большим количеством доноров. Залоги в сделках не принимаются.

Такие отношения позволяют донорам просто заработать. Они получают хорошие проценты с чувством выполненного долга.

Краудфандинг в России

Говоря о появлении краудфандинга в России, справедливо заметить, что это произошло совсем недавно. Так, такие платформы, как Planeta и Boomstarter, начали работать только в 2012 году. Сегодня они являются самыми крупными в России.

На платформе Planeta свой проект может вести представитель любого государства старше 18 лет, достаточно иметь счет в банке или быть индивидуальным предпринимателем, или юридическое лицо, имеющее государственную регистрацию.

На платформе Boomstarter для представителя какой-либо страны поручителем должен быть гражданин РФ [3, с. 2]. Также совсем недавно появилась платформа Boomstarter Network, на которой можно запустить проект из любой точки мира.

Существуют значительные различия при использовании российских платформ. Они касаются получения средств, если их объем не достиг объявленной суммы. На платформе Planeta создателю проекта разрешено получить собранные деньги, если их объем превысил 50 % от заявленной цели проекта. Установлена комиссия платформы в размере от 10 до 15 % в зависимости от того, какой процент составила собранная сумма к заявленной цели.

На площадке Boomstarter можно воспользоваться двумя вариантами сбора средств. Первый – минимизировать время привлечения инвестиций и потом забрать любые собранные деньги вне зависимости от объявленного порога. Второй вариант – не ставить ограничение по времени и ждать сколько угодно долго, пока не будут собраны желаемые деньги. При этом на площадке не устанавливается комиссия, но есть плата за открытие нового проекта в размере 5000 рублей. Применяется и комиссия платежной системы в размере 3,5 %.

Результат работы платформы Planeta – собранные средства в размере более 1 млрд руб. и запуск более 5 тысяч проектов [4]. Практически каждый третий проект собрал полную сумму. Boomstarter привлек более 375 млн руб. и выпустил в жизнь более 1860 успешных проектов.

Конечно, достижения русских краудфандинговых платформ отличаются по результатам от показателей зарубежных аналогов. Но все же в России есть положительная динамика. Согласно статистическим данным, объем средств, собираемых краудфандинговыми платформами в России, с каждым годом растет, и при этом более чем на 200 % [5]. Растет и средняя сумма, которую тратит инвестор на поддержание проекта. Десять лет назад она составляла всего от 500 до 750 руб., а в 2022 году – уже 1500 руб.

К бизнес-проектам россияне проявляют меньший интерес по сравнению с общественно-значимыми, благотворительными и творческими. Дело в том, что краудфандинг в России стоит на этапе своего развития и отождествляется с благотворительностью, а не с реальной возможностью привлечения денег на финансирование бизнеса.

При том, что на российских платформах достаточно высокая комиссия, им достаточно трудно работать с прибылью, так как практически отсутствует популярность. Как правило, нет и масштабных финансовых проектов, что не дает возможность сервисам хорошо зарабатывать.

Краудфандинг в России сегодня больше отражает творческие и социальные проекты и практически не участвует в инновационных. Маленькие обороты не дают возможность понижать комиссию. И краудфиндингу, и спонсорам потребуется еще немало времени, чтоб занять достойное место в бизнесе.

Говоря о достижениях, надо отметить, что темпы роста достаточно высокие. Так, в 2020 году объем средств, которые прошли через платформы, составил 7 млрд рублей, а за 2021 год вырос почти в два раза, до 13,8 млрд рублей. При этом за I квартал 2022 года краудфандинговые платформы привлекли более 3 млрд рублей. В 2021 году рынок краудфандинга отличался активным ростом количества компаний, которые стали использовать эти возможности, а также объемом сделок и охватом клиентских баз. Несмотря на трудности и проблемы в I квартале 2022 года, этот бизнес продолжал расти. Сегодня на рынке работает уже 61 оператор инвестиционных платформ [6].

Надо отметить, что инвестиции и работа инвестиционных платформ с 1 января 2020 г. регулируются федеральным законодательством, и все краудфандинговые платформы проходят государственную регистрацию в реестре операторов.

Фаундеры платят НДФЛ с полученного дохода, а платформы отчитываются за полученную прибыль.

Отечественные платформы

Краудфандинг – новая сфера деятельности в России. Существует несколько крупных платформ, на которых работают инвесторы:

– «Planeta.ru» – на сегодняшний день одна из крупных отечественных платформ. На этой платформе идет привлечение денежных средств для проектов, связанных с благотворительностью, творческой деятельностью, в том числе и социальных, культурных и образовательных. Работает свой интернет-магазин. Но площадка не позволяет привлекать денежные средства для коммерческих и политических проектов. На такую деятельность наложен запрет;

– «Boomstarter» – площадка для привлечения денег на проекты, связанные с творческими начинаниями. Основные проекты – игровые приложения. Особенностью работы является правило: если деньги на проект не собраны полностью, вся сумма возвращается инвесторам;

– платформой «Kroogi.com» пользуются музыканты. Они могут загружать свои композиции и платить исполнителям деньги. Но можно и аккумулировать деньги для организации концертов [1].

Если рассматривать краудфандинг с юридической стороны, то это гражданско-правовые отношения, которые возникают между организаторами и пользователями. При этом сама платформа – лишь сайт, на котором регистрируются отношения сторон, она не является стороной краудфандинга, не отражает чьи-либо интересы и существует за счет комиссионных сборов.

Предприниматели, решившие использовать краудфандинг, как правило, обращаются к возможностям интернета и непосредственно к площадке краудфандинга. Для решения своих задач у них достаточный набор средств:

– благотворительный, или безвозмездный, краудфандинг – прямое пожертвование денежных средств без расчета на материальное возмещение. Таким образом поддерживают и художников, и благотворительные фонды. При такой работе может быть установлен порог сбора средств, и если его не достигнуть, сбор средств будет аннулирован;

– нефинансовый краудфандинг – когда в СМИ рекламируется имя спонсора. За собранные средства производятся вознаграждения сувенирами или произведенным товарами либо может быть предоставлена скидка на выпущенную продукцию;

– при финансовом краудфандинге (краудлендинге или краудинвестинге) предусмотрен воз-

врат собранных пожертвований с процентами тем, кто финансировал проект, после его завершения;

– комбинированное финансирование, иными словами, случай, когда может быть предложен квази-акционерный капитал. Он используется как акции, которые необходимо выкупить. Обычно это привилегированные акции при условии, что на проект собрано достаточное количество денег;

– может быть использован и инвестиционный акционерный капитал. Это применяется в случае, когда требуется привлечение еще больших средств с целью облегчить сбор инвестиций.

Классификация краудфандинга

По цели краудфандинг – это бизнес-проекты, креативные, политические и социальные проекты. По виду вознаграждений спонсора: финансовые вознаграждения (краудинвестинг); нефинансовые вознаграждения; вознаграждения не предусмотрены.

Без ответных обязательств, как правило, осуществляется финансирование социального, политического или медицинского проекта. Ответом на инвестиции может быть простое «спасибо».

Народное кредитование (краудлендинг)

Это направление характеризуется самым большим объемом привлеченных финансовых инвестиций. Как правило, используются наиболее низкие тарифы и широкий перечень отраслей, но должен быть принят жесткий план возврата заемных денежных средств. Для инвестора должно быть понятным, когда и по какому графику вложенные средства будут возвращаться ему и с какими процентами. В такой программе инвестиции производятся только физическими лицами.

Народное инвестирование подразделяется на два вида:

– инвестирование в деятельность юридического лица;

– инвестирование в деятельность физического лица.

При такой форме работы инвестирование в деятельность физического лица производится и народным кредитованием, и путем P2P кредитования, т. е. конкретным инвестором. Площадка становится гарантом исполнения проекта.

Частный случай финансирования физического лица – социальное финансирование. В этом случае возможно и полное отсутствие процентов за собранные средства. Применяется такая форма работы для сбора средств в помощь бедным и нуждающимся народам, в первую очередь при работе с развивающимися странами. Доля народного кредитования в 2012 году составляла 50 % всего рынка краудфандинга в мире. А уже в 2021 году – 64 %, что составило 9,06 млрд руб. Рекордные суммы показала работа I квартала 2022 года. Было собрано 2,29 млрд руб. Компаниями привлекались инвестиции под 15–35 % годовых [7].

Акционерный краудфандинг

На текущий момент наиболее передовой формой краудфандинга становится возможность для инвестора получить акции создаваемого предприятия. Это позволяет как получать дивиденды, так и участвовать в работе общих собраний созданной компании. У такого подхода есть положительные и отрицательные стороны. Дело в том, что он связан с организационно-правовой формой компании и имеет повышенный риск для инвестора.

Краудфандинг имеет потенциал стать альтернативой в финансировании проектов.

Основные преимущества и цели:

– прозрачность механизма финансирования проекта;

– поиск талантов и организаторов;

– снижение рисков при возможности их оценки на этапе оценки;

– доступность контактов и потребительской базы.

Недостатки также имеют место быть:

– достаточно высокий уровень необходимого финансирования отдельных проектов;

– недостаточно проработанная маркетинговая и рекламная стратегия;

– экспертиза отдельных проектов, которая влияет на их удорожание;

– нет строгой отчетности и бухгалтерского учета;

– платформы не берут на себя ответственность за нарушения обязательств со стороны автора;

– использование платформ для мошеннических схем и, как следствие, личного обогащения;

– использование плагиата в предлагаемых проектах;

– закрытие деятельности самой платформы;

– отсутствие гарантий на сбор полной суммы средств и, как следствие, возврата полученных денег обратно инвесторам;

– риски вывода собранного финансирования с платформы.

Использование краудфандинговой платформы не является гарантией успешности проекта. Требуется довольно большая самостоятельная работа по продвижению проекта и в СМИ, и в социальных сетях, созданию сайтов, ведению и оплате рекламы и пр. Соответственно, помимо привле-

каемых средств инвесторов требуются дополнительные финансовые вложения [8].

Основные результаты исследования

Основными результатами исследования стали обобщение и систематизация знаний по вопросам инвестирования различных проектов с использованием возможности краудфандинга.

В работе проанализирована возможность применения краудфандинга на практике, дана оценка возможности работы на основных краудфандинговых платформах. Рассмотрены некоторые вопросы правового регулирования исследуемой деятельности в России. Один из аспектов исследования – анализ отрицательных и негативных факторов при работе на краудфандинговых платформах, а также скрытых недостатков и рисков краудфандинга.

Статья может быть полезна как начинающим бизнесменам, так и потенциальным инвесторам.

Заключение

В современном мире при активном развитии технологий начинают работать новые инструменты финансирования, среди которых большую популярность имеет краудфандинг [9].

Предпринимателям, только начинающим путь в бизнесе, краудфандинг предоставляет возможность на первом этапе развития своего проекта привлечь финансирование, когда другие способы кредитования практически невозможны.

Краудфандинг – общедоступный финансовый инструмент как для физического, так и для юридического лица. Любое из них может быть как автором, так и спонсором проекта.

Учитывая, что взаимоотношения участников происходят практически полностью через Интернет, у этого инструмента отсутствуют географические барьеры [10].

Краудфандинг позволяет до выхода своего продукта на финансовый рынок получить представление о потенциальном спросе, что позволит избежать ошибок во взаимоотношениях и со спонсорами, и с коллегами, определить путь развития создаваемого проекта. Надо отметить, что спонсоры получают возможность первыми оценить новинку и стать получателем продукта по минимальной цене.

Краудфандинг, хотя и является самым молодым финансовым инструментом привлечения денежных средств, имеет все возможности завоевать популярность у молодых начинающих предпринимателей, стать удобным способом финансирования инновационного проекта. Альтернативное финансирование имеет большой потенциал. Оно требует дополнительного обучения молодых предпринимателей. При этом есть и юридические ограничения в этой деятельности. Практически нет юридических преград у безвозмездного и нефинансового краудфандинга.

Краудфандинг стал стабильной и полноценной альтернативой существующим формам финансирования проектов – от социальных и творческих до финансовых и технологических [11].

Список источников

1. https://bankstoday.net/last-articles/kraudfanding.
2. Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 02.08.2019 № 259-ФЗ (ред. от 14.07.2022) [Электронный ресурс]. URL https://fzrf.su/zakon/2019-08-02-n-259-fz/.
3. Сухановский Ю.А., Миронова Е.М. Сравнение подходов к краутфандингу в России и США [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38029076.
4. Православный портал о благотворительности [Электронный ресурс]. URL: https://www.miloserdie.ru/news/kraudfandingovaya-platforma-planeta-ru-sobrala-milliard-rublej.
5. Деньги на мечту: краудфандинг по-кубански [Электронный ресурс]. URL: https://yugtimes.com/news/32085/.
6. ЦБ «измерил» популярность краудфандинга [Электронный ресурс]. URL: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10968260.
7. Рынок краудфандинга превысил 24 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/press/event/?id=13947.
8. Как получить деньги для бизнеса с помощью краудфандинга [Электронный ресурс]. URL: https://biplanlife7.ru/servisy/kraudfanding-kak-zarabotat.html.
9. Новые инструменты привлечения финансирования / И.А. Кутепов, Л.И. Лякишева, Е.Н. Привалова, Е.С. Рожкова, И.Н. Соколов, А.А. Солохин, Э.А. Фияксель [Электронный ресурс]. URL: https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/219492205.
10. Волкова К.В. ВКР – Анализ факторов результативности привлечения финансирования посредством краутфандинга в РФ [Электронный ресурс]. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/%D0%92%D0%A0.pdf-1.pdf.
11. Ихсанова Л.Р., Селиванова К.М. Современные тенденции развития краутфандинга в России и за рубежом [Электронный ресурс]. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29032924.

References

1. https://bankstoday.net/last-articles/kraudfanding.
2. Federal`ny`j zakon «O privlechenii investicij s ispol`zovaniem investicionny`x platform i o vnesenii izmenenij v otdel`ny`e zakonodatel`ny`e akty` Rossijskoj Federacii» ot 02.08.2019 № 259-FZ (red. ot 14.07.2022) [E`lektronny`j resurs]. URL https://fzrf.su/zakon/2019-08-02-n-259-fz/.

3. Suxanovskij Yu.A., Mironova E.M. Sravnenie podxodov k krautfandingu v Rossii i SShA [E`lektronny`j resurs]. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38029076.

4. Pravoslavny`j portal o blagotvoritel`nosti [E`lektronny`j resurs]. URL: https://www.miloserdie.ru/news/kraudfandingovaya-platforma-planeta-ru-sobrala-milliard-rublej.

5. Den`gi na mechtu: kraudfanding po-kubanski [E`lektronny`j resurs]. URL: https://yugtimes.com/news/32085/.

6. CzB «izmeril» populyarnost` kraudfandinga [E`lektronny`j resurs]. URL: https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10968260.

7. Ry`nok kraudfandinga prevy`sil 24 mlrd rublej [E`lektronny`j resurs]. URL: https://cbr.ru/press/event/?id=13947.

8. Kak poluchit` den`gi dlya biznesa s pomoshh`yu kraudfandinga [E`lektronny`j resurs]. URL: https://biplanlife7.ru/servisy/kraudfanding-kak-zarabotat.html.

9. Novy`e instrumenty` privlecheniya finansirovaniya / I.A. Kutepov, L.I. Lyakisheva, E.N. Privalova, E.S. Rozhkova, I.N. Sokolov, A.A. Soloxin, E`.A. Fiyaksel` [E`lektronny`j resurs]. URL: https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/219492205.

10. Volkova K.V. VKR – Analiz faktorov rezul`tativnosti privlecheniya finansirovaniya posredstvom krautfandinga v RF [E`lektronny`j resurs]. URL: file:///C:/Users/user/Downloads/%D0%92%D0%A0.pdf-1.pdf.

11. Ixsanova L.R., Selivanova K.M. Sovremenny`e tendencii razvitiya krautfandinga v Rossii i za rubezhom [E`lektronny`j resurs]. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29032924.

Статья поступила в редакцию 30.01.2023; одобрена после рецензирования 04.02.2023; принята к публикации 04.02.2023.

The article was submitted 30.01.2023; approved after reviewing 04.02.2023; accepted for publication 04.02.2023.

