

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

УДК 330.34(045)

© Смольникова А. В., Кузбенова Э. Р., 2021

# Краудфандинг как механизм народного финансирования: история и современность



**Альбина Витальевна Смольникова**, студентка магистратуры Финансового факультета, Финансовый университет, Москва, Россия

**Albina V. Smolnikova**, Master's degree student, Faculty of Finance, Financial University, Moscow, Russia  
albina.smolnikova@yandex.ru



**Эльгина Рустамовна Кузбенова**, студентка магистратуры Высшей школы управления, Финансовый университет, Москва, Россия

**Elgina R. Kuzbenova**, Master's degree student, School of Management, Financial University, Moscow, Russia  
elgina.kuzbenova@mail.ru

## АННОТАЦИЯ

В работе освещаются вопросы возникновения, развития и функционирования одного из современных механизмов финансирования – краудфандинга. Определена сущность и отличительные черты краудфандинга, рассмотрены исторические примеры реализации проектов, финансирование которых осуществлялось по модели, основанной на принципах краудфандинга, определены этапы развития данного механизма в России, а также приводится зарубежный опыт реализации краудфандинга в современном его виде посредством интернет-платформ. Особое внимание в работе уделено рассмотрению проекта, реализованного в России на схожих с краудфандингом принципах до появления данного понятия в современном виде. Указанный пример анализируется на предмет наличия основных черт, позволяющих отнести его к историческому прототипу краудфандинга. Проблематика данной работы связана с расширением хронологических рамок функционирования модели финансирования, основанной на принципах краудфандинга, в России. Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что модель финансирования, по своей сути, близкая к современному краудфандингу, реализовывалась в отечественной практике задолго до появления современного термина.

**Ключевые слова:** краудфандинг; проект; интернет-площадка, инвестор, механизм финансирования, кикстартер, народное финансирование, донор

**Для цитирования:** Смольникова А. В., Кузбенова Э. Р. Краудфандинг как механизм народного финансирования: история и современность. *Научные записки молодых исследователей*. 2021;9(1):5–12.

Научный руководитель: **Дуброва М. В.**, кандидат экономических наук, доцент, доцент Департамента общественных финансов, Финансовый университет, Москва, Россия / Scientific Supervisor: **Dubrova M. V.**, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Public Finance, Financial University, Moscow, Russia.

# Crowdfunding as a Public Financing Mechanism: History and Modernity

## ABSTRACT

*The paper highlights the emergence, development and functioning of one of the modern financing mechanisms – crowdfunding. The essence and distinctive features of crowdfunding are defined, historical examples of projects that were funded using the crowdfunding model are considered, stages of development of this mechanism in Russia are defined, and foreign experience in implementing crowdfunding in its modern form through Internet platforms is given. Special attention is paid to considering the project implemented in Russia on the principles similar to crowdfunding before the appearance of this concept in its modern form. This work's problems are related to the expansion of the chronological framework of the funding model's functioning based on the principles of crowdfunding in Russia. The analysis made it possible to conclude that the financing model, which is essentially close to modern crowdfunding, was implemented in domestic practice long before the appearance of the contemporary term.*

**Keywords:** crowdfunding; project; Internet platform; investor; financing mechanism; Kickstarter; popular financing; donor

**For citation:** Smolnikova A. V., Kuzbenova E. R. Crowdfunding as a public financing mechanism: History and modernity. *Nauchnye zapiski molodykh issledovatelei = Scientific notes of young researchers*. 2021;9(1):5–12.

## Введение

В условиях стремительного развития технологий в современном мире происходят изменения во всех сферах жизнедеятельности человеческого общества. Не является исключением и финансовая сфера, которая под влиянием технологического прогресса становится все более доступной, предлагая услуги и возможности для пользователей, предоставляемые с помощью информационных технологий [1, с. 27]. Одним из механизмов финансирования, который обязан своей популярностью развитию информационно-коммуникационных технологий, и в частности сети Интернет, является краудфандинг. Значительный вклад в исследование проблемы развития краудфандинга в России внесли В.М. Паргачевская, А.Д. Баранцев, Е.Н. Макарова, Ю.К. Паршина, С.Р. Седельников, М.А. Абрамян, И.А. Кутепов, О.Ю. Патласов и др. Существенно расширяя возможности получения финансирования на определенный проект за счет простоты и прозрачности процесса, отсутствия проверочных процедур, а также необходимости приведения сложных расчетов, подтверждающих экономическую эффективность проекта, краудфандинг способствует реализации инновационных проектов, стартапов, а также культурных мероприятий и т.д. Общеизвестным является факт, что краудфан-

динг считается зарубежной моделью финансирования проектов, пришедшей к нам в начале XXI в., однако в истории нашего государства содержатся примеры сбора средств на реализацию проектов по схожему принципу.

## Понятие и отличительные черты краудфандинга

Термин «краудфандинг» происходит от англ. crowd – толпа и funding – финансирование [2, с. 7]. В русском эквиваленте понятие трактуется как «народное финансирование». Суть данного явления заключается в добровольном финансировании проектов кругом лиц, которые заинтересованы в реализации проекта и готовы вкладывать средства. По критерию возвратности вложенных средств выделяют несколько моделей краудфандинга: модель краудфандинга, при которой возвратность средств не предусмотрена, модель краудлендинга, которая подразумевает возникновение обязательства заемщика по возврату полученных средств и установленной суммы процентов, а также модель краудинвестинга, подразумевающая участие инвестора в капитале компании заемщика и получение дохода от ее функционирования. Кроме того, существует мо-

дель rewards-краудфандинга, при которой донор получает нематериальное возмещение со стороны заемщика. Во всех моделях в финансировании проекта участвуют физические лица, круг которых не ограничен. В том виде, в котором краудфандинг существует в настоящее время, он реализуется посредством интернет-платформ, которые обеспечивают размещение заявки на финансирование, а также осуществляют перевод собранных средств на счет инициатора проекта [3, с. 250].

Краудфандинг как механизм финансирования имеет ряд отличительных черт, рассмотрение которых позволит глубже раскрыть сущность данного явления. К таким чертам относятся следующие:

**1. Четко заявленная цель** — даже при условии, что жертвователи средств в традиционном понимании краудфандинга не получают права на вознаграждение или возврат вложенных средств, привлечение внимания потенциальных инвесторов к проекту требует оглашения конкретной цели проекта. Существует множество различных альтернатив вложения свободных средств и для того, чтобы конкурировать за свободные ресурсы проекта, финансируемый по схеме краудфандинга, должен представлять интересную идею.

**2. Добровольность сбора средств** — отсутствие вознаграждения делает краудфандинг своего рода инструментом реализации благотворительных проектов. Решение о вложении средств инвесторы принимают на основе собственных предпочтений и полностью добровольно.

**3. Прозрачный ход сбора** — гласность и открытость процесса сбора средств, которая обеспечивается посредством публикации информации о проекте и о ходе сбора средств в сети, является основополагающим условием, обеспечивающим доверие инвесторов к платформе и инициатору проекта и, как следствие, является обязательным условием успешного получения финансирования на реализацию идеи.

**4. Помощь бывает не только денежной** — в настоящее время появляется все больше путей нефинансовой поддержки проекта за счет возможности дистанционного осуществления не только финансовых операций, но и иных видов деятельности [4, с. 86]. В качестве примера такого рода поддержки краудфандинговых проектов можно назвать юридические, рекламные, маркетинговые услуги, оказываемые сторонними лицами, по разным причинам заинтересованными в реализации проекта.

## Первый краудфандинговый проект

Принято считать, что краудфандинг — это современный феномен, возникновение которого датируется началом XXI в. Понятие краудфандинга действительно появилось сравнительно недавно, в 2006 г. Однако реализация проектов, содержащих в своей сути все черты, присущие краудфандингу в более ранние исторические периоды, позволяет говорить о существовании схожего механизма финансирования задолго до появления его современного названия. Одним из первых проектов, модель сбора средств на осуществление которого можно считать прототипом современного краудфандинга, является организация так называемого Второго народного ополчения в 1612 г. Прямой предпосылкой стали события Русско-польской войны (1609–1618 гг.), получившей название Польско-литовская интервенция, в ходе которой польские войска заняли и удерживали оккупацию столицы в течение двух лет.

Инициатором сбора средств выступил нижегородский земский староста Кузьма Минин, который в сентябре 1611 г. обратился к горожанам на общем собрании с призывом сделать денежное пожертвование на формирование боеспособного ополчения с целью освобождения Москвы от польских захватчиков. Исторические источники передают слова Минина: «Захотим помочь московскому государству, так не жалеть нам имения своего, не жалеть ничего, двory продавать, жен и детей закладывать...» [5, с. 27].

Призыв старосты получил решительную поддержку среди населения, новгородцы добровольно жертвовали средства на ополчение. Общим решением было установлено отдавать так называемую «третью деньгу» — третью часть имеющихся средств, а также иного имущества. Летописи содержат упоминания о горожанах, которые по собственной инициативе приносили сверх установленной суммы. Так, пожертвование одной богатой вдовы составило 10 тысяч рублей при имеющихся у нее 12. Также и Минин, помимо всех денежных средств, отдал семейные драгоценности.

На собранные средства, общая сумма которых оценивается в 45 тысяч рублей (в переводе на современные деньги около 100 млн руб.), было организовано боеспособное ополчение, во главе которого встал опытный военачальник суздальский князь Дмитрий Пожарский. Пожертвования расходовались на нужды ополчения. Так, воины получали жалова-

ние в размере от 30 до 50 рублей в год (в переводе на современные от 73 до 120 тыс. руб.).

В октябре 1612 г. ополчению во главе с Мининым и Пожарским удалось достичь поставленной цели — Москва была освобождена!

Можно выделить несколько характеристик механизма финансирования рассматриваемого проекта, которые позволяют отнести его к краудфандинговой модели. Во-первых, наличие четко поставленной цели — освобождение Москвы от польской интервенции — проблемы, к которой были равнодушны новгородцы, — обеспечило отклик и успешный сбор средств. Во-вторых, имеются сведения о добровольности осуществления пожертвований, несмотря на то, что в дальнейшем решением горожан была установлена обязательная сумма сбора. В-третьих, соблюдались принципы прозрачности сбора средств — гласность и открытость. Так, Минин на общегородском собрании объявил жителям о цели проекта и необходимости осуществления пожертвований. В-четвертых, наличие неденежной поддержки проекта проявляется в предоставлении самим Мининым и другими горожанами своего имущества, а также в непосредственном участии боеспособной части населения в ополчении. Таким образом, можно утверждать, что финансирование Второго народного ополчения осуществлялось по модели, в сущности, близкой к современному понятию краудфандинга.

## Зарубежный опыт

За рубежом краудфандинг в современном его виде получил широкое распространение в конце XX — начале XXI в. Одним из первых примеров применения схемы «народного финансирования» для сбора средств на конкретный проект в сети Интернет является сбор средств на организацию гастрольного тура музыкальной группы Marillion в США в 1997 г. Собранные поклонниками группы средства составили порядка 60 тыс. долл. [6, с. 182]. Таким же способом музыканты позднее осуществляли поиск финансирования для записи новых альбомов.

В первое десятилетие XXI в. по модели краудфандинга в США было реализовано несколько других культурных и социальных проектов. В дальнейшем сфера данного способа финансирования расширялась, и в 2012 г. он получил нормативное закрепление в законе США, который регламентировал сбор средств в размере до 1 млн долл. стартап-компаниями.

Говоря о развитии краудфандинга в США, необходимо отметить компанию Kickstarter, которая была основана в 2009 г. и стала одной из первых интернет-площадок сбора средств. Площадка функционирует таким образом, что заявку на получение финансирования под определенный проект может оставить любой зарегистрированный пользователь. Необходимым условием публикации заявки является указание суммы и срока сбора средств. Пользователи, заинтересованные в реализации проекта, так называемые доноры, перечисляют средства, которые автоматически возвращаются жертвователям в случае, если к определенному автором проекта сроку сумма не была полностью собрана. В случае успешного сбора средств площадка взимает комиссию в размере 5% от суммы проекта.

За десятилетний срок своего существования Kickstarter позволила привлечь 3,6 млрд долл. пожертвований, причем 381 млн долл. был собран уже в первые 3 года. За это время количество пользователей, пожертвовавших средства на площадке, составило порядка 15 млн человек, а количество проектов — более 142 тыс.

На платформе Kickstarter проекты реализуются как по классической схеме краудфандинга, которая не предполагает какого-либо вознаграждения для доноров, так и по схеме нефинансового вознаграждения. Последняя разновидность финансирования в рамках краудфандинга пользуется большой популярностью. Конкретными примерами неденежной благодарности за пожертвования является упоминание жертвователя в разделе благодарности при публикации книги или на сайте проекта, предоставление билетов на организуемое мероприятие, доступ к создаваемому ресурсу, вручение сувенирной продукции. Одним из наиболее интересных вариантов нефинансового вознаграждения для лица, перечислившего значительную сумму пожертвования на разработку и продвижение компьютерной игры, является присвоение герою игры имени донора. Спектр вариантов такого вида благодарности за предоставление средств на проект не ограничивается перечисленными вариантами, конкретная форма зависит от специфики проекта.

Одним из интересных фактов в истории краудфандинга в целом и площадки Kickstarter в частности стала реализация проекта по сбору средств на приготовление картофельного салата в 2014 г. по заявке Зака Брауна. Удивительно, что, несмотря

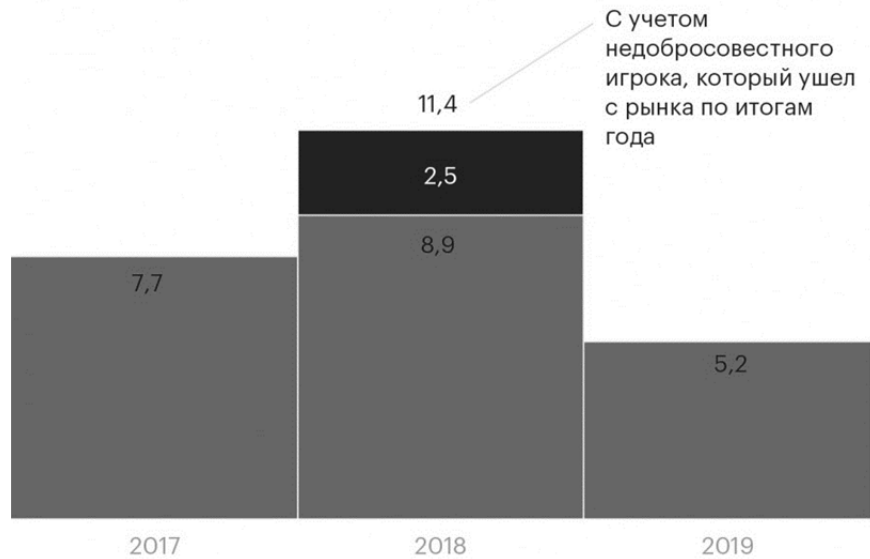


Рис. Объемы рынка краудфандинга в РФ, млрд руб.

Источник: ЦБ зафиксировал резкое падение интереса россиян к краудфандингу. РБК. URL: <https://www.rbc.ru/finances/18/11/2019/5dcd55c19a794751a1a5c3ca> (дата обращения: 15.12.2020).

на нестандартную цель проекта, сумма собранных средств составила свыше 55 тыс. долл.!

### Этапы развития краудфандинга в России

Развитие краудфандинга и сопутствующих ему процессов в России происходило в несколько этапов. Первый этап его развития можно обозначить как «неэлектронный краудфандинг» с временными рамками XVII–XX вв. В отечественной истории существуют несколько примеров применения механизма народного финансирования помимо выше-рассмотренного народного ополчения. Так, чтобы увековечить память о Минине и Пожарском, был создан памятник, финансирование которого также происходило на схожих с краудфандингом принципах. Ярким примером является сбор средств для постройки и закупки судов для создания добровольного морского флота в 1878 г. после войны с Турцией. Тогда сумма, собранная за три месяца, превысила 1 млн руб.

Следующий этап характеризуется массовым развитием краудфандинга в связи с появлением и распространением интернета. Развитие интернет-краудфандинга в России началось в 2008 г. со стартом проекта Мирослава Сарбаева «Kroogi.ru» – интернет-площадки для распространения оцифрованных художественных произведений, работающей по схеме «заплати сколько можешь». Далее в 2012 г. была запущена работа краудфандинговых площа-

док Planeta.ru и Boomstarter, а в 2014 г. заработала платформа «Вместе: для добрых дел», платежная система WebMoney запустила услугу «Коллективные покупки» и сервис Funding, позволяющий организовывать мероприятия. На 2019 г. оборот рынка краудфандинга РФ составляет 5,2 млрд руб., что характеризует его как начинающего активную фазу развития (см. рисунок).

### Современный этап развития и перспективы будущего

На сегодняшний день наиболее заметными игроками отечественного рынка выступают Boomstarter и Planeta [7, с. 78], составляющие 75–80% оборота рынка.

Planeta.ru направлена на сбор средств социальными предпринимателями и творческими людьми в разных областях – начиная от благотворительности и заканчивая выпуском интересных предметов интерьера. Данная площадка уверенно держит марку лидера по суммарному крауд-сбору в России, который в апреле 2016 г. превысил 400 млн руб. Также ей принадлежит рекорд суммы на один проект. Денежную сумму в 17 402 600 руб. удалось собрать для издания нового альбома группы «Алиса» и Константина Кинчева. Плюсами этой площадки являются высокая популярность и известность, а также возможность собирать деньги творческим стартапам. Из минусов можно отметить запрет на участие

со стороны коммерческих проектов и большая конкуренция среди проектов.

Второй по популярности и масштабу является краудфандинговая площадка Boomstarter, отличие которой в направленности не только на артистов, но на представителей IT-индустрии, например разработчиков игр и мобильных приложений [8, с. 33]. У данной крауд-площадки есть специальный раздел с мероприятиями и продажей на них билетов, а также с 2016 г. авторам проектов предоставлена возможность сбора денег до полного успеха без срока. В качестве плюсов Boomstarter выделяют возможность участия коммерческих проектов и предоставление поддержки кураторов, а среди минусов — возможность краудфандинга только по принципу «все или ничего», что означает возврат денег людям, если проект не соберет полной суммы, и ожидания пользователей, что на этой площадке будут реализовываться развлекательные проекты.

Помимо основных игроков рынка краудфандинга, в России с 2014 г. активно развиваются и осуществляют свою деятельность краудинвестиционные платформы, среди которых можно отметить<sup>1</sup>:

- «Пененза» — это платформа займов, где физические и юридические лица дают деньги в долг на конкретную цель. Заемщик берет на себя обязательство потратить деньги по целевому назначению, в противном случае его ждет разбирательство в суде. Несмотря на существующий риск невыплаты денежной суммы, для предпринимателей «Пененза» является выгодным инструментом для получения целевых денег. Установка на привлечение как физических, так и юридических лиц обеспечила платформе лидерство в объемах выданных кредитов на развитие бизнеса. Платформа может похвастаться объемом займов на сумму 20 млрд руб., а также 14 тыс. компаний в качестве клиентов. Также среди особенностей «Пенензы» можно отметить минимальный депозит в 5 тыс. руб., низкий уровень риска, доходность около 20% годовых;

- StartTrack — российская онлайн-площадка, созданная в 2014 г. государственным Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ) для развития поддержки стартапов со стороны частных инвесторов. Данная площадка характеризуется

неоднозначными отзывами — во-первых жалобами предпринимателей об удалении проектов, не собравших нужную сумму, а во-вторых, высокими процентами по займу, которые могут достигать до 40% годовых. За все время работы площадки было выдано займов на сумму 2,3 млрд руб., а количество клиентов составило более 6 тыс. компаний. Для данной платформы характерны минимальный взнос от 100 тыс. руб., доходность до 25% годовых, возможность онлайн-отслеживания развития бизнеса и ознакомления с юридическими документами и отчетностью заемщика;

- «Город денег». Еще одна площадка для краудфандинга инвестиционного типа, выступающая для бизнеса альтернативой микрофинансовым организациям. Данная платформа является членом рабочей группы при Центре компетенций по нормативному регулированию цифровой экономики Фонда «Сколково» и рабочей группы Центрального банка РФ по регулированию краудфандинга. «Город денег» имеет репутацию солидной и уважаемой организации, однако, по отзывам предпринимателей, проценты также могут достигать до 30–35% годовых;

- «Поток» — крупнейшая платформа p2b-кредитования в России, запущенная Альфа-Банком, где розничные инвесторы могут выгодно разместить средства, а представители малого бизнеса — получить займ на развитие в режиме онлайн;

- МодульДеньги. Это сервис МодульБанка для оказания помощи бизнесу в выигрыше тендеров. Платформа предназначена для фирм, уже выигравших госконтракт и которые нуждаются в средствах для его исполнения или участия в конкурсе на госзакупку. Ставка процента по займу составляет 25–35% в год, сама платформа берет 2% от займа.

В сравнении с зарубежным опытом краудфандинг в России и СНГ не так популярен. В США и Европе краудфандинг давно является механизмом развития малого бизнеса и благотворительной поддержки, а в отечественной системе история развития этой инновационной модели финансирования только набирает обороты. Безусловно, многие проекты успешно реализуются, однако нехватка свободных средств у населения, плохая информированность, низкий уровень развития малого бизнеса приводят к тому, что преобладают благотворительные, социальные и культурные проекты при ничтожной доле

<sup>1</sup> Краудфандинг в России: что это такое и топ-20 площадок. Бизнес.ру. URL: <https://www.business.ru/article/2937-kraudfanding-chto-eto-takoe-i-top-ploshchadok> (дата обращения: 25.10.2020).

вложений в реальную экономику. Это свидетельствует об отставании страны от мировых лидеров краудфандинга.

В будущем эксперты прогнозируют рост рынка краудфандинга в десятки раз, что приведет к развитию предпринимательства, творческой деятельности, благотворительности. Если это произойдет, то краудфандинг в России и странах СНГ выйдет на новый уровень, позволяя привлекать дополнительные средства для реализации бизнес-проектов на рынке. Ситуация в этом секторе динамична и быстро меняется, подтверждением этого является анализ отечественного рынка краудфандинга, который показывает стремительное развитие. По данным Банка России общий объем рынка краудфандинга в 2018 г. превысил объем в 15,2 млрд руб., продемонстрировав десятикратный рост по сравнению с 2015 г.

В июле 2019 г. был принят Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ»<sup>2</sup>, устанавливающий правила привлечения инвестиций через онлайн-платформы. Учитывая, что современный краудфандинг реализуется преимущественно в интернет-пространстве, указанный нормативно-правовой акт распространяется на деятельность по сбору средств через онлайн-платформы, в том числе в тех случаях, когда сбор осуществляется по модели краудфандинга. Несмотря на то что в законе официально не закреплено понятие краудфандинга и краудфандинговой деятельности, данный федеральный закон имеет определяющее значение для развития краудфандинговой деятельности и урегулирования работы всех участников данного типа финансирования в России. Закон ограничил сумму вложений от неквалифицированного инвестора 600 тыс. руб. в год в рамках всех платформ в России. Размер собственных средств оператора краудфандинговой платформы должен составлять минимум 5 млн руб. Вести реестр операторов таких площадок будет Центральный банк РФ. Закон также закрепляет понятие «утилитарное цифровое право» — право требовать передачи вещей, выполнения работ или оказания

услуг, а также передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности или на их использование.

Также стоит отметить ряд практических рекомендаций для дальнейшего развития краудфандинга в России. В частности, развитию такой модели финансирования будет способствовать законодательное закрепление понятия «краудфандинг» и других терминов в данной сфере, стимулирование применения такого механизма со стороны государства посредством введения налоговых преференций для краудинвесторов, а также разработка и применение методологии проверки добросовестности участников процесса инвестирования для защиты вложений частных инвесторов [9, с. 48].

## Выводы

В России развитие краудфандинговой отрасли происходит планомерно. Это выражается в популярности краудфандинга как финансирования бизнес-проектов, увеличения количества краудинвестиционных площадок и развитии акционерного краудфандинга. Однако краудфандинг как массовое явление еще непрочно вошел в жизнь российского общества. Причиной тому является низкая информированность населения о краудфинансовых инструментах.

Таким образом, резюмируя проведенный анализ развития краудфандинговой модели финансирования в России и за рубежом, можно сделать следующие выводы:

- краудфандинг представляет собой особую модель финансирования проекта, при котором инвестирование осуществляют множество субъектов, в том числе и физических лиц, и обладает такими характеристиками, как наличие конкретной цели, добровольность, прозрачность и возможность неденежного участия;
- реализация проектов в формате, близком к современному краудфандингу, осуществлялась задолго до появления данного термина. Так, в 1612 г. на схожих принципах осуществлялся сбор средств на организацию Второго народного ополчения для освобождения Москвы от польской интервенции;
- толчок к расширению применения такой модели финансирования был дан с появлением и развитием интернета;
- электронный краудфандинг, который реализуется на базе онлайн-платформ, получил рас-

<sup>2</sup> Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и внесении изменений в отдельные правовые акты». СПС «Консультант Плюс». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_330652/51e0d357f682d3189082f749bc2164ba0483f407/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/51e0d357f682d3189082f749bc2164ba0483f407/) (дата обращения: 12.10.2020).

пространение за рубежом в начале XXI в. В России данный сегмент появился позднее, однако в настоящее время растет быстрыми темпами, чему способствовало нормативно-правовое закрепление возможности инвестирования через онлайн-платформы;

• дальнейшее развитие краудфандинга в России связано с совершенствованием нормативно-правового регулирования данной сферы, а также с развитием механизмов государственного регулирования деятельности по финансированию проектов в таком формате.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Гузь Н.А., Дуброва М.В. Применение информационных технологий для повышения эффективности некоммерческих организаций. Экономика, бизнес, инновации: проблемы, тенденции и перспективы развития. Монография. Г.Ю. Гуляев, ред. Пенза; 2020:23–34.
2. Гамбеева Ю.Н., Кожухова Н.Н. Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент цифровой экономики: национальные модели. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2019;77:6–32.
3. Шайхутдинова Д.Р., Синявский И.А. Сущность краудфандинга и оценка современного состояния его развития в России. *Новая наука: от идеи к результату*. 2016;5(1):249–254.
4. Дуброва М.В. Трансформация внутренней среды некоммерческих организаций в условиях цифровой экономики. *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2020;1(1):81–90.
5. Соловьев С.М. История России с древнейших времен. В 29 т. Т. 2. М.: Директ-Медиа; 2016. 524 с.
6. Попова И. и др. Использование краудфандинговых платформ в России и за рубежом. *Молодой исследователь Дона*. 2017;6(9):182–189.
7. Абрамян М.А. Правовой статус краудфандинга. Эволюция российского права. Материалы XVIII заочной международной научной конференции молодых ученых и студентов. Уральский государственный юридический университет; 2020:78–79.
8. Чулков А.А. Обзор краудфандинговых платформ в России. *Наука, образование и культура*. 2020;3(47):34–42.
9. Кутепов И.А. и др. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России. Аналитический доклад ВШЭ и ЦСР. М.: 2018. 98 с. URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/d43/d43abe96c5e5a9cc5dea8c673f5028e1.pdf> (дата обращения: 30.01.2021).

### REFERENCES

1. Guz N.A., Dubrova M.V. The use of information technology to improve the efficiency of non-profit organizations. In: *Economy, business, innovation: problems, trends and development prospects*. Monograph. G. Yu. Gulyaev, ed. Penza; 2020:23–34. (In Russ.).
2. Gambееva Yu.N., Kozhukhova N.N. Crowdfunding as an innovative financial instrument of the digital economy: national models. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. 2019;77:6–32. (In Russ.).
3. Shaikhutdinova D.R., Sinyavsky I.A. The essence of crowdfunding and assessment of the current state of its development in Russia. *Novaya nauka: ot idei k rezul'tatu*. 2016;5(1):249–254. (In Russ.).
4. Dubrova M.V. Transformation of the internal environment of non-profit organizations in the digital economy. *Ekonomika i upravleniye: problemy, resheniya*. 2020;1(1):81–90. (In Russ.).
5. Soloviev S.M. History of Russia since ancient times. In 29 volumes. Vol. 2. Moscow: Direct-Media; 2016. (In Russ.).
6. Popova I. et al. The use of crowdfunding platforms in Russia and abroad. *Molodoy issledovatel' Dona*. 2017;6(9):182–189. (In Russ.).
7. Abramyan M.A. Legal status of crowdfunding. Evolution of Russian law. In: *Materials of the XVIII Correspondence International Scientific Conference of Young Scientists and Students*. Ural State Law University; 2020:78–79. (In Russ.).
8. Chulkov A.A. Overview of crowdfunding platforms in Russia. *Nauka, obrazovaniye i kul'tura*. 2020;3(47):34–42. (In Russ.).
9. Kutepov I.A. et al. New instruments for attracting financing for the development of technology companies: practice of use and development prospects in Russia. Analytical report by HSE and CSR. Moscow: 2018. URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/d43/d43abe96c5e5a9cc5dea8c673f5028e1.pdf> (accessed on 30.01.2021). (In Russ.).