

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 338.27 JEL G19

DOI 10.26425/1816-4277-2020-1-129-136

Неопуло Клавдия Лазаревна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-8306-0444

e-mail: kneopulo@mail.ru

Попов Иван Сергеевич
студент магистратуры, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

e-mail: ivanpopov@yandex.ru

Куксов Александр Сергеевич
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация

ORCID: 0000-0001-9142-3719

e-mail: kuksov55@list.ru

Neopulo Klavdiya
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-8306-0444

e-mail: kneopulo@mail.ru

Popov Ivan
Graduate student, State University of Management, Moscow, Russia

e-mail: ivanpopov@yandex.ru

Kuksov Alexandr
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia

ORCID: 0000-0001-9142-3719

e-mail: kuksov55@list.ru

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ КРАУДФАНДИНГА КАК СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В условиях стремительного развития цифровой экономики и трансформации бизнеса все более востребованным становится и современный инструментарий финансовых технологий. В данной статье исследованы и отражены основные аспекты краудфандингового финансирования в Российской Федерации. Определено значение краудфандинга в реализации проектов, в частности, в социальной сфере. Приведен анализ и отображена статистика наиболее популярных краудфандинговых сервисов. Рассмотрена структура краудфандингового финансирования по направлениям, стране принадлежности пользователей инвестиционной платформы *Planeta.ru*. Отражены факторы и сформулированы основные векторы развития краудфандинга как полноправного механизма финансирования в современных условиях.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, социальный проект, финансирование, пользователь, инвестиции.

Цитирование: Неопуло К.Л., Попов И.С., Куксов А.С. Тенденции и перспективы реализации краудфандинга как способа финансирования инвестиционных проектов в Российской Федерации // Вестник университета. 2020. № 1. С. 129–136.

TRENDS AND PROSPECTS FOR THE IMPLEMENTATION OF CROWDFUNDING AS A WAY OF FINANCING INVESTMENT PROJECTS IN RUSSIA

Abstract. With the rapid development of the digital economy and business transformation, modern financial technology tools are becoming more and more in demand. This article explores and reflects the main aspects of crowdfunding financing in the Russian Federation. The significance of crowdfunding in the implementation of projects, in particular in the social sphere, has been determined. The analysis has been presented and statistics of the most popular crowdfunding services has been displayed. The structure of crowdfunding financing by areas, country of ownership of users of the investment platform *Planeta.ru* has been considered. The factors have been reflected and the main vectors of the development of crowdfunding as a full-fledged financing mechanism in modern conditions have been formulated.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, social project, financing, user, investments.

For citation: Neopulo K.L., Popov I.S., Kuksov A.S. (2020) Trends and prospects for the implementation of crowdfunding as a way of financing investment projects in russia. *Vestnik universiteta*. 1. 1, pp. 129–136. DOI: 10.26425/1816-4277-2020-1-129-136

Краудфандинг – модель финансирования, сформировавшаяся как целостный инструмент привлечения средств относительно недавно. Краудфандинг представляет собой народное финансирование, при котором граждане объединяют свои средства на поддержку определенных проектов.

Краудфандинг, как законный способ привлечения денежных средств, обладает большим потенциалом, которым можно воспользоваться для реализации проектов [7].

© Неопуло К.Л., Попов И.С., Куксов А.С., 2020. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2020. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Основная задача краудфандинга в настоящее время – финансирование стартапов или уже действующего бизнеса [8]. Такая финансовая поддержка очень важна для развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Основная суть модели состоит в том, что организация привлечения средств осуществляется небольшими партиями от неограниченного круга пользователей. С развитием интернета это сделать гораздо проще. Важное место в продвижении проектов для краудфандинга отводится социальным сетям. В интернете есть возможность создавать группы по интересам, что позволяет пользователям самостоятельно выбирать проекты, которые им интересны, без привлечения посредников [10]. Кроме того, используя рекламу по принципу таргетинга можно привлечь большее число участников. Благодаря сети «Интернет» (далее – Интернет) можно найти спонсоров не только из региона, в котором реализуется проект, но и из других регионов и даже стран.

Вносителями средств по краудфандинговому проекту могут быть физические и юридические лица. Отличием краудфандинга от благотворительности является то, что последняя связана с сочувствием в какой-либо ситуации и не отдает взамен никаких благ. Краудфандинг прежде всего привлекает деньги в бизнес и предусматривает возмездность пожертвования [12]. Положительной чертой краудфандинга является независимость от участников, отсутствие жесткого контроля за использованием средств.

Инвестирование отличается тем, что в обмен на средства инвесторы получают определенные материальные блага. Например, при инвестировании в производство можно получать дивиденды, при инвестировании в строительство – помещение в собственность или в пользование.

Можно выделить несколько видов краудфандинга:

- по наличию вознаграждения от участия: отсутствует, имеется нефинансовое, имеется финансовое вознаграждение. Если участие в краудфандинге не предусматривает вознаграждение, значит участники не рассматривают материальную составляющую как цель участия, он просто решил поддержать проект. Как нефинансовое вознаграждение могут быть грамоты, дипломы. Финансовым вознаграждением будут скидки, бонусы, подарочные карты, сертификаты, льготное обслуживание и т. п.;

- по цели проекта: политический, социальный, культурный, творческий и т. п.

Социальный краудфандинг ориентирован, прежде всего, на развитие проектов в социальных отраслях. Традиционно, к ним относятся образование, здравоохранение, экология и т. д. Важной отличительной особенностью краудфандинга от благотворительности является то, что социальные проекты при таком финансировании всегда ориентированы на получение результата.

Социальное предпринимательство начинает набирать обороты в нашей стране, и краудфандинг позволяет реализовывать социально значимые проекты. К примеру, в Республике Бурятия, где имеется проблема с обеспеченностью дошкольными учреждениями, на основе краудфандинга открываются детские сады [9]. Также примером можно привести производство крем-меда и медовых муссов, запущенного на собранные по краудфандингу средства. Проект интересен тем, что представляет необычную продукцию, а также, что производство размещено в деревне в Свердловской области, местные жители которой были обеспечены рабочими местами. Кроме того, размещение проекта на краудфандинговой платформе позволило найти новых клиентов. Таким образом, были одновременно решены две проблемы – собраны средства на открытие производства и осуществлена реклама продукта [11].

С помощью краудфандинга можно привлечь не только средства, но и внимание, а также провести маркетинговое исследование. Например, автор проекта объявил, что нужно собрать за месяц 50 000,00 руб., а собрано было 20 000,00 руб. В таком случае деньги должны быть возвращены вкладчикам. Считается, что если нужная сумма не набралась, значит проект неинтересен людям и, следовательно, не особо перспективен. По итогам сбора средств проект можно доработать и повторно выставить на общественное обсуждение.

В краудфандинге важно использовать правильно составленные документы – бизнес-план, сметы, расчеты, чтобы как можно полнее отразить сущность проекта. Информация о сборе денежных средств должна быть открыта для всех. Особый интерес у спонсоров будет к тем проектам, которые имеют социальную составляющую – развитие территорий, уплата налогов, обучение персонала, создание новых рабочих мест, благотворительность. Это будет говорить о том, что средства, вложенные на реализацию проекта, дадут большой положительный результат.

Значение краудфандинга определяется тем, что существует проблема привлечения финансовых средств для реализации проектов, в частности в социальной сфере. Традиционные формы привлечения капитала, такие как кредит, не позволяют справиться с этой задачей малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям на приемлемых для них условиях, поскольку взять кредит достаточно сложно. Проблема поиска капитала послужила причиной появления новых моделей финансирования проектов, одной из которых выступает краудфандинг, по сути представляющий собой альтернативное финансирование с использованием Интернета [5].

Краудфандинг может быть хорошей альтернативой или дополнением к различным мерам государственной поддержки: субсидированию, льготному кредитованию и др. Полученные средства можно направить на первоначальный взнос по кредиту, приобретение оборудования или инвентаря, покупку (аренду) или ремонт помещения, оформление необходимой документации, обучение персонала и т. п. [6].

Особенность краудфандинга заключается в том, что собранные средства направлены на целевое финансирование конкретного проекта. Если организатор собирает средства на строительство дома культуры, то он их и получает для строительства дома культуры [3]. Схема финансирования по краудфандингу работает более быстрее, прозрачнее, без бюрократических преград.

Динамика развития краудфандингового финансирования подтверждается статистикой. За первое полугодие 2019 г. объем финансирования с использованием инструментария краудфандинга составил 6,923 млрд долл. США. Российский рынок краудфандинга за последние 5 лет вырос более чем в 40 раз по объему финансирования. Если в 2014 г. общий объем финансирования в проекты составлял только 0,3 млрд. рублей в год, то в 2018 г. сумма составила около 14 млрд руб. (по оценкам Банка России от 13 до 15 млрд руб.), а в 2019 г. может достичь 16 млрд руб. При этом, развитие рынка идет не по линейному тренду, а по экспоненте. В ближайшие 2 года возможно ожидать более чем двукратный рост инвестиций на рынке краудфандинга, а в 5-летней перспективе, по прогнозу Банка России, объем краудфандингового финансирования достигнет 1 трлн руб. в год [15].

Развитие краудфандинга связано со следующими факторами:

- с привлечением к инвестированию различных проектов широкого круга лиц посредством концентрации небольших сумм инвестиций на электронных краудфандинговых площадках. Немаловажную роль в распространении краудфандингового финансирования играет развитие информационных технологий и распространение сети Интернет;
- объемы по традиционным способам финансирования сокращаются ввиду стремления инвесторов к максимальной диверсификации рисков;
- краудфандинговые проекты имеют потенциальную высокую доходность при относительно невысоком уровне риска за счет ограничения сумм инвестирования в проекты.

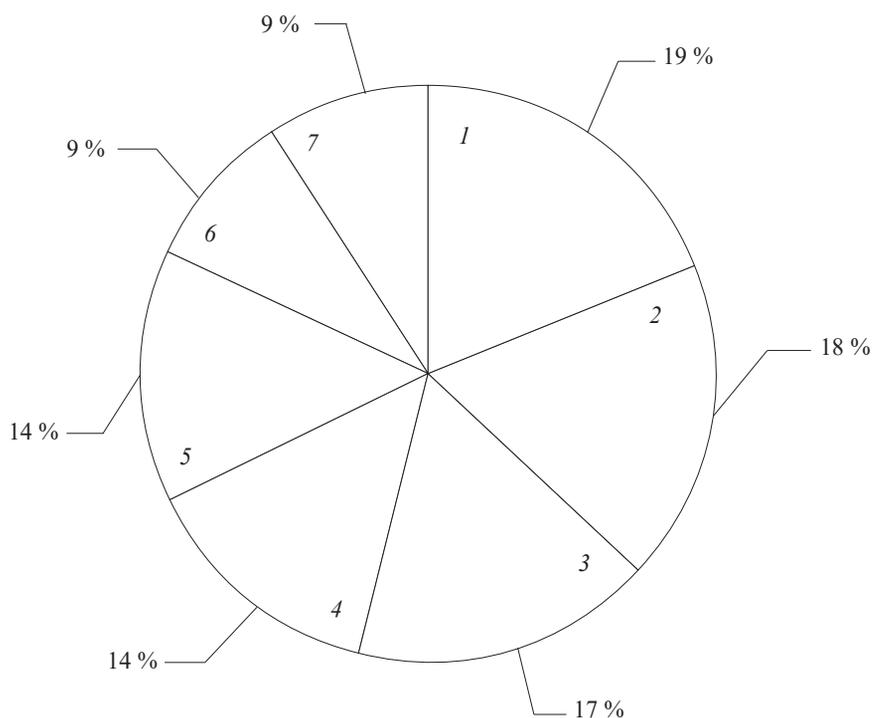
В отличие от западных стран, краудфандинг не получил достаточного распространения в РФ, потому что считается многими как попрошайничество. Вместе с тем, краудфандинг считается революционным направлением привлечения средств [4]. Получают интерес со стороны инвесторов краудфандинговые платформы. В настоящее время функционирует несколько краудфандинговых платформ, наибольшей популярностью из которых пользуется Planeta.ru [14].

Planeta.ru – российская краудфандинговая платформа, интернет-сервис по привлечению коллективного финансирования на создание творческих, научных, социальных, предпринимательских и иных проектов. Одна из первых и крупнейшая в Рунете площадка для сбора средств на реализацию проектов. По утверждению основателей, за 5 лет существования через платформу привлечено более 700 млн руб. и успешно завершено более 2,5 тыс. краудфандинговых кампаний [13].

Структура краудфандингового финансирования по направлениям представлена на рисунке 1. Как видно из представленной структуры, общественные проекты занимают наибольший вес, однако популярностью пользуются направления музыки, кино, видео и анимации. Что касается числа пользователей платформы Planeta.ru, ежемесячно сайт посещает порядка 500 тыс. пользователей, а общее число посещений составляет 700 тыс. посещений.

Структура пользователей по стране принадлежности представлена на рисунке 2:

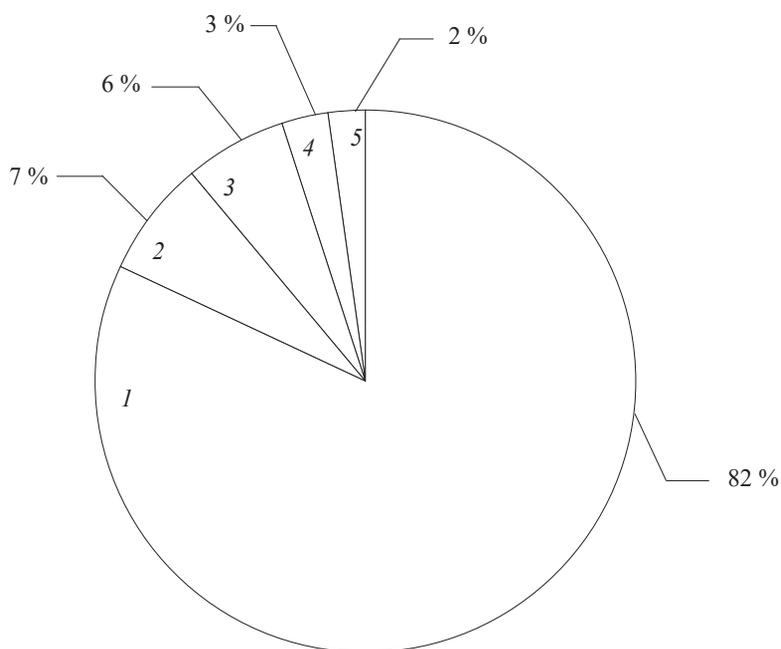
Как видно из представленной структуры, наибольший вес занимают пользователи из России – 82 %, пользователи из Украины составляют 7 %, из Белоруссии – 3 %. Всего на долю посетителей из стран СНГ приходится более 90 %. Таким образом, платформа не пользуется популярностью у иностранных инвесторов, так как существуют более крупные краудфандинговые платформы.



1 – общественные проекты; 2 – музыка; 3 – кино, видео, анимация; 4 – благотворительность; 5 – литература и журналистика; 6 – бизнес и технологии; 7 – другие проекты

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Структура краудфандингового финансирования по направлениям на платформе Planeta.ru

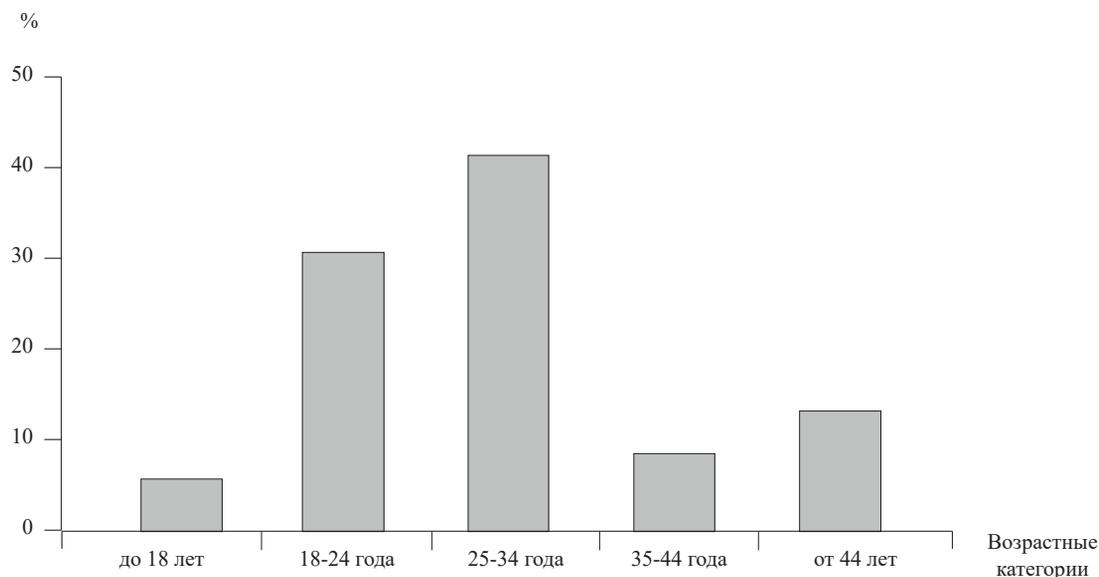


1 – Россия; 2 – Украина; 3 – Европа; 4 – Беларусь; 5 – Прочее

Источник: [13]

Рис. 2. Структура пользователей платформы Planeta.ru по стране принадлежности

Статистика посетителей по возрасту представлена на рисунке 3.



Источник: [13]

Рис. 3. Статистика посетителей платформы Planeta.ru по возрасту

Как видно из представленной статистики, наибольший вес среди инвесторов составляют люди в возрасте от 25 до 34 лет, а также от 18 до 24 лет. Сложившийся интерес объясняется более высоким уровнем информационной грамотности представленных возрастных категорий по сравнению с более старшими категориями.

На данной и на подобных электронных площадках идет прямое народное голосование за тот или иной проект, голосом же является выделяемая сумма. Так авторы проектов могут конкурировать между собой, что приводит к победе наиболее востребованных и обоснованных проектов.

Пользуются вниманием такие платформы и у кредитных организаций. Если какой-либо из проектов-соискателей сумел заинтересовать, то банк может предложить свои услуги. Таким образом, краудфандинговые платформы могут стать хорошей площадкой для опубликования бизнес-идей и поиска потенциальных кредиторов и контрагентов.

Несмотря на то, что краудфандинг получает все большее распространение, законодатели не спешили устанавливать правовое регулирование в его отношении. В 2017 г. в рамках реализации «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» Банком России и Министерством экономического развития были представлены два разных законопроекта о регулировании рынка краудфандинга [2]. Принципиальным различием в них стал вопрос предельных сумм инвестиций для неквалифицированных инвесторов. Банк России в первую очередь беспокоят риски граждан, в то время как Министерство экономического развития Российской Федерации заботится о развитии рынка. По мнению Министерства экономического развития Российской Федерации, гражданам, не являющимся квалифицированными инвесторами или индивидуальными предпринимателями, стоит ограничить сумму вложения в течение одного года. Банк России считает, что для одного инвестора (физического лица) сумма вложений в течение года не должна быть более 600 тыс. руб. (за рядом исключений), а одно лицо может привлечь с использованием инвестиционной (краудфандинговой) платформы в течение года не более 1 млрд руб. [1].

Стоит отметить, что спонсорами средств выступают обычные граждане со среднестатистическими доходами. Как правило, размер пожертвования не превышает 1 тыс. руб. с человека. Для получения больших вложений потребуется инвестирование.

Среди граждан присутствует недоверие к электронным платежным системам, поскольку есть риск потерять денежные средства, быть обманутым, вкладываясь в несуществующий проект. Если же успешные проекты будут представлены общественности, то интерес к данному виду финансирования будет повышаться.

Таким образом, можно сказать, что краудфандинг можно рассматривать как хорошую основу для финансирования стартапа или уже действующего бизнеса. Кроме того, это альтернатива или дополнение к собственным средствам, банковскому кредитованию, инвестированию, мерам государственной и муниципальной поддержки (субсидирование, грант и т. п.). Однако, не стоит думать, что в бизнесе нужно рассчитывать на краудфандинг. Сегодня люди будут интересоваться твоим проектом, а завтра уже нет. Кроме того, большие суммы по краудфандингу выручить стартапу проблематично.

Подводя итог, с сожалением следует отметить, что темпы развития краудфандинг в России до настоящего времени развивался не такими быстрыми темпами, как в западных странах. Одна из причин состоит как в невысокой информационной грамотности населения, так и в низком уровне реальных доходов, не позволяющих осуществлять инвестиции.

Противоречия законодательной базы с вступлением в силу с 1 января 2020 г. закона «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» частично будут разрешены, что позволит защитить интересы потенциальных инвесторов и активизировать краудфандинговое финансирование [1].

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (дата обращения: 21.10.2019).
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 г. № 1083-р (ред. от 30.03.2018 г.) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/ (дата обращения: 21.10.2019).
3. Аванесян, Д. Н., Максимова, В. В., Прохоренко, Ю. Н., Чикунова, А. А. Краудфандинг – система инвестирования инновационных проектов // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – № 3 (20). – С. 54-55.
4. Гончарова, Ю. В., Егоров, В. А. Краудфандинг как источник финансирования инновационной деятельности // Вестник современных исследований. – 2018. – № 5.4 (20). – С. 85-87.
5. Веселовский, М. Я. Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 2 (32). – С. 7-13
6. Вешнякова, К. Д. Краудфандинг как современный способ финансирования проектов // Конкурентоспособность территорий: материалы XX Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. Екатеринбург, 27-28 апр. 2017 г. В 8-ми ч. – Ч. 8. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2017. – С. 156-159.
7. Калинина, И. А., Бармашов, К. С. Использование краудфандинга, краудсорсинга и фандрайзинга для организации предпринимательских проектов // Креативная экономика. – 2017. – Т. 11. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-kraudfandinga-kraudsorsinga-i-fandrayzinga-dlya-organizatsii-predprinimatelskih-proektov> (дата обращения: 21.10.2019).
8. Ляндау, Ю. В. Бизнес-архитектор: Построение систем управления: монография. Часть II. – М.: Русайнс, 2016. – 140 с.
9. Михалева, О.В. Бурятия планируют открыть первый детский сад на основе краудфандинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.infpol.ru/97047-v-buryatii-planiruyut-otkryt-pervyy-detskiy-sad-na-osnove-kraudfandinga/> (дата обращения: 21.10.2019).
10. Неопуло, К. Л., Попов, И. С. Возможности крупнейших зарубежных и российских краудфандинговых площадок как инструмента продвижения социальных проектов на рынок // Львовские чтения – 2019: сборник статей VII Всероссийской научной конференции. Москва, 13 марта 2019 г. / Под науч. ред. Г. Б. Клейнера. – М.: ГУУ, 2019. – С. 233-236.
11. Шляхов, Е. 42 лайфхака краудфандинга: как собрать деньги на стартап [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://biz360.ru/materials/42-layfkhaka-kraudfandinga-kak-sobrat-dengi-na-startap/> (дата обращения: 21.10.2019).
12. Штайгенбергер, Н., Шкуркин, Д. В. Краудфандинг как способ некоммерческого финансирования // Достижения современной науки и образования: сборник статей и тезисов докладов IV международной междисциплинарной конференции. Ставрополь, 18-19 мая 2018 г. – Таганрог: ЭльДирект, 2018. – С. 183-185.

13. Planeta.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://planeta.ru/> (дата обращения: 21.10.2019).
14. Planeta – российская краудфандинговая платформа // Crowdsourcing.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru/sites/347> (дата обращения: 21.10.2019).
15. Sochneva, E. N., Vasileva, Z. A., Bagdasaryan, I. S., Almabekova, O. A. Social entrepreneurship in emerging economy // International multidisciplinary scientific conference on social sciences & arts, SGEM 2016: Conference proceedings. Albena, Bulgaria. Book 2. Vol. IV. – Pp. 595-600.

References

1. Federal'nyi zakon ot 02.08.2019 № 259-FZ «O privilezhenii investitsii s ispol'zovaniem investitsionnykh platform i o vnesenii izmenenii v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossiiskoi Federatsii» [Federal law dated August 02, 2019) № 259 «On attracting investments using investment platforms and on amending certain legislative acts of the Russian Federation»]. Available at: <http://crowdsourcing.ru/sites/347> (accessed 21.10.2019).
2. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 02.06.2016 N 1083-r (red. ot 30.03.2018) «Ob utverzhdenii Strategii razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda» (vmeste s Planom meropriyatiy (dorozhnoi kartoi) po realizatsii Strategii razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda)» [The order of the Government of the Russian Federation of June 02.2016 N 1083-r «On Approval of the Strategy for the Development of Small and Medium-Sized Enterprises in the Russian Federation for the Period until 2030 ”(together with the “ Plan of Measures (Roadmap ”) for the implementation of the Strategy for the Development of Small and Medium-Sized enterprises in the Russian Federation for the Period until 2030”)]]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/ (accessed 21.10.2019).
3. Avanesyan D. N., Maksimova V. V., Prokhorenko Yu. N., Chikunova A. A. Kraudfanding – sistema investirovaniya innovatsionnykh proektov [Crowdfunding is an investment system of innovative projects], Sovremennyye nauchnye issledovaniya i razrabotki, 2018, I. 3 (20), Pp. 54-55.
4. Goncharova, Yu. V., Egorov V. A. Kraudfanding kak istochnik finansirovaniya innovatsionnoi deyatel'nosti [Crowdfunding as a source of financing of innovative activity], Vestnik sovremennykh issledovaniy, 2018, I. 5.4 (20), Pp. 85-87.
5. Veselovskii M. Ya. Kraudfanding v Rossii: sostoyanie i vozmozhnosti stimulirovaniya innovatsionnykh startapov [Crowdfunding in Russia: status and the possibility of fostering innovative startups], Innovatsionnoe razvitie ekonomiki [Innovative Development of Economy Journal], 2016, I. 2 (32), Pp. 7-13.
6. Veshnyakova K. D. Kraudfanding kak sovremennyyi sposob finansirovaniya proektov [Crowdfunding as a modern way of financing projects], Konkurentosposobnost' territorii. Materialy XX Vserossiiskogo ekonomicheskogo foruma molodykh uchenykh i studentov Ekaterinburg, 27-28 aprelya 2017 g. V 8 chastyakh. Chast' 8 [Competitiveness of territories. Proceedings of the XX All-Russian Economic Forum of Young Scientists and Students Ekaterinburg, April 27-28, 2017. In 8 parts. Part 8], Ekaterinburg, Ural'skii gosudarstvennyi ekonomicheskii universitet, 2017, Pp. 156-159.
7. Kalinina I. A., Barmashov K. S. Ispol'zovanie kraudfandinga, kraudsoringa i fandraizinga dlya organizatsii predprinimatel'skikh proektov [Using crowdfunding, crowdsourcing and fundraising to organize entrepreneurial projects], Kreativnaya ekonomika [Creative economy], 2017, Vol. 11, I. 12. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-kraudfandinga-kraudsoringa-i-fandraizinga-dlya-organizatsii-predprinimatelskih-proektov> (accessed 21.10.2019).
8. Lyandau Yu. V. t. Biznes-arkhitektor. Postroenie sistem upravleniya: monografiya. Chast' II [The business architect. Construction of control systems: monography. Part II], Moscow, Rusains, 2016, 140 p.
9. Mikhaleva O. V Buryatii planiruyut otkryt' pervyi detskii sad na osnove kraudfandinga [Buryatia plans to open the first kindergarten on the basis of crowdfunding]. Available at: <https://www.infpol.ru/97047-v-buryatii-planiruyut-otkryt-pervyy-detskiy-sad-na-osnove-kraudfandinga/> (accessed 21.10.2019).
10. Neopulo K. L., Popov I. S. Vozmozhnosti krupneishikh zarubezhnykh i rossiiskikh kraudfandingovykh ploshchadok kak instrumenta prodvizheniya sotsial'nykh proektov na rynek [Opportunities of the largest foreign and Russian crowdfunding platforms as a tool to promote social projects on the market], L'vovskie chteniya – 2019: Sbornik statei VII Vserossiiskoi nauchnoi konferentsii. Pod nauchnoi redaktsiei G. B. Kleinera [In the collection: Lviv Readings - 2019 Collection of articles of the VII All-Russian Scientific Conference. Under the scientific editorship of G. B. Kleiner], Moscow, GUU, 2019, Pp. 233-236.
11. Shlyakhov E. 42 laifkhaka kraudfandinga: kak sobrat' den'gi na startap [42 life hacking crowdfunding: how to raise money for a startup]. Available at: <https://biz360.ru/materials/42-layfkhaka-kraudfandinga-kak-sobrat-dengi-na-startap/> (accessed 21.10.2019).

12. Shteigenberger N., Shkurkin D. V. Kraudfanding kak sposob nekommercheskogo finansirovaniya [*Crowdfunding as a way of non-commercial financing*], Dostizheniya sovremennoi nauki i obrazovaniya. Sbornik statei i tezisov dokladov IV mezhdunarodnoi mezhdistsiplinarnoi konferentsii Stavropol', 18-19 maya 2018 g. [*Achievements of modern science and education. Collection of articles and abstracts of the IV International Interdisciplinary Conference. Stavropol, May 18-19, 2018*], Taganrog, El`Direkt, 2018, Pp. 183-185.
13. Planeta.ru. Available at: <https://planeta.ru/> (accessed 21.10.2019).
14. Planeta – Rossiiskaya kraudfandingovaya platforma [*Planeta is Russian crowdfunding platform*], Crowdsourcing.ru Available at: <http://crowdsourcing.ru/sites/347> (accessed 21.10.2019).
15. Sochneva E. N., Vassil`eva Z. A., Bagdasaryan I. S., Almabekova O. A. Social entrepreneurship in emerging economy, International multidisciplinary scientific conference on social sciences & arts SGEM 2016, Conference proceedings, Book 2, Vol. IV, Pp. 595-600.