

УДК 330.34

История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ

Канд. экон. наук **Санин М.К.** sanin-mk@yandex.ru
Университет ИТМО
197101, Санкт-Петербург, пр-т Кронверкский, д. 49

В статье дано подробное описание истории появления самого явления краудфандинга, дано его определение, а также подробно описаны этапы развитие краудфандинга в интернете. Предложена классификация краудфандинга с позиции целей и видов, а также подробно дана классификация видов краудинвестинга, а именно модель Роялти, народное кредитование и акционерный краудфандинг. Перечислены наиболее успешные платформы краудфандинга, описана история их возникновения, специализация, этапы развития, наиболее успешные проекты с точки зрения инвестирования и привлечения инвестиций. Рассмотрена история развития и становления краудфандинга в России, и даны перспективы его развития. Проведен анализ причин столь динамичного развития данного вида инвестирования проектов. Рассмотрены особенности законодательства в отношении краудфандинга в разных странах. Рассмотрена возможность применения краудфандинга как основного способа привлечения инвестиций в новые инновационные продукты, проекты, программное обеспечение и прочее. Рассмотрены основные причины популярности краудфандинга с позиции донатора (инвестора) и с точки зрения автора краудфандинг-проект, а именно: возможность инвестировать средства непосредственно в производство интересного продукта, инновационной идеи на начальном этапе; перспективы высокого уровня отдачи инвестиций; большой выбор проектов для инвестирования; возможность участия небольшими суммами; с точки зрения создателя проекта; возможность реализовать идею, найти финансирование на которую традиционными способами было бы невозможно; минимальные затраты в случае, если проект не соберет достаточного количества средства.

Ключевые слова: краудфандинг, краудинвестинг, роялти, краудсорсинг, фрилансер, стартап-компания, донатор, спонсор, инвестор, предзаказ, акционерный краудфандинг, народное кредитование - краудлендинг, кикстартер.

The history of the crowdfunding .The classification of species. Analysis of development prospects and benefits

Ph.D. **Sanin M.K.** sanin-mk@yandex.ru
ITMO University
197101, Russia, Saint-Petersburg, Kronverksky pr., 49

The article gives a detailed description of the history of the emergence of the phenomenon of crowdfunding, given its definition as well as the detailed stages of development of the Internet crowdfunding. The classification of a position crowdfunding purposes and types, as well as detail the classification of types of kraudinvestinga, namely model Royalties national lending and equity crowdfunding. Lists the most successful crowdfunding platforms, describes the history of their origin, specialization, stages of development, the most successful projects in terms of investment and attract investment. The history of development and formation of crowdfunding in Russia, given the prospects for its development. The analysis of the reasons for the dynamic development of this type of investment projects. The features of the legislation in respect of crowdfunding in different countries. The possibility of using crowdfunding as the main way of attracting investment in innovative new products , projects , software and more. The main reasons for the popularity of crowdfunding from the position of the donor (the investor) and from the point of view of the author crowdfunding project, namely, the ability to invest directly in the production of interesting product, an innovative idea at an early stage; prospects for a high level of return on investment; large variety of projects for investment; the opportunity to participate in small amounts; from the perspective of the creator

of the project; the ability to realize the idea, find funding for that traditional methods would be impossible; minimum cost if the project does not collect sufficient funds.

Keywords: crowdfunding, crowdinvesting, royalties, crowdsourcing, freelancer, start-up company, donator, sponsor, investor, pre-order, equity crowdfunding, national loans, kick-starter.

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. crowdfunding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов) [1]. Краудфандинг рассматривается как частный случай Краудсорсинга. Сбор средств может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого [8].

Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов, а информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех [3].

Считается, что термин Краудфандинг появился одновременно с термином Краудсорсинг в 2006 году, и его автором является Джефф Хауи (Jeff Howe) [1], однако, само явление появилось гораздо раньше. Достаточно вспомнить ряд памятников архитектуры построенных за счет пожертвований, например, Храм Христа Спасителя в Москве, памятник Минину и Пожарскому, строительство Статуи Свободы в Нью-Йорке, Саград Фамилия в Барселоне и многие другие. Однако, массовый характер краудфандинг получил именно - с появлением и развитие интернета. Первым примером интернет-краудфандинга является сбор средств на организацию гастрольного тура рок-группы Marillion. В 1997 году без какого-либо участия самой группы ее поклонники организовали и провели интернет-кампанию по сбору средств для финансирования музыкального тура группы по всей территории США. Им удалось собрать \$ 60 000. Позже группа использовала этот метод для записи и продвижения нескольких своих альбомов [2].

В 1999 году торговая - ассоциация для фрилансеров в Великобритании (The Professional Contractors Group), основанная в интернете собрала за 5 дней 100 000 фунтов на осуществление своей профессиональной деятельности в качестве общественной организации [11].

Основанная в США компания ArtistShare (2000/2001) отмечена как первый краудфандинговый сайт для музыки [4]. Вслед за ним появились сайты для киноиндустрии (в 2002 году основан сайт FilmVenture.com) [5].

После удачных воплощений в области некоммерческих культурных и социальных проектов

краудфандинг набирает свою силу и в сфере финансирования стартапов и локальных бизнесов. Этот тип краудфандинга недавно получил особое внимание американских должностных лиц. В апреле 2012 года президент США, Барак Обама, подписал новый закон под названием JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), позволяющий стартап-компаниям собирать до \$1 млн посредством краудфандинга, без подачи бумаг и регистраций на продажу акций, как практиковалось ранее [2].

Социальные медиа играют не последнюю роль в развитии и продвижении краудфандинга. Facebook, Вконтакте, Twitter, специализированные сайты являются важнейшими инструментами для обмена информацией о краудфандинговых проектах и способствуют преобразованию социального капитала в финансовый. Социальные сети позволяют создавать контент, распространять его и, конечно, обсуждать, минуя тем самым цепь привычных посредников.

Уменьшение роли посредников характерно и для краудфандинга в целом. Ведь теперь можно получить финансирование без участия банков, венчурных капиталистов или биржи. Процесс стал намного проще, прозрачнее и демократичнее. [] Надо сказать, что традиционные посредники относятся к краудфандингу с некоторой осторожностью, потому что видят в нем потенциальную угрозу. Однако и для них краудфандинг в своем роде полезный инструмент. Ведь с его помощью они могут отслеживать инновационные идеи и использовать «мудрость толпы» для оценки потенциального успеха того или иного проекта с целью создания его клона или инвестирования в него традиционными способами [7].

В целом, стоит отметить, что на сегодня краудфандинг позволяет найти финансирование для таких проектов, на которые невозможно было бы привлечь средства традиционными способами, через инвестиции, банковские займы и прочее.

Классификация Краудфандинга

Краудфандинг можно разделить по следующим категориям:

- По цели Краудфандингового проекта (бизнес проект, креативный, политический, социальный)
- По виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения (пожертвование), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (Краудинвестинг))

Рассмотрим более подробно 2-ую категорию, а именно возможные виды вознаграждения для спонсоров. Ниже приведена общая классификация и расшифровка по каждому пункту.

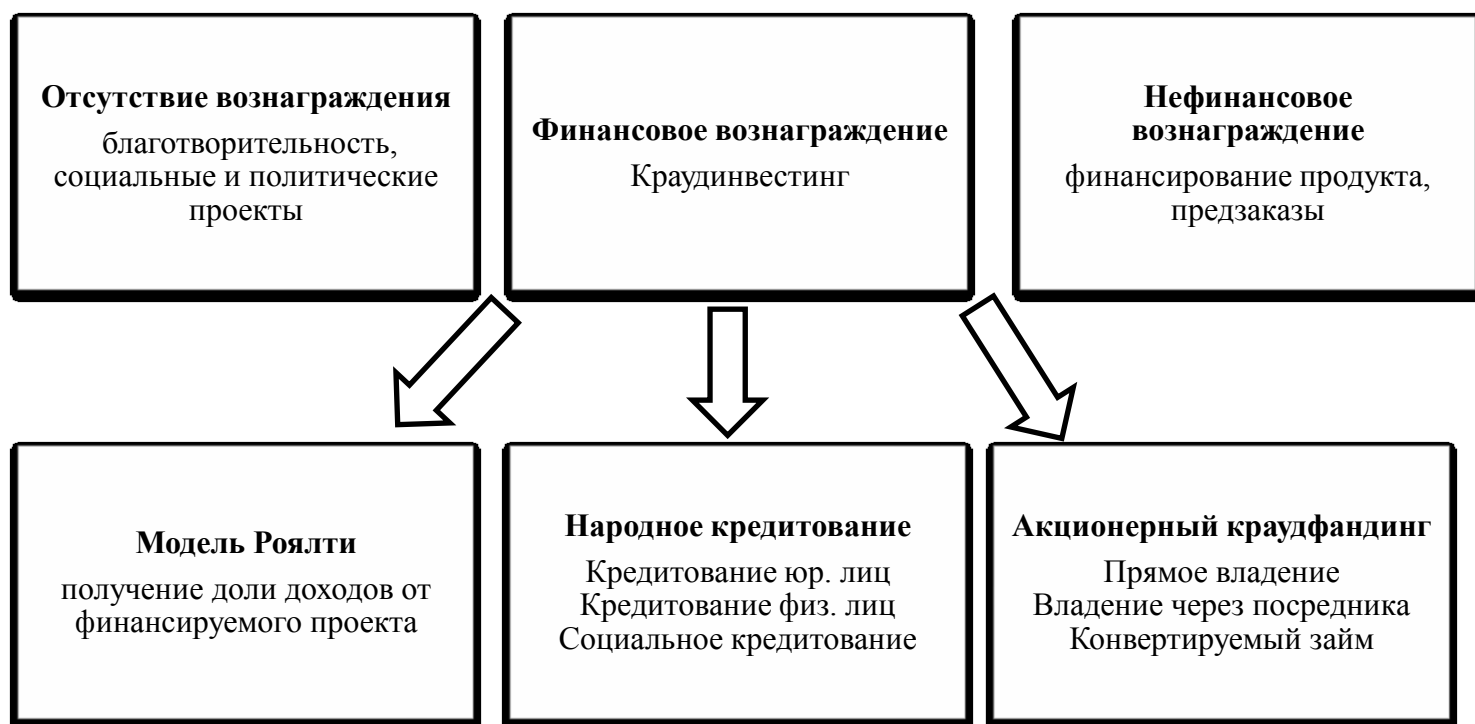


Рис. 1 Классификация краудфандинга

Источник: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding

1) Отсутствие вознаграждения (пожертвования)

Пожертвования обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя. Чаще всего эта модель применяется в социальных, политических, экологических и медицинских проектах (сбор средств на помощь в лечении заболевания или на деятельность благотворительной организации). В качестве обратного действия может выступать некое «спасибо», то есть упоминание донатора на сайте и т.д. В качестве примеров таких платформ можно привести <http://www.betterplace.org/de> в Германии, <http://respekt.net/> в Австрии и dobro.mail.ru в России [14]. Стоит отметить, что до 2012 года это направление было доминирующим в рамках всего краудфандинга.

2) Нефинансовое вознаграждение (модель Кикстартера)

На текущий момент – это самая распространенная по количеству интернет-платформ модель краудфандинга. Она зарекомендовала себя как эффективный инструмент сбора средств на любые проекты, начиная от креативных и заканчивая сложными технологическими продуктами. Главной особенностью этой модели является получение спонсоров в ответ на свою поддержку нефинансового вознаграждения. Оно может выражаться в виде записанного альбома, приглашения на концерт, упоминания в титрах, первом образце произведенного продукта, автографа и всего того, на что хватит воображения автору проекта.

Частным случаем схемы «нефинансового вознаграждения» является модель Предзаказов. В данной концепции вознаграждением может быть сам финансируемый продукт. Например, книга, фильм,

музыкальный альбом, программное обеспечение, новый гаджет. Авторы таких проектов обещают доставить продукт сразу после его производства. Таким образом, спонсоры по данной модели краудфандинга становятся первыми обладателями результата коллективного финансирования. По сути, этот подход является «предзаказом» продукции. Зачастую спонсоры воспринимают краудфандинговые платформы, помогающие финансировать технологические продукты, в качестве обычного интернет-магазина, но с отсрочкой доставки товара.

Самой успешной платформой, работающей по принципу нефинансового вознаграждения и, в частности, предлагающей модель предзаказов, является площадка Kickstarter (Кикстартер), которая только за 2012 год собрала \$320 млн., а в 2015 году преодолела отметку в \$1,5 млрд. [9]

3) Финансовое вознаграждение (Краудинвестинг)

Краудинвестинг – это составная часть краудфандинга. Его основной характеристикой и отличительной особенностью от других форм является наличие Финансового вознаграждения, которое получает спонсор (в данном случае уже инвестор) в обмен на свою поддержку.

Выделяют три формы краудинвестинга:

- а) Роялти
- б) Народное кредитование
- в) Акционерный краудфандинг

Рассмотрим кратко каждую из них:

а) Модель Роялти

Является логическим продолжением схемы нефинансового вознаграждения. Только кроме нефинансовых бонусов и различных поощрений спонсор (инвестор) получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта. Этот подход активно практикуется в сфере финансирования музыки (SonicAngel), разработки игр (LookAtMyGame), фильмов (Slated) и т.д. Существует даже пример продажи души в рабство, когда на протяжении 10 лет человек, получивший средства, расплачивается частью своих будущих доходов (Upstart) [13], что по сути является всего лишь формой кредитования. Подход Роялти очень перспективен, так как позволяет с одной стороны сохранить элемент сопричастности и вовлеченности спонсора, с другой финансово его мотивирует.

б) Народное кредитование (Краудлендинг)

Чемпион по количеству привлеченных средств и предмет пристального внимания специалистов. В качестве основного преимущества для кредиторов выделяют более высокие ставки и саму возможность предоставления займа в очень широком спектре отраслей. Заемщик выигрывает в более низких тарифах и удобстве получения кредита. Ключевой характеристикой данной формы краудинвестинга является наличие четкого плана-графика возврата заемного капитала инвесторам. То есть инвестор заранее имеет всю информацию о том, когда он получит обратно свои вложения вместе с оговоренным процентом. Источником финансирования выступают исключительно физические лица.

Народное кредитование делится на два блока: финансирование юридических лиц и финансирование физических лиц. Платформ, работающих в сегменте кредитования юридических лиц меньше, однако объем аккумулируемых средств значительный. В частности, лидер рынка Великобритании платформа Funding Circle помогла привлечь от физических лиц более \$250 млн. [5]

Кредитование физических лиц может существовать как в виде народного кредитования, так и в виде P2P кредитования, когда заемщик общается не с обезличенной массой людей, а с непосредственным кредитором. Краудфандинговая площадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Первой краудфандинговой платформой (еще по сути до появления самого термина), работающей по принципу кредитования, стала британская Zora. Среди других успешных проектов можно также выделить Smava в Германии, Babyloan во Франции и множество других платформ [16].

В роли лидера рынка закрепилась американская платформа LendingClub, которая с 2007 по октябрь 2013 года собрала более \$2,7 млрд. и, учитывая текущие темпы роста, за 2015 год ожидается доход на уровне \$3 млрд. [8] Недавно корпорация Google

объявила о покупке миноритарного пакета акции платформы LendingClub, тем самым еще больше повысив ставки в игре. Недавно LendingClub вышла на IPO, что принесло платформе \$1 миллиард после реализации опциона перераспределения. Кроме того, уже в 2015 году Google и LendingClub подписали партнерское соглашение, целью которого является снижение стоимости сервисных сборов при получении финансирования партнерами Google [10].

Частным случаем кредитования физических лиц является модель социального кредитования. Она характеризуется номинальными процентами по кредиту или их полным отсутствием. Основное назначение подобных кредитов это оказание помощи бедным и нуждающимся слоям населения, в первую очередь в развивающихся странах мира. Крупнейшим представителем этой модели является платформа KIVA, через которую прошло более \$500 млн. кредитов. Необходимо подчеркнуть, что речь идет именно о кредитах, а не о благотворительности. [12]

Доля народного кредитования за 2012 год составила почти 50% от всей структуры доходов рынка Краудфандинга в мире и имеет все шансы стать драйвером роста в дальнейшем.

в) Акционерный Краудфандинг

Пожалуй, это самая передовая форма краудфандинга, где в качестве вознаграждения спонсор (инвестор) получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров. Будучи самой инновационной формой краудфандинга данный подход является одновременно и наиболее обсуждаемым и противоречивым, потому что затрагивает организационно-правовую форму предприятия и связан с повышенным риском для инвесторов.

Ожидалось, что в Соединенных Штатах Америки с 2013 года (после подписания Президентом Обамой акта JOBS в апреле 2012 года) [6] краудфандинговые платформы смогут на легальной основе предлагать данную форму краудфандинг а не аккредитованным инвесторам (то есть физическим лицам). Однако комиссия по ценным бумагам и вкладам SEC (Securities and Exchange Commission) до сих пор не опубликовала директивы, разрешающие данный вид инвестирования. Напомним, что без данного разрешения платформы не имеют права публично выводить список доступных для инвестирования проектов. Его могут видеть только аккредитованные инвесторы.

Безусловно, это сильно затрудняет привлечение финансирования и выход акционерного краудфандинга на действительно промышленные объемы. Тем не менее американские краудфандинговые платформы продолжают появляться на свет и в ожидании официального разрешения в ограниченном режиме, но работают. Одна из таких платформ - EquityNet, существует с 2005 года. [1]

С другой стороны в Европе акционерный краудфандинг в полной мере использует правовую

свободу и новые краудфандинговые платформы появляются. Одним из успешных примеров является британский проект Seedrs, который специализируется на акционерном краудфандинге. Другой важной вехой стало принятие закона в Италии, легализующего данный способ инвестирования стартапов.[15]

Краудфандинг в России еще только набирает обороты и далеко не так популярен как в развитых странах. Тем не менее, российский краудфандинг перешагнул порог по сборам в 175 млн. руб.[9] Отставание в этой отрасли в несколько лет очень четко прослеживается. По сути полноценной точкой отсчета для коммерческого краудфандинга в России стал 2012 год. Хотя отдельные краудфандинговые отечественные проекты существовали и ранее, например, «С миру по нитке», который существует уже больше двух лет.

Пожалуй самыми заметными игроками отечественного рынка на данный момент являются краудфандинговые площадки Boomstarter и Planeta, вышедшие в середине 2012 года и стремительно набирающие популярность (75-80% оборота рынка),[2] а также площадка Kroogi, предназначенная для музыкантов. Обе площадки работают по модели предоставления спонсору «нефинансового вознаграждения» и копируют западные проекты Kickstarter и Indiegogo соответственно. Несмотря на полное сходство с американскими оригиналами российские площадки постепенно обретают свое собственное лицо. Так, например, Boomstarter не так давно ввел раздел с мероприятиями и продажей на них билетов. Теперь любой желающий может создать событие (например, приезд в Россию известного киноактера) и собрать на это деньги. А в рамках ежегодной Недели Российского Интернета Генеральный директор Boomstarter Евгений Гаврилин презентовал еще более новый и прорывной сервис – Подарки (КраудГифтинг).[11] Он позволит собирать средства на подарки к значимым событиям из любой точки мира. На данный момент этот проект приостановлен, но Boomstarter постоянно восполняет любые пробелы новыми инициативами. Например, «Молодая Москва» – специальный проект Департамента культуры города Москвы и крауд-фандинговой платформы Boomstarter, направленный на создание благоприятных условий для реализации общественных проектов совместно с жителями города[10].

Социальный краудфандинг также набирает обороты и с появлением таких игроков как Dobro.mail.ru начнет агрегировать все больше средств для помощи нуждающимся.

Пионером рынка краудинвестинга в России стала платформа SmartMarket.net. Сервис не был ориентирован на мелких инвесторов (минимальная сумма вложения составляла 30 тыс. руб.) и на старте позволяла претендовать только на часть прибыли компании.[14] Об участии в структуре владения самой компании речь не шла, поэтому сервис можно отнести в большей степени к модели Роялти, чем акционерного

краудфандинга. Через несколько месяцев после своего старта платформа была заморожена на неопределенное время.

Следующим заметным игроком на рынке краудинвестинга была платформа JumpStartupper, которая предлагает инвесторам покупку долей в стартапах. В течение какого-то времени сервис работал в закрытом режиме и готовился к анонсу первых результатов своей деятельности. На данный момент платформа перезапущена под названием VCStart.[6]

Примерно с марта 2013 года наблюдается взрывной рост интереса к краудфандингу со стороны интернет-пользователей России. Проводится все больше мероприятий, направленных на популяризацию данного способа привлечения финансирования.

2014 год принес на российский Краудфандинговый рынок следующие нововведения:

- запуск краудлендинговой площадки Fingoogo; [4]

- старт краудинвестинговых площадок StartTrack (привлекла 50 млн. руб. за 2014 год), VCStart и WeShare; [4]

- «Яндекс. Деньги» объявил о запуске платформы «Вместе: для добрых дел», которая призвана упростить сбор денежных средств через Интернет на различные проекты или благотворительные нужды;[8]

- платежная система WebMoney запустила услугу «Коллективные покупки», позволяющую пользователям объединяться в группы для сбора денег с целью приобретения товаров у поставщиков по оптовым ценам или для крупных заказов в зарубежных магазинах;[7]

- новый сервис Funding от WebMoneyTransfer реализует сразу четыре направления по сбору средств. Кроме классического краудфандинга, в котором пользователи жертвуют деньги на интересный проект, присутствует возможность совершать коллективные закупки и организовывать мероприятия. Кроме этого, в сервисе присутствует функция сбора средств на благотворительные проекты.[12]

Кроме того, ресурс Crowdsourcing.ru создал в 2014 году два сервиса, позволяющих наглядно отслеживать ситуацию на краудфандинговом и краудсорсинговом рынке России – этосервис по отслеживанию статистики краудфандинговых проектов Краудтрек и Карта Краудсорсинга.[15]

Заключение

Наряду с социальными и не коммерческими задачами, краудфандинг обладает потенциалом стать альтернативной формой финансирования бизнес-проектов на ранней стадии. Ключевыми преимуществами и целями Краудфандинга являются:

- демократизация процесса поддержки искусства и культуры, а также генерирование дополнительного дохода для индустрии развлечений;

- поддержка инновационных решений и стартапов, что, в том числе, позволит традиционным посредникам находить успешных и талантливых людей;

- создание прозрачного и эффективного механизма для народного финансирования проектов.

Темпы роста рынка краудфандинга поистине впечатляют. За 2012 год было собрано \$2,7 млрд., что на 81% превысило показатели 2011 года (\$520 млн). В 2013 году – объем увеличился еще почти в 2 раза, до уровня \$5,1 млрд. 2014 год принес индустрии \$10 млрд., и по прогнозам на 2015 год этот объем увеличится еще вдвое.[17]

Рассмотрим основные причины популярности краудфандинга. Разделим их на две группы: с точки зрения донатора (инвестора) и с точки зрения автора краудфандинг-проекта.

С точки зрения донатора:

1. Возможность инвестировать средства непосредственно в производство интересного продукта, инновационной идеи на начальном этапе;

2. Перспективы высокого уровня отдачи инвестиций;

3. Большой выбор проектов для инвестирования;

4. Возможность участия небольшими суммами.

С точки зрения создателя проекта:

1. Возможность реализовать идею, найти финансирование на которую традиционными способами было бы невозможно;

2. Минимальные затраты в случае, если проект не соберет достаточного количества средств;

В целом хочется отметить, что современный рынок традиционного инвестирования имеет определенный финансовый порог, либо ограниченность инструментов, краудфандинг снимает оба эти ограничения для потенциального инвестора и позволяет авторам идей обойти консерватизм инвестиционного рынка и реализовать самые смелые и «безумные» проекты.

Список литературы

1. *Джефф Хау*. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. – М.: «Альпина Паблишер», 2012. – 288с.

2. *Санин М.К., Безуглова Е.Ю.* Краудсорсинг в инновационной деятельности // Труды гуманитарного факультета. Сборник научных статей НИУ ИТМО. – 2014. – с. 301-306

3. *Бардиан Андрей, Ратнер Светлана.* Краудфандинг как форма венчурного инвестирования в условиях инновационной экономики // Современный экономический рост: теория и моделирование. Материалы Двенадцатых Друкеровских чтений. Под

редакцией Р.М. Нижегородцева. Москва, 2012. Издательство: Издательский дом «Экономическая газета». – С 256-263

4. *Тегин Владлен, Усманов Борис.* Краудфандинг как стратегия инвестирования в инновации // Журнал «Мир транспорта» № 4(53) 2014 – С 98-106

5. *Карелов Сергей.* Перспективы краудфандинга: в США – закон, в России – мошенничество // Slon.ru. № 3. 2013 г. – С. 101-107.

6. *Голубев, А.А., Варламов, Б.А.* Структура и проблема организации инновационного процесса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. №3. С. 254-261

7. *Erik N Bowman* – Best Selling Author, Entrepreneur, Start-up Advisor, Consultant. Director at Guanzi Institute. Certified Entrepreneur® & Entrepreneur Bootcamp®

8. Age of Stupid: Making Of: Crowd-Funding launch, Dec 2004.p 55-62.

9. <http://maesens.by>. Отчеты компании.

10. Подайте на процветание! // Коммерсантъ-Деньги, № 26 2008, -с 681.

11. *Борис Барабанов.* Музыка на доверии // Огонёк. – 2012. – № 2 (5211).

12. *Кронгауз Е. Мария Степанова:* «OpenSpace.ru будет выходить на Colta.ru на наши деньги» // www.bg.ru. – 2012. – 6 июля.

13. Мост, который не распилишь «Новая газета», выпуск № 7 от 23 февраля 2013 года

14. Миллионы из толпы «Секрет фирмы», выпуск № 13 от 7 апреля 2008 года

15. *Владислав Серегин.* Россиянам предложили купить виноградники в Крыму за 299 руб., РБК (09.09.2014, 14:31).

16. *Кауанов, Радиф.* Сеть в помощь! Что такое краудфандинг и каковы его перспективы в России. Частный корреспондент (4 апреля 2011).

References

1. Dzhheffkhou. Crowdsourcing. Collective intelligence as instrument of development of business = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. – М.: "Alpinapublisher", 2012. – 288s.

2. Sanin M. K., Bezuglova E.Yu. Crowdsourcing in innovative activity//Works of humanitarian faculty. Collection of scientific articles of NIU ИТМО. – 2014. – page 301-306

3. Bardian Andrey, Ratner Svetlana. Crowd funding as a form of venture investment in the conditions of innovative economy//Modern economic growth: theory and modeling. Materials of the Twelfth Drukerovsky readings. Under R. M. Nizhegorodtsev's edition. Moscow, 2012. Publishing house: Economic Newspaper publishing house. – With 256-263

4. Tegin Vladlen, Usmanov Boris. Crowd funding as strategy of investment into innovations//*the World of Transport*. No. 4(53) 2014 Magazine – С 98-106
5. Karelians Sergey. Crowd funding prospects: in the USA – the law, in Russia – fraud // *Slon.ru*. № 3. 2013.P. 101-107.
6. Golubev, A.A., Varlamov, B. A. Struktura and problem of the organization of innovative process//*NIU ITMO Scientific magazine. "Economy and Ecological Management" series*. 2015. No. 3. Page 254-261
7. Erik N Bowman – Best Selling Author, Entrepreneur, Start-up Advisor, Consultant. Director at Guanzi Institute. Certified Entrepreneur® & Entrepreneur Bootcamp®
8. Age of Stupid: Making Of: Crowd-Funding launch, Dec 2004.r 55-62.
9. <http://maesens.by>. Reports of the company.
10. Give on prosperity!//*Kommersant-Dengi*, No. 26. 2008. - with 681.
11. Boris Barabanov. Music on trust//*the Spark*. – 2012. – No. 2 (5211).
12. Krongauz E. Maria Stepanova: «OpenSpace.ru will come to Colta.ru on our money»//www.bg.ru. – 2012. – July 6.
13. The bridge which you won't saw «The new newspaper», release No. 7 of February 23, 2013
14. Millions from crowd «A secret of firm», release No. 13 of April 7, 2008
15. Vladislav Seryogin. To Russians suggested to buy vineyards in the Crimea for 299 rub, to RBC (09.09.2014, 14:31).
16. Kashapov, Radif. A network in the help! What is the crowd funding and what its prospects in Russia. Private correspondent (on April 4, 2011).

Статья поступила в редакцию 15.10.2015 г.