

УДК 346.62

ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНАЯ ПРИРОДА И ПРАВОВАЯ ФОРМА КРАУДФАНДИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

О.А. Кузнецова,

*доктор юридических наук,
профессор кафедры предпринимательского права,
гражданского и арбитражного процесса, профессор кафедры
гражданского права
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный
исследовательский университет»
614990, Россия, г. Пермь, ул. Букирева, 15
e-mail: grazhdanskoe.pravo@gmail.com*

Многokратное увеличение скорости обработки и передачи информации благодаря новейшим цифровым технологиям, прежде всего глобальной сети Интернет, привело к появлению совершенно новых экономических отношений, к возникновению цифровой экономической инфраструктуры, охватывающей интернет-торговлю, интернет-рекламу, криптовалюту, заключение договоров при помощи электронной подписи и другие «цифровые отношения». Цифровизация экономики не могла не коснуться и сферы инвестирования; появились принципиально новые способы привлечения инвестирования на ранних стадиях возникновения бизнес-проекта, чаще всего существующего в форме стартапа. Статья посвящена экономическим, социальным и правовым аспектам краудфандинга – коллективного финансирования. Сделан вывод о самостоятельности юридической конструкции краудфандинговых отношений и о важности их легализации в российском правовом пространстве.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестирование, субъекты краудфандинга, инвестиционная платформа, инновационное право.

ECONOMIC AND SOCIAL NATURE AND LEGAL FORM OF CROWDFUNDING RELATIONS

O.A. Kuznetsova,

*Perm State University
15, Bukireva st., Perm, Russia, 614990
e-mail: grazhdanskoe.pravo@gmail.com*

The manifold increase in the speed of the information processing and transfer by means of newest digital technologies and the Internet, resulted in completely new economic relations and created a digital economic infrastructure that covers Internet trade, web advertising, crypto-currency, usage of digital signatures for making agreements and other «digital relations». The digitalization of the economy could neither escape influencing the investment sphere; there were introduced conceptually new ways of raising investments at early stages of a business-project, usually presented by way of a start-up. The article presents economic, social and legal aspects of crowdfunding, i.e. collective financing. A conclusion is made about the self-sufficiency of the legal construction of crowdfunding relations and about the importance of their legalization in the Russian legal space.

Keywords: crowdfunding, investing, crowdfunding subjects, investment platform, innovative law.

Слово «краудфандинг» (от англ. «crowd» – толпа и «funding» – финансирование) дословно означает «финансирование толпой (групповое финансирование)» и этимологически обязано своим происхождением Джеффу Хау (Jeff Howe), который 1 июня 2006 г. опубликовал ставшую впоследствии широко известной статью под названием «The Rise of Crowdsourcing». Однако следует заметить, что Джефф Хау – создатель именно термина «краудсорсинг» (использование ресурсов толпы) и, строго говоря, термин «краудфандинг» в статье не использовался. Но автор верно подметил интернет-потенциал толпы, коллективных сетевых усилий для решения различных общественных задач: «Технологические достижения во всех сферах, от разработки продуктов программного обеспечения до цифровых видеокамер, разрушают барьеры стоимости, которые когда-то отделяли любителей от профессионалов. Любители и дилетанты внезапно получили рынок для своих усилий, поскольку компании, от фармацевтических до телевизионных, обнаружили способы задействовать скрытый талант толпы. Труд толпы не всегда бесплатный, но он стоит намного меньше, чем оплата классических наемных работников. Это не аутсорсинг: это краудсорсинг»¹. Впоследствии такое словообразование стали повсеместно использовать для создания терминов, обознача-

¹ «Technological advances in everything from product design software to digital video cameras are breaking down the cost barriers that once separated amateurs from professionals. Hobbyists, part-timers, and dabblers suddenly have a market for their efforts, as smart companies in industries as disparate as pharmaceuticals and television discover ways to tap the latent talent of the crowd. The labor isn't always free, but it costs a lot less than paying traditional employees. It's not outsourcing; it's crowdsourcing». Howe J. The Rise of Crowdsourcing // Wired Magazine : <https://www.wired.com/2006/06/crowds>

ющих различные виды «силы толпы»: краудрекрутинг, краудконсалтинг, краудкриэйтинг, краудвотинг, краудфандинг и др.

Сначала краудфандинг применялся исключительно для решения благотворительных, социально значимых задач: инвесторы из толпы жертвовали деньги в творческие проекты (фильмы, запись музыкальных альбомов и т.п.) или в создание (производство) инновационных продуктов, которые казались им интересными, полезными, инициативными (например, умные часы (наручный гаджет) Pebble собрали более \$43 млн на платформе Kickstarter).

Успехи безвозмездного коллективного финансирования сразу заставили предпринимателей и бизнес-сообщество в целом (особенно малые и средние предприятия, авторов стартапов) задуматься о возможности использования этого инструментария для привлечения инвестиций на возмездной основе. Реализация этой возможности привела к появлению краудинвестинга и, соответственно, к первому разделению краудфандинга на условно безвозмездный и возмездный.

Безвозмездный краудфандинг предполагает либо полное отсутствие вознаграждения или символическое (нефинансовое) вознаграждение в виде сувенира, памятного знака, упоминания в титрах фильма, на обложке альбома, в соцсетях, билет на концерт, мастер-класс, ужин со звездой и т.п. Последнее получило название «модель кикстартера», в которой самым распространенным способом нефинансового вознаграждения является возможность предзаказа первых экземпляров финансируемого продукта. Эта модель хорошо зарекомендовала себя в крымском проекте BeWinemarket¹ («Стань Виноделом»), в рамках которого предлагалось купить уже высаженную виноградную лозу, получить соответствующий сертификат и приобрести бутылку вина с дисконтом. Такой краудфандинг иногда называют наградным (Reward Crowdfunding).

Возмездный краудфандинг (краудинвестинг) имеет целью извлечение прибыли от инвестирования, получение непосредственно финансового вознаграждения. В зависимости от способа получения вознаграждения экономисты выделяют три вида краудинвестинга:

- роялти – получение доли дохода или прибыли от реализации финансируемого продукта),

- краудлендинг (Crowdlending) – получение доходов от выдачи займов физическим и юридическим лицам, народное кредитование, называемое также долговым краудфандингом (Debt Crowdfunding). В этом виде коллективного финансирования выделяют следующие сегменты: p2p (финансирование частным лицом физического лица), p2b (финансирование частным лицом бизнеса), b2b (финансирование бизнесом бизнеса).

- акционерный краудфандинг (Equity Crowdfunding) – получение доли в капитале, в т.ч. акционерных компаний.

¹ <http://www.bewin.ru>

Следует отметить, что в научной литературе классификации краудфандинга нельзя признать устоявшимися. Например, в некоторых источниках под краудинвестингом понимают исключительно акционерный краудфандинг, а долговой краудфандинг рассматривают как самостоятельный вид возмездного краудфандинга.

Краудфандинг по признаку возмездности делят и на другие классификационные ряды: безвозмездный или условно безвозмездный, условно возвратный, безусловно возвратный¹.

Краудфандинг можно дифференцировать и по целевому критерию: политический², социальный³, творческий⁴, коммерческий⁵.

С учетом того, что краудфандинг может быть как возмездным, так и безвозмездным, его участников принято называть донором (или бэксом, от англ. back – поддерживать) и реципиентом (автор проекта). Инвестором в строгом смысле слова донор становится только в краудинвестинге. Субъектом краудфандинга становится также и организатор (оператор, куратор) краудфандинговой платформы, но участником последней он не является⁶.

В зависимости от судьбы собранных средств выделяют условный и безусловный краудфандинг. В первом случае реципиент получит денежные средства, только если соберет всю требуемую сумму. При безусловном краудфандинге реципиенту передается любая собранная сумма.

Краудинвестинг представляет очевидный экономический интерес как для инвесторов и бизнеса, так и для государства.

Во-первых, он позволяет получить инвестиции компаниям, которые не интересны или мало интересны для традиционных инвесторов, или не отвечающим строгим нормативным требованиям, например, для получения банковского кредита. Кроме того, авторы краудфандингового проекта могут на первых этапах, до его воплощения безвозмездно обобщить данные о потенциальных клиентах, оценить востребованность своего продукта,

¹ Котенко Д.А. Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования // Закон. 2014. № 5. С. 140–145.

² Соколов А.В., Деметьев А.А. Краудфандинг в российской политике // Вестник Моск. гос. ун-та. Сер. 18. Социология и политология. 2014. № 1. С. 106–124.

³ Шекова Е.Л. Краудфандинг как новый источник финансирования проектов в социально-культурной сфере // Финансовый менеджмент. 2018. № 2. С. 57–64. Шекова Е.Л. Краудфандинг как современный источник финансирования молодежных проектов в отечественной киноиндустрии // Петербургский экономический журнал. 2018. № 1. С. 77–84.

⁴ Таратынова Т.В. Краудфандинг как система привлечения финансовых ресурсов для реализации проектов в сфере культуры // Экономика и менеджмент: теоретические, практические и поисковые исследования. Самара, 2017. С. 159–162.

⁵ Аванесян Д.П., Максимова В.В., Прохоренко Ю.П., Чикунова А.А. Краудфандинг – система инвестирования инновационных проектов // Современные научные исследования и разработки. 2018. № 3 (20). С. 54–55; Ковальчук А.Е. Краудфандинг как эволюционный этап развития книжного дела // Человек. Общество. Имплозия. 2016. № 3–2. С. 93–99.

⁶ Сивакс А.Н. Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 31–32.

узнать о своих возможных конкурентах и в принципе о состоянии рынка в соответствующей сфере. Например, в 2015 г. с большим успехом на краудфандинговой платформе Indiegogo завершился сбор денежных средств на инновационный пчелиный улей Flow Hive, конструкция которого позволяла бы выкачивать мёд из ульев, не беспокоя при этом пчёл. Проект собрал около \$12 млн, а сам продукт уже поступил в розничную продажу. При этом сбор средств на открытие сети кофеин в Москве потерпел неудачу в связи с насыщенностью этого рынка, наличием множества конкурирующих компаний, предлагающих аналогичные услуги и продукт.

При наличии общественно интересной идеи и грамотно составленного проекта инвестиции можно привлечь очень быстро благодаря доступу к широкой клиентской базе и скоростным возможностям цифровых технологий.

Краудфандинг также исключает жесткий контроль над бизнесом со стороны инвестора, характерный для традиционных способов инвестирования. Квалифицированные инвесторы зачастую ожидают передачи им части (доли) компании в обмен на финансирование и, как правило, настроены на быстрый возврат инвестиций. Краудфандинговые, неквалифицированные инвесторы не стремятся стать «хозяевами бизнеса» и готовы поддерживать реципиента в долгосрочной перспективе, ожидая конечного продукта.

Во-вторых, микроинвесторы также заинтересованы получить доход в большем размере, чем предлагают банковские депозиты; кроме того, они могут быть инвесторами без привлечения профессиональных посредников, и фактически «лежа на диване» самостоятельно и дистанционно инвестируя свои деньги. Краудфандинговые платформы предоставляют потенциальному инвестору информацию о проекте в максимально доступной и понятной форме, не требуют глубоких аналитических знаний для его оценки и предъявляют минимальные требования к объему капитала.

В-третьих, лежащие на депозитах и просто в домашних «кубышках» денежные средства потенциальных непрофессиональных инвесторов (иными словами, простых граждан), объем которых оценивается в несколько десятков миллиардов рублей, при их вложении в реальный бизнес могли бы значительно стимулировать рост экономики страны в целом. Важно отметить, что краудфандинг несет мощный демократический потенциал в финансовую область: он позволяет вовлечь в инвестиционную деятельность широкий круг субъектов, независимо от их социального и имущественного положения и местонахождения, обеспечивает трансграничность финансовых потоков, легко доступен в режиме 24/7, обеспечивает равный доступ к инвестициям всем реципиентам и равный доступ всем донорам к инвестированию в инновационные проекты¹.

¹ Ермакова Е.А., Нестеренко Е.А., Ларионов Н.А. Краудфандинг как инструмент финансирования инноваций. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. С. 36.

К недостаткам краудфандинга можно отнести высокие риски инвестирования, возможность «кражи» (плагиата) идеи, заложенной в краудфандинговый проект, репутационные риски, возникающие при провале профинансируемого проекта, мошенничество со средствами инвесторов.

Краудфандинг стал предметом тщательного исследования не только экономистов, но и социологов. Краудфандинг относят к социальным инновациям, инструментам для решения социально значимых задач, социального предпринимательства, социальной ответственности граждан¹. Выделяют социальные функции краудфандинга: активизирующая – краудфандинг способствует повышению активности социальных субъектов в процессе реализации проекта; мотивационная – краудфандинг повышает заинтересованность субъекта в удовлетворении личных и общественных потребностей; коммуникативная – в процессе крауд-взаимодействия людей происходят их общение, передача (обмен) информации².

И в целом хочется заметить, что в основе любого вида краудсорсинга, в т.ч. краудфандинга, лежит такое социальное явление, как «коллективная мудрость толпы», которую Дж. Шуровьевски очень точно охарактеризовал следующим образом: «Группы обладают выдающимся коллективным интеллектом и способны продуцировать решения, которые гораздо более проницательны, чем выводы самых умных участников. Более того, чтобы толпа была мудрой, совершенно не требуется, чтобы ведущие роли в ней играли исключительно умные люди. Даже если большинство участников группы недостаточно осведомлены или профессиональны, группа все равно способна прийти к мудрому коллективному решению. Это выгодно, поскольку человеческие существа не слишком приспособлены к принятию решений»³.

Исследование социальной стороны краудфандинга необходимо также и для повышения доверия российских граждан к частному инвестированию. Печальный экономический опыт прошлых лет, многочисленные финансовые пирамиды, негативное отношение к бизнесу и предпринимательству в целом препятствуют развитию краудфандинга в России «Российский бекер по большей части скептик. Его надо уметь убедить»⁴ М.Я. Весселовский верно заметил, что «российский краудфандинг балансирует между доверием к личности автора и недоверием в целом ни к каким призывам»⁵.

¹ *Возчекевич Т.Я., Скуратович А.Л.* Краудсорсинг как социальная инновация // Актуальные научные исследования в современном мире. 2016. № 11-2 (19). С. 55–59.

² *Плюсина Л.К.* Краудфандинг как социальный феномен информационного общества // Теория и практика общественного развития. 2017. № 6. С. 19.

³ *Шуровьевски Дж.* Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. С. 12.

⁴ *Кизим А.А.* Краудфандинг в российской практике: проблемы и перспективы // Экономика: теория и практика. 2017. № 2 (46). С. 68.

⁵ *Весселовский М.Я.* Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов // Инновационное развитие экономики. 2016. № 2 (32). С. 10.

Но на повестке сегодняшнего дня главный вопрос – это легализация краудфандинговых отношений. С момента появления этой модели инвестирования развитие объективно возникших отношений по коллективному народному (потребительскому) финансированию «толпой-инвестором» тормозилось отсутствием надлежащей правовой регламентации.

Право, как известно, не создает общественных отношений, оно лишь оформляет уже сложившиеся формы экономического взаимодействия, задавая им правовые рамки и стандарты: «право... является надстроечным явлением по отношению к общественно-производственным отношениям, составляющим экономическую структуру общества – его базис»¹. Однако пережившие свой век, но действующие правовые запреты могут мешать развитию новых прогрессивных экономических отношений.

Со времен Великой депрессии в США действовал законодательный запрет предприятиям, не являющимися публичными компаниями, получать финансирование от неквалифицированных инвесторов (владельцы менее 1 млн дол.). Даже стартапы Кремниевой долины, особенно после финансового кризиса 2008 г., стали ощущать острую нехватку финансовых средств, недостаточность финансирования со стороны традиционных инвесторов (банков, венчурных фондов, квалифицированных инвесторов). Эту задачу предполагалось решить в том числе и через краудфандинговые инструменты, сняв соответствующие законодательные барьеры.

5 апреля 2012 г. Президент США Б. Обама подписал закон Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act), который открыл американский публичный капитал для инвестирования в молодые развивающиеся компании через краудфандинг. Раздел III закона «Crowdfunding» вступил в силу 16 мая 2016 г.² Однако, несмотря на название раздела, в нем идет речь об инвестировании в ценные бумаги компаний на ранних стадиях развития, т.е. об акционерном краудфандинге.

Вслед за США в период с 2013 по 2016 гг. законы, регламентирующие краудфандинг, были приняты практически во всех развитых странах, включая Канаду, страны Европы и Азии³.

22 мая 2018 г. Госдума ФС РФ приняла в первом чтении закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ». С

¹ Братусь С.Н. Роль права в развитии советской экономики. М.: Знание, 1971. С. 3.

² <https://www.crowdfundinsider.com/2016/05/85696-title-iii-crowdfunding-became-legal-on-may-16-what-it-does-whats-still-lacking/>

³ Брасина Е.А. Стартапы Индии – знак перемен в экономике страны // Азия и Африка сегодня. 2016. № 11 (712). С. 18–23; Кузнецов В.А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 65–73; Савченко Е.О., Москалёва А.А. Об источниках финансирования малого и среднего бизнеса в Великобритании // Пространство и Время. 2016. № 1-2 (23-24). С. 290–293; Ходов Л.Г. Как финансируются стартапы в Германии? Государственные средства, венчурный капитал, краудфандинг // Современная Европа. 2017. № 5 (77). С.: 86–92; Хотинская Г.Н., Путилицева Н.К. Краудфандинг как инструмент альтернативного финансирования в Европе // Финансовая жизнь. 2017. № 4. С. 99–103.

учетом большого количества замечаний и поправок работа над окончательным текстом законопроекта будет продолжена.

Теоретическая разработка юридической стороны краудфандинга только начинается. На сотни экономических публикаций о краудфандинге приходится лишь несколько серьезных юридических статей.

Прежде всего требует научного разрешения вопрос о юридической конструкции краудфандинговых отношений, которые сравнивают с моделями купли-продажи, простого товарищества, агентирования, акционирования.

Наградной краудфандинг (с предзаказом) граничит с договором купли-продажи с предварительной оплатой товара. Однако в краудфандинге инвестор и в купле-продаже покупатель руководствуются разными мотивами: главная цель инвестора не получить имущество в собственность, а профинансировать интересный для него проект¹.

Краудфандинг не нацелен и на возникновение товарищеских отношений, возникающих из договора простого товарищества, донорам не требуется оформление многостороннего договора, определяющего их совместные усилия по достижению цели. Как верно замечено, «в рамках краудфандинга донорам достаточно быть связанными лишь обязательством с реципиентом»².

Безвозмездный краудфандинг в целом соответствует конструкции дарения, однако требует и дополнительной регламентации с учетом массовости доноров и, по большому счету, анонимности, неизвестности для них реципиента, что всегда привлекательно для разного рода мошеннических схем получения денег.

В целом в юридических источниках правовую природу краудфандинга определяют как уникальную, самостоятельную, отличающуюся от действующих юридических конструкций (*suū generis*)³.

К этому теоретическому выводу склоняется и законодатель, определяя два новых вида договора оказания услуг, которые и оформляют краудфандинговые отношения – договор на оказание услуг по привлечению инвестиций и договор на оказание услуг по содействию в инвестировании. Оба договора презюмируются возмездными, являются договорами присоединения и их стандартные формы должны размещаться в Правилах инвестиционной платформы.

Безусловно, правовая проблематика регламентации краудфандинга касается не только гражданско-правовых конструкций, призванных оформлять краудфандинговые отношения на горизонтальном уровне, но и пу-

¹ Копцева А.К. Краудфандинг как современная форма привлечения финансовых ресурсов // Экономика: теория и практика. 2014. № 1 (33). С. 36–37.

² Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга // Актуальные проблемы предпринимательского права : под ред. А.Е. Молотникова. М.: Стартап, 2015. С. 20.

³ Клинов А.О. Правовое регулирование краудфандинга в России и за рубежом // Закон. 2018. № 2. С. 93.

блично-правовых вопросов вертикальных взаимоотношений кураторов краудфандинговых площадок с государством, налогообложения и т.п. Так, справедливо обращается внимание на то, что сегодня «краудфандинговые компании – это хозяйствующие субъекты, действующие на территории Российской Федерации в качестве финансовых посредников в рамках существующего правового поля Российской Федерации, которые не являются субъектами регулирования законодательства о национальной платежной системе, законов о ПОД/ФТ (Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» – примеч. моё – О.К.), потребительском кредите (займе) и не подпадают под регулирование и надзор (в контексте существующего правового поля) Центрального банка Российской Федерации – регулятора финансового рынка»¹.

Законопроект предлагает обязательное включение операторов инвестиционных платформ в реестр Банка России и вводит их под его надзор и контроль. Оператор инвестиционной платформы не вправе совмещать свою деятельность с деятельностью иной некредитной финансовой организации, за исключением деятельности организатора торговли, брокера, управляющего, депозитария или регистратора, а также с деятельностью банка; его собственные средства должны составлять не менее 5 млн руб. Оператор инвестиционной платформы и контролирующие его лица не могут быть лицами, включенными в перечень организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности и терроризму.

Имеются вопросы и о месте краудфандингового регулирования в системе российского права и законодательства. Предлагают включить его во вновь возникающее инновационное право². Очевидно, что предлагаемый нормативный массив об инвестировании посредством инвестиционных платформ представляет собой межотраслевую комплексную систему законодательства, содержит как публично-правовые, так и частноправовые нормы.

В заключение хотим отметить, что краудфандинг является новым мощным социальным инструментом решения множества общественных задач. Возмездный краудфандинг способен повысить экономическую активность бизнеса и развитие стартапов, содействовать созданию и производству инновационных продуктов и услуг, стимулировать некачественных инвесторов к переводу своих сбережений в прибыльные инвестиции. Для дальнейшего развития краудфандинговых моделей инвестирования в нашей стране необходима надлежащая правовая регламентация, основанная

¹ Кузнецов А.В. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 68.

² Якунов Н.С. Место инновационного права в системе права // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 11. С. 35–41.

в том числе и на имеющемся опыте зарубежного и международного правового регулирования коллективного финансирования.

Библиографический список:

1. *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.
2. *Архипов Е.* Понятие и правовая природа краудфандинга // *Актуальные проблемы предпринимательского права / под ред. А.Е. Молотникова.* М.: Стартап, 2015. С. 20.
3. *Брагина Е.А.* Стартапы Индии – знак перемен в экономике страны // *Азия и Африка сегодня.* 2016. № 11 (712). С. 18–23.
4. *Братусь С.Н.* Роль права в развитии советской экономики. М.: Знание, 1971. С. 3.
5. *Веселовский М.Я.* Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов // *Инновационное развитие экономики.* 2016. № 2 (32). С. 10.
6. *Волчкевич Т.Я., Скуратович А.И.* Краудсорсинг как социальная инновация // *Актуальные научные исследования в современном мире.* 2016. № 11-2 (19). С. 55–59.
7. *Ермакова Е.А., Пестеренко Е.А., Ларионов И.А.* Краудфандинг как инструмент финансирования инноваций. Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. С. 36.
8. *Кизим А.А.* Краудфандинг в российской практике: проблемы и перспективы // *Экономика: теория и практика.* 2017. № 2 (46). С. 68.
9. *Клинов А.О.* Правовое регулирование краудфандинга в России и за рубежом // *Закон.* 2018. № 2. С. 93.
10. *Ковальчук А.Е.* Краудфандинг как эволюционный этап развития книжного дела // *Человек. Общество. Инклюзия.* 2016. № 3-2. С. 93–99.
11. *Котенко Д.А.* Краудфандинг – инновационный инструмент инвестирования // *Закон.* 2014. № 5. С. 140–145.
12. *Кочиева А.К.* Краудфандинг как современная форма привлечения финансовых ресурсов // *Экономика: теория и практика.* 2014. № 1 (33). С. 36–37.
13. *Кузнецов В.А.* Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // *Деньги и кредит.* 2017. № 1. С. 68.
14. *Плюсина Л.К.* Краудфандинг как социальный феномен информационного общества // *Теория и практика общественного развития.* 2017. № 6. С. 19.
15. *Савченко Е.О., Москалёва А.А.* Об источниках финансирования малого и среднего бизнеса в Великобритании // *Пространство и Время.* 2016. № 1-2 (23-24). С. 290–293.

16. *Сивакс А.Н.* Краудфандинг как специфический вид краудсорсинга // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 11 (133). С. 31–32.
17. *Соколов А.В., Демьянтьев А.А.* Краудфандинг в российской политике // Вестник Моск. гос. ун.-та. Сер. 18. Социология и политология. 2014. № 1. С. 106–124.
18. *Таратынова Т.В.* Краудфандинг как система привлечения финансовых ресурсов для реализации проектов в сфере культуры // Экономика и менеджмент: теоретические, практические и поисковые исследования. Самара, 2017. С. 159–162.
19. *Ходов Л.Г.* Как финансируются стартапы в Германии? Государственные средства, венчурный капитал, краудфандинг // Современная Европа. 2017. № 5 (77). С. 86–92.
20. *Хотинская Г.И., Путинцева И.К.* Краудфандинг как инструмент альтернативного финансирования в Европе // Финансовая жизнь. 2017. № 4. С. 99–103.
21. *Шекова Е.Л.* Краудфандинг как новый источник финансирования проектов в социально-культурной сфере // Финансовый менеджмент. 2018. № 2. С. 57–64.
22. *Шекова Е.Л.* Краудфандинг как современный источник финансирования молодежных проектов в отечественной киноиндустрии // Петербургский экономический журнал. 2018. № 1. С. 77–84.
23. *Шуровьевски Дж.* Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. С. 12.
24. *Якунов Н.С.* Место инновационного права в системе права // Актуальные проблемы российского права. 2015. № 11. С. 35–41.
25. *Howe J.* The Rise of Crowdsourcing // Wired Magazine / <https://www.wired.com/2006/06/crowds>.