

КРАУДФАНДИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

А. И. Крамаренко

Некоммерческое образовательное учреждение
Учебно-научно-производственный комплекс «Международный университет Кыргызстана»,
Бишкек, Кыргызская Республика

В статье рассматривается краудфандинг как современный финансовый инструмент, формирующий новые подходы к привлечению капитала. Автор анализирует эволюцию коллективного финансирования от исторических прецедентов до цифровых платформ, исследует различные модели краудфандинга и их применение в современной экономике. Особое внимание уделяется роли технологического прогресса в развитии данного механизма и его влиянию на трансформацию финансового ландшафта.

Ключевые слова: краудфандинг, коллективное финансирование, финансовые технологии, цифровые платформы, альтернативное финансирование.

Современная финансовая система переживает кардинальные трансформации, обусловленные стремительным развитием цифровых технологий и изменением потребительских предпочтений. В этом контексте краудфандинг выступает как революционный механизм, радикально меняющий традиционные подходы к привлечению капитала и демократизирующий доступ к финансовым ресурсам.

Краудфандинг представляет собой прогрессивную модель коллективного финансирования в цифровой среде, позволяющую аккумулировать средства от множества участников – физических лиц, индивидуальных предпринимателей, коммерческих, некоммерческих организаций – для реализации проектов различной направленности. Данный механизм охватывает инициативы в сфере технологий, производства, творчества (литературные, музыкальные, кинематографические произведения), а также социальные, благотворительные, образовательные, экологические и культурные программы¹. В условиях ограниченного доступа к традиционным финансовым инструментам, таким как банковские кредиты или государственные субсидии, краудфандинг обеспечивает альтернативный канал привлечения капитала, минимизируя бюрократические препятствия и исключая посреднические структуры [1].

Актуальность исследования краудфандинга обусловлена растущей потребностью в альтернативных источниках финансирования, особенно в условиях ограниченности традиционных финансовых инструментов и усиления конкуренции на рынке капитала.

Феномен коллективного финансирования представляет собой уникальное явление, объединяющее социальные, экономические и технологические аспекты современного общества. Данный инструмент возник как ответ на ограничения традиционной финансовой системы, предлагая альтернативный путь для реализации инновационных идей и социально значимых проектов. Краудфандинг позволяет преодолеть географические и институциональные барьеры, создавая глобальную экосистему финансирования, где любой проект может найти поддержку заинтересованной аудитории независимо от местоположения инициатора или масштаба предполагаемых инвестиций.

Методологическая основа исследования краудфандинга требует междисциплинарного подхода, объединяющего экономическую теорию, социологию, технологические науки и психологию потребительского поведения. Такой комплексный анализ позволяет глубже понять механизмы функционирования краудфандинговых платформ и факторы, влияющие на успешность коллективного финансирования проектов различной направленности.

В работе применен комплексный методологический подход, включающий системный анализ теоретических концепций краудфандинга, сравнительный анализ различных моделей коллективного финансирования и статистический анализ динамики развития краудфандингового рынка. Исследование базируется на анализе данных ведущих краудфандинговых платформ (Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe), аналитических отчетов специализированных агентств (Business Research

¹ BusinesStat. Анализ рынка краудфандинга в России за 2020-2024 гг. и прогноз на 2025-2029 гг. // URL: https://businesstat.ru/images/demo/crowdfunding_russia_demo_businesstat.pdf (дата обращения: 11.09.2025).

Insights, Massolution) и научных публикаций в базах данных Scopus и Web of Science за период 2012-2024 годов. Для выявления факторов успешности краудфандинговых проектов использовался контент-анализ кейсов успешных кампаний и экспертные оценки. Ограничения исследования связаны с фокусом на англоязычных источниках и ведущих международных платформах, что может не полностью отражать специфику развивающихся рынков.

Технологическая революция последних десятилетий создала благоприятную почву для становления краудфандинга как самостоятельного финансового института. Распространение интернет-технологий, рост числа пользователей глобальной сети почти на 570 % с 2000 по 2012 год и развитие электронных платежных систем сформировали необходимую инфраструктуру для функционирования краудфандинговых платформ [2]. Ключевые факторы цифровизации, включая развитие больших данных, облачных технологий и мобильных решений, значительно упростили финансовые операции для пользователей [3]. Дополнительным катализатором развития краудфандинга стала пандемия COVID-19, которая ускорила процессы цифровой трансформации предоставления финансовых услуг и изменила поведенческие модели потребителей в сторону более активного использования онлайн-платформ.

Краудфандинг как часть отрасли финансовых технологий предлагает современную альтернативу традиционным способам привлечения средств, таким как банковские кредиты, венчурные инвестиции и государственные гранты. Этот механизм упрощает процесс финансирования, снижает транзакционные издержки, обеспечивает прозрачность использования привлеченных средств и устраняет необходимость в традиционных финансовых посредниках. Используя специализированные онлайн-платформы, краудфандинг объединяет ресурсы множества участников, создавая масштабируемую модель коллективного финансирования.

Исторические корни коллективного финансирования уходят в далекое прошлое, демонстрируя, что принципы краудфандинга применялись задолго до появления цифровых технологий. Примечательно, что еще в XVIII веке предпринимались попытки организации коллективного финанси-

рования различных проектов. Так, Джонатан Свифт в Ирландии создал фонд для предоставления микрокредитов без залога, а поэт Александр Поуп организовал сбор пожертвований для перевода поэмы Гомера «Илиада» [4, с. 221-222].

Особого внимания заслуживает знаменитая кампания по сбору средств на строительство постаментов для Статуи Свободы в 1885 году, которая стала ярким примером эффективности коллективного финансирования. Инициатива Джозефа Пулитцера вдохновила 160 000 человек собрать более 100 000 долларов за пять месяцев, продемонстрировав способность массовой аудитории объединяться вокруг значимой цели [4, с. 221].

Революционный подход Мухаммада Юнуса с созданием Grameen Bank в 1976 году заложил основы современных принципов финансовой инклюзивности и коллективной ответственности. Модель беззалогового кредитования, основанная на взаимном доверии и поддержке сообщества, предвосхитила многие элементы современного краудфандинга. В 2006 году Юнус и Grameen Bank получили Нобелевскую премию мира за новаторский подход к финансовой инклюзивности, который помог миллионам людей улучшить свое экономическое положение и стал примером социального прогресса².

Цифровая эра ознаменовала качественно новый этап развития коллективного финансирования. В конце 1990-х годов британская группа Marillion впервые использовала Интернет для сбора 60 000 долларов на гастрольный тур в США, открыв новую страницу в истории краудфандинга [5]. Это событие продемонстрировало колоссальный потенциал интернет-технологий для мобилизации ресурсов широкой аудитории и проложило путь к запуску специализированных краудфандинговых платформ.

Появление специализированных платформ знаменовало институционализацию краудфандинга как самостоятельного сегмента финансового рынка. Первая интернет-платформа ArtistShare была запущена в 2003 году, позволив артистам финансировать проекты напрямую за счет пожертвований поклонников³. Впоследствии появились такие ведущие платформы, как Indiegogo в 2008 году, Kickstarter в 2009 году и GoFundMe в 2010 году.

² The Nobel Peace Prize 2006 was awarded jointly to Muhammad Yunus and Grameen Bank «for their efforts to create economic and social development from below». URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/summary/> (дата обращения: 11.09.2025). На вышеупомянутом сайте NobelPrize.org представлена информация о Нобелевской премии мира 2006 года и её лауреатах, ими, как указано выше, стали Мухаммад Юнус и Grameen Bank «за их усилия по созданию экономического и социального развития снизу». Grameen Bank с 1983 г. предоставлял бедным людям небольшие кредиты на достаточно лёгких условиях (речь идет о микрокредите). К моменту получения Нобелевской премии такие займы получили более семи миллионов заемщиков, при этом более 95 % кредитов достались женщинам или группам женщин. Успех Grameen Bank вдохновил множество подражателей и побудил банки в развивающихся странах также начать предоставлять микрокредиты. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/summary/> (дата обращения: 11.09.2025).

³ ArtistShare Official Website. About us. URL: <https://www.artistshare.com/about> (дата обращения: 12.09.2025).

Динамика роста краудфандингового рынка поражает своей стремительностью. Статистические данные свидетельствуют о экспоненциальном увеличении объемов привлекаемых средств: от 2,7 миллиардов долларов в 2012 году до 5,1 миллиардов долларов в 2013 году [6]. По прогнозам аналитического агентства Business Research Insights, объем мирового рынка составил 13,34 миллиардов долларов в 2023 году, по оценкам указанного агентства, к 2032 году он достигнет 35,87 миллиардов долларов при среднегодовом темпе роста 11,6 %⁴.

Разнообразие моделей краудфандинга отражает многогранность потребностей современной экономики. Модель пожертвований характеризуется альтруистической мотивацией участников, стремящихся поддержать социально значимые инициативы без ожидания материального вознаграждения [7, с. 81]. Данная форма коллективного финансирования особенно эффективна для благотворительных, образовательных и культурных проектов, поскольку способствует формированию прозрачности отношений между спонсорами и получателями средств [8]. Психологические аспекты данной модели связаны с мотивацией альтруизма и социальной ответственности, что создает устойчивую основу для долгосрочного взаимодействия между участниками краудфандинговых проектов.

На основе проведенного анализа автором разработана типология моделей краудфандинга с оценкой их эффективности по секторам экономики (см. таблицу). Исследование показало, что модель пожертвований демонстрирует наивысшую эффективность в социальном секторе (успешность проектов достигает 78-90 %), успешность реализации модели вознаграждений в креативных индустриях – 41-65 %, акционерной модели в технологическом секторе – 15-25 %, заемной модели в малом бизнесе – 60-75 %. Выявлены ключевые факторы успешности: качество презентации проекта (коэффициент корреляции (КК) равен 0,73), активность коммуникации с аудиторией (КК – 0,68), размер социальной сети инициатора (КК – 0,61) и новизна предлагаемого решения (КК – 0,59).

Краудфандинг, основанный на вознаграждениях, представляет собой более сложную модель взаимоотношений между участниками. В рамках данного подхода создается система взаимовыгодного обмена, где спонсоры получают материальные или нематериальные блага в зависимости от размера своего вклада [9, с. 58]. Эта модель эффективно сочетает коммерческие интересы с социальными мотивами участников, позволяя инициаторам проводить предварительную продажу продуктов и услуг. Система вознаграждений может включать эксклюзивные товары, ранний доступ к продукции, персонализированные услуги или признание вклада спонсора в реализацию проекта.

Акционерный краудфандинг открывает качественно новые возможности для привлечения инвестиционного капитала. Данная модель позволяет стартапам и субъектам малого предпринимательства привлекать капитал непосредственно от широкого круга инвесторов через специализированные платформы, минуя традиционных финансовых посредников [9, с. 59]. Инвесторы получают долю в капитале компании в обмен на свои инвестиции, ожидая дивидендов или прибыли от продажи доли в будущем [10, с. 3]. Регулятивные аспекты акционерного краудфандинга требуют особого внимания к защите прав миноритарных акционеров и обеспечению прозрачности корпоративного управления.

Заемная модель краудфандинга представляет альтернативу традиционному банковскому кредитованию. Принцип кредитования «равный-равному» создает прямые связи между кредиторами и заемщиками, исключая посредников и обеспечивая более конкурентные условия финансирования [11, с. 58]. Данная модель предусматривает возврат средств с процентами в установленные сроки, аналогично традиционным банковским кредитам. Преимуществами заемного краудфандинга являются более гибкие условия кредитования, расширенные возможности диверсификации рисков для кредиторов и снижение административных барьеров для заемщиков.

Эффективность моделей краудфандинга по секторам экономики*

Модель краудфандинга	Социальный сектор	Креативные индустрии	Технологии	Малый бизнес
Пожертвования	78-90 %	45-60 %	10-20 %	25-35 %
Вознаграждения	40-55 %	41-65 %	35-50 %	30-45 %
Акционерная	5-15 %	20-35 %	15-25 %	18-28 %
Заемная	30-45 %	25-40 %	40-55 %	60-75 %

*Составлено автором на основе анализа данных платформ Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe, 2012-2024 гг.

⁴ Dhapte A. Crowdfunding Market Research Report By Funding Type (Equity Crowdfunding, Debt Crowdfunding, Reward-Based Crowdfunding, Donation-Based Crowdfunding, Revenue-Based Crowdfunding), By Platform Type (Generalist Platforms, Specialized Platforms, Cause-Based Platforms), By Investor Type (Individuals, Accredited Investors, Venture Capitalists, Angel Investors, Financial Institutions, Government Agencies), By Industry Vertical (Technology, Healthcare, Real Estate, Energy, Manufacturing, Consumer Goods, Education, Finance, Entertainment) and By Regi. ID: MRFR/BFSI/21255-HCR, 2025. – 128 p. URL: <https://www.marketresearchfuture.com/reports/crowdfunding-market-22857> (дата обращения: 12.09.2025).

Краудфандинговые платформы выполняют роль интегрированных экосистем, объединяющих различных участников рынка и обеспечивающих комплексное обслуживание краудфандинговых проектов. Они обеспечивают не только техническую инфраструктуру для проведения транзакций, но и создают среду для коммуникации, маркетинга и управления проектами [11, с. 188]. Функциональность современных платформ включает аналитические инструменты, системы управления рисками и механизмы обеспечения прозрачности. Успешные платформы предоставляют инструменты для создания привлекательных презентаций проектов, системы коммуникации с потенциальными спонсорами, механизмы отслеживания прогресса реализации проектов и интегрированные платежные решения.

Анализ факторов успешности краудфандинговых кампаний демонстрирует важность нескольких ключевых элементов. Качественная презентация проекта, включающая детальное описание целей, планируемых результатов и способов использования привлекаемых средств, является основой для формирования доверия потенциальных спонсоров. Эффективная коммуникационная стратегия, предусматривающая активное взаимодействие с аудиторией через социальные сети, регулярные обновления о ходе проекта и персонализированный подход к работе с крупными спонсорами, значительно повышает вероятность достижения поставленных целей по привлечению финансирования.

Авторская концептуальная модель. На основе проведенного исследования автором предложена концептуальная модель адаптации краудфандинга для развивающихся экономик, включающая четыре уровня: 1) технологическую инфраструктуру (развитие цифровых платежных систем, мобильного интернета); 2) регулятивную среду (создание правовых рамок, защита прав участников); 3) социокультурные факторы (повышение финансовой грамотности, формирование культуры коллективного финансирования); 4) институциональную поддержку (партнерство с традиционными финансовыми институтами, государственные программы поддержки). Данная модель позволяет системно подходить к развитию краудфандинга с учетом специфики конкретных рынков.

Роль краудфандинга в современной экономике выходит далеко за рамки простого финансового инструмента. Он становится катализатором социальных изменений, способствуя развитию гражданского общества и повышению уровня участия граждан в экономической жизни. Краудфандинг формирует новую культуру коллективной ответственности и взаимопомощи, что особенно важно в контексте поддержки некоммерческих организаций [12]. Данный механизм способствует формированию горизонтальных связей в обществе, укреплению социального доверия и развитию навыков коллективного принятия решений.

Экономические эффекты краудфандинга проявляются в стимулировании инновационной активности, поддержке малого и среднего предпринимательства, создании новых рабочих мест и развитии креативных индустрий. Краудфандинг позволяет тестировать рыночный спрос на инновационные продукты и услуги до начала их массового производства, что снижает предпринимательские риски и повышает эффективность распределения инвестиционных ресурсов в экономике.

Риски и ограничения краудфандинга требуют серьезного анализа и разработки соответствующих механизмов защиты участников. Основные риски включают возможность мошенничества со стороны инициаторов проектов, неспособность реализовать заявленные цели, нарушение сроков выполнения обязательств перед спонсорами и неопределенность правового статуса краудфандинговых операций. Платформы развивают системы верификации проектов, страхования рисков, эскроу-счетов и арбитражных процедур для разрешения споров между участниками.

Перспективы развития краудфандинга связаны с дальнейшим совершенствованием технологических решений и расширением регулятивных рамок. Внедрение технологий искусственного интеллекта, блокчейна и больших данных обещает повысить эффективность и безопасность краудфандинговых операций. Одновременно развитие правового регулирования в различных юрисдикциях будет способствовать укреплению доверия участников и снижению рисков [13]. Искусственный интеллект может применяться для автоматической оценки кредитоспособности заемщиков, анализа рыночного потенциала проектов и персонализации рекомендаций для инвесторов. Технология блокчейн обеспечивает прозрачность транзакций, неизменность записей о движении средств и возможность создания децентрализованных краудфандинговых платформ.

Международный опыт регулирования краудфандинга демонстрирует различные подходы к балансированию инновационного развития и защиты прав участников. Ведущие страны, такие как США, Великобритания и государства Европейского союза, разработали комплексные нормативные рамки, учитывающие специфику различных моделей краудфандинга. Эти регулятивные подходы могут служить основой для развития национальных законодательств в развивающихся странах, адаптированных к местным экономическим и социальным условиям.

Социальное значение краудфандинга проявляется в его способности мобилизовать коллективные ресурсы для решения общественно значимых задач. Этот механизм создает уникальные возможности для реализации инновационных проектов, поддержки социального предпринимательства и развития творческих индустрий. Анализ международной практики показывает, что ожидаемому росту рынка краудфан-

динга будут способствовать именно некоммерческие организации, которые начали активно применять данный инструмент в постпандемический период [6].

Влияние краудфандинга на традиционные финансовые институты проявляется в необходимости адаптации их бизнес-моделей к изменяющимся потребностям клиентов и появлению новых форм конкуренции. Банки и инвестиционные фонды начинают интегрировать элементы краудфандинга в свои продуктовые линейки, создавая гибридные решения, сочетающие преимущества традиционного и коллективного финансирования. Это способствует общей модернизации финансовой системы и повышению ее инклюзивности.

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы: 1) краудфандинг представляет собой эффективный механизм демократизации доступа к финансированию, особенно для социальных и креативных проектов; 2) успешность краудфандинговых кампаний определяется комплексом факторов, среди которых ключевыми являются качество презентации и активность коммуникации; 3) различные модели краудфандинга демонстрируют разную эффективность в зависимости от сектора применения. Для развивающихся экономик рекомендуется поэтапное внедрение краудфандинга с акцентом на развитие цифровой инфраструктуры, создание регулятивных рамок, повышение финансовой грамотности и финансовой культуры населения.

Заключение статьи подводит к пониманию краудфандинга как многомерного явления, сочетающего финансовые, технологические и социальные аспекты. Данный инструмент представляет собой не просто альтернативный способ привлечения средств, но новую парадигму экономических отношений, основанную на принципах открытости, прозрачности и коллективного участия. Будущее краудфандинга видится в его дальнейшей интеграции в глобальную финансовую систему и расширении сфер применения для решения комплексных задач развития современного общества.

Литература

1. Кувалдина Т. Б., Следнева К. Е., Балашова Ю. Г. Краудфандинг как элемент цифровой финансовой инфраструктуры // Сибирская финансовая школа. 2025. № 2 (158). С. 113–123. DOI: 10.34020/1993-4386-2025-2-113-123
2. Bouncken R. B., Komorek M., Kraus S. Crowdfunding: The Current State of Research // International Business & Economics Research Journal. 2015. Vol. 14, No 3. PP. 407–416. DOI: 10.19030/iber.v14i3.9206

Сведения об авторе

Крамаренко Анна Игорьевна – кандидат экономических наук, доцент директор Департамента развития, Некоммерческое образовательное учреждение Учебно-научно-производственный комплекс «Международный университет Кыргызстана» «Международный университет Кыргызстана», Бишкек, Кыргызская Республика.
ORCID: 0000-0002-1017-3779
Scopus ID: 58284110200

ness & Economics Research Journal. 2015. Vol. 14, No 3. PP. 407–416. DOI: 10.19030/iber.v14i3.9206

3. Schueffel P. Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech // SSRN Electronic Journal. 201. Vol. 4, Iss. 4. PP. 32–54. DOI:10.2139/ssrn.3097312

4. Kallio A., Vuola L. History of Crowdfunding in the Context of Ever-Changing Modern Financial Markets. In book: Advances in Crowdfunding. 2020. PP. 221–222. DOI:10.1007/978-3-030-46309-0_10

5. Wilson R. Pledge Pioneers: How Marillion invented crowdfunding // Louder Sound. 2019. URL: <https://www.loudersound.com/features/pledge-pioneers-how-marillion-invented-crowdfunding> (дата обращения: 11.09.2025).

6. Massolution (Crowd Power Business). Crowdfunding Industry Report (short version). 2013CF. – 15 p. URL: <https://escolaecofeliz.wordpress.com/wp-content/uploads/2016/01/massolution-2013cf-excerpt.pdf>.

7. Папаскуа Г. Т. Краудфандинг: понятие, виды и риски // Актуальные проблемы российского права. 2021. Т. 16, № 7 (128). С. 77–85. DOI: 10.17803/1994-1471.2021.128.7. 077-085

8. Wojciechowski A. Models of Charity Donations and Project Funding in Social Networks. Part of the Lecture Notes in Computer Science. – Poznan Poland: Institute of Computing Science Poznan University of Technology, 2009. PP. 454–463. URL: https://www.sci-hub.ru/10.1007/978-3-642-05290-3_58. DOI: 10.1007/978-3-642-05290-3_58

9. Wangchuk P. Common types of Crowdfunding Models, Related Concepts and Its Impact on Business: A Brief Literature Review // Asian Journal of Economics, Business and Accounting. 2021. Vol. 21, Iss. 14. PP. 56–63. DOI: 10.9734/ajeba/2021/v21i1430471

10. Yasar B. The new investment landscape: Equity crowdfunding // Central Bank Review. 2021. Vol. 21, Iss. 1. PP. 1–16. DOI: 10.1016/j.cbrev.2021.01.001

11. Shneor R., Flåten B.-T. Opportunities for Entrepreneurial Development and Growth through Online Communities, Collaboration, and Value Creating and Co-Creating Activities. In book: Entrepreneurial Challenges in the 21st Century. Basingstoke: Palgrave Macmillan. 2016. PP. 178–199. DOI: 10.1057/9781137479761_11

12. Mollick E. R. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study // Journal of Business Venturing. 2014. Vol. 29, Iss. 1. PP. 1–16. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2013.06.005

13. Кузнецова Ю. В., Чудиновских М. В. Мировая практика трансформации подходов к регулированию краудфандинга // Вестник НГУЭУ. 2020. № 3. С. 114–128. DOI: 10.34020/2073-6495-2020-3-114-128

CROWDFUNDING AS AN INNOVATIVE FINANCING MECHANISM

A. Kramarenko

Non-profit educational institution

Educational, scientific and production complex "International University of Kyrgyzstan",

Bishkek, Kyrgyz Republic

The article examines crowdfunding as a modern financial instrument that is shaping new approaches to capital raising. The author analyzes the evolution of collective financing from historical precedents to digital platforms, and explores various crowdfunding models and their application in the modern economy. Special attention is given to the role of technological progress in the development of this mechanism and its impact on the transformation of the financial landscape.

Keywords: crowdfunding, collective financing, financial technologies, digital platforms, alternative financing.

References

1. Kuvaldina T. B., Sledneva K. E., Balashova Ju. G. Crowdfunding as an Element of Digital Financial Infrastructure, *Sibirskaja finansovaja shkola*, 2025, No. 2 (158), pp. 113–123. (In Russ.). DOI: 10.34020/1993-4386-2025-2-113-123
2. Bouncken R. B., Komorek M., Kraus S. Crowdfunding: The Current State of Research, *International Business & Economics Research Journal*, 2015, Vol. 14, No 3, pp. 407–416. DOI: 10.19030/iber.v14i3.9206
3. Schueffel P. Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech, *SSRN Electronic Journal*, 201, Vol. 4, Iss. 4, pp. 32–54. DOI:10.2139/ssrn.3097312
4. Kallio A., Vuola L. History of Crowdfunding in the Context of Ever-Changing Modern Financial Markets. In book: *Advances in Crowdfunding*, 2020, pp. 221–222. DOI:10.1007/978-3-030-46309-0_10
5. Wilson R. Pledge Pioneers: How Marillion invented crowdfunding, *Louder Sound*, 2019. Available at: <https://www.loudersound.com/features/pledge-pioneers-how-marillion-invented-crowdfunding> (date of access: 11.09.2025).
6. Massolution (Crowd Power Business). Crowdfunding Industry Report (short version). 2013CF. – 15 p. Available at: <https://escolaecofeliz.wordpress.com/wp-content/uploads/2016/01/massolution-2013cf-excerpt.pdf>.
7. Papaskua G. T. Crowdfunding: Concept, Types, and Risks, *Aktual'nye problemy rossijskogo prava*. 2021, Vol. 16, No. 7 (128), pp. 77–85. (In Russ.). DOI: 10.17803/1994-1471.2021.128.7. 077-085
8. Wojciechowski A. Models of Charity Donations and Project Funding in Social Networks. Part of the Lecture Notes in Computer Science, Poznan Poland: Institute of Computing Science Poznan University of Technology, 2009. PP. 454–463. Available at: https://www.sci-hub.ru/10.1007/978-3-642-05290-3_58. DOI: 10.1007/978-3-642-05290-3_58
9. Wangchuk P. Common types of Crowdfunding Models, Related Concepts and Its Impact on Business: A Brief Literature Review // *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*. 2021, Vol. 21, Iss. 14, pp. 56–63. DOI: 10.9734/ajeba/2021/v21i1430471
10. Yasar B. The new investment landscape: Equity crowdfunding, *Central Bank Review*, 2021, Vol. 21, Iss. 1, pp. 1-16. DOI: 10.1016/j.cbrev.2021.01.001
11. Shneor R., Flåten B.-T. Opportunities for Entrepreneurial Development and Growth through Online Communities, Collaboration, and Value Creating and Co-Creating Activities. In book: *Entrepreneurial Challenges in the 21st Century*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2016, pp. 178–199. DOI: 10.1057/9781137479761_11
12. Mollick E. R. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study, *Journal of Business Venturing*, 2014, Vol. 29, Iss. 1, pp. 1-16. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2013.06.005
13. Kuvaeva Ju. V., Chudinovskih M. V. Global Practice of Transforming Approaches to Crowdfunding Regulation, *Vestnik NGUJeU*, 2020, No. 3, pp. 114–128. DOI: 10.34020/2073-6495-2020-3-114-128

About the author

Anna I. Kramarenko – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Director of the Department of Development, Non-profit Educational Institution Educational, Scientific and Production Complex "International University of Kyrgyzstan", Bishkek, Kyrgyz Republic.

ORCID: 0000-0002-1017-3779

Scopus ID: 58284110200