

## Финансирование внедрения инновационных продуктов с использованием технологий краудфандинга

*В. В. Иванов,  
Н. Б. Сашенкова*

УДК 336.714:001.985  
ББК 65.26  
И-200

Одним из приоритетных направлений развития российских предприятий является внедрение инновационных продуктов в производственную и непроизводственную сферу<sup>1</sup>. При реализации данной задачи бизнес сталкивается с проблемой нехватки собственных средств и недоступностью внешних финансовых ресурсов<sup>2,3</sup>. При этом доля самофинансирования (чистая прибыль и амортизационные отчисления) в структуре затрат на инновации составляет 63,4%, средств бюджетов различных уровней (гранты, субсидии, государственные венчурные фонды) – 6,6%, коммерческих и инновационных кредитов – 3,5%, иностранных инвестиций – 0,5%, венчурных частных фондов – 0,1%, бизнес-ангелов – 3,2% и прочих средств – 22,7%<sup>4,5</sup>. В начале 2015 года в России прослеживается тенденция ухудшения финансовых показателей бизнеса, что существенно тормозит

<sup>1</sup> О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 8.12. 2011г. № 2227-р. URL: <http://base.garant.ru/70106124/> (дата обращения: 15.02.2015)

<sup>2</sup> Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых отраслей экономики в 2014 году – М.: НИУ ВШЭ. 2015. С. 14 . URL:

<http://www.hse.ru/data/2015/03/30/1095792183/%D0%9E%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%202014.pdf> (дата обращения: 15.03.2015).

<sup>3</sup> Индикаторы инновационной деятельности: 2015: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ. 2015. 472 с. URL: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2015> (дата обращения: 15.03.2015).

<sup>4</sup> Абрахманова Г. И. Наука. Инновации. Информационное общество: 2014. М.: НИУ ВШЭ. 2014. С. 80. URL: [http://www.hse.ru/data/2015/02/25/1090565112/Наука%202014\\_карманный.pdf](http://www.hse.ru/data/2015/02/25/1090565112/Наука%202014_карманный.pdf) (дата обращения: 15.03.2015)

<sup>5</sup> Черных С. И. Финансово-кредитные механизмы стимулирования инноваций // issras.ru. 2011. URL: [http://www.issras.ru/papers/mened02\\_2011\\_Chernih.php](http://www.issras.ru/papers/mened02_2011_Chernih.php) (дата обращения: 10.02.2015).

инновационную активность предприятий<sup>6, 7</sup>. Для решения этой проблемы необходимо развивать нетрадиционные финансовые подходы и способы активизации инновационной деятельности<sup>8</sup>.

Инновационный продукт – это результат инновационной деятельности, в виде нового или значительно усовершенствованного товара или услуги. Преимущественно они создаются в бизнес-инкубаторах, технопарках и технико-внедренческих зонах. Доступность и актуальность использования того или иного источника финансирования инноваций напрямую зависит от этапов формирования организации. Различают предпосевную стадию (pre-seed), посевную (seed), стартап (start up), роста (growth) и расширения (expansion)<sup>9, 10</sup> (см. таблицу 1). Критерием для разделения периодов развития компании на стадии является динамика и знак суммарного (накопленного) денежного потока компании. При этом на каждом этапе изменяется уровень необходимых средств для развития бизнеса<sup>11</sup>.

Авторами был проведен анализ источников финансирования инновационных продуктов и эффективность их применения на каждом этапе формирования предприятия (см. таблицу 1), который показывает, что краудфандинг используется на каждой стадии развития компании. Это обусловлено тем, что данный способ получения заемных средств концентрирует в себя практически все источники инвестирования.

Краудфандинг предполагает привлечение денежных средств от онлайн-инвесторов или спонсоров для финансирования коммерческих и некоммерческих инициатив и предприятий. Данный способ использует веб-технологии и платёжные онлайн-системы, предоставляя удобные и эффективные механизмы взаимодействия лица-получателя финансирования (краудфандера) с лицами, предоставляющими денежные средства (спонсором/инвестором). Посредником, обеспечивающим данное взаимодействие, выступает краудфандинговая платформа, которая выполняет ограниченную роль, в части передачи информации между сторонами и заканчивая предоставлением средств расчетов и учета финансирования и обязательств сторон, при этом, как правило, не выступая стороной по сделке.

<sup>6</sup> Бизнесмены сетуют на финансовые сложности, но уверены в завтрашнем дне. // Nacfin.ru. 2015. URL: <http://nacfin.ru/biznesmeny-setuyut-na-finansovye-slozhnosti-no-uvereny-v-zavtrashnem-dne/> (дата обращения: 25.04.2015).

<sup>7</sup> Индекс Опоры RSBI//Общероссийская общественная организация «Опора России». URL: [http://opora.ru/images/files/index\\_115.pdf](http://opora.ru/images/files/index_115.pdf) (дата обращения: 01.05.2015).

<sup>8</sup> Опыт формирования зон инновационного роста: достижения и ошибки. М.: Эксперт РА. 2014. С. 46. URL: <http://raexpert.ru/docbank/556/a5c/e9d/7c4ab790fc709683dd150ac.pdf> (дата обращения: 16.01.2015).

<sup>9</sup> Каширин А. И. Венчурное инвестирование в России. М: Вершина, 2007. С. 320.

<sup>10</sup> Европейский подход к прямым и венчурным инвестициям. М: РАВИ. 2010. С. 104. URL: [www.rvca.ru/rus/resource/library/euro-podhod/](http://www.rvca.ru/rus/resource/library/euro-podhod/) (дата обращения: 16.01.2015).

<sup>11</sup> Дыкусова А. Венчурное инвестирование инновационной деятельности. М.: LAP Lambert Academic Publishing. 2012. С. 192.



Характеристики стадий жизненного цикла инновационных компаний<sup>12,13,14,15,16,17</sup>

	Предпосевная стадия	Посевная стадия	Стартап стадия	Стадия роста	Стадия расширения
Характеристика этапа	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Создание команды единомышленников</li> <li>2 Изучение потребности/ проблемы</li> <li>3 Разработка идеи и подготовка ее презентации</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предварительное маркетинговое исследование</li> <li>2. Оценка преимуществ инновационного продукта, его практическая значимость</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка бизнес-плана</li> <li>2. Последний этап маркетинговых исследований</li> <li>3. Создание прототипа</li> <li>4. Пробные продажи</li> <li>5. Создание производства</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка ценовой политики</li> <li>2. Разработка стратегии продвижения</li> <li>3. Массовые продажи</li> <li>4. Завоевание устойчивого положения на рынке</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение объемов сбыта и доли рынка</li> <li>2. Снижение издержек</li> <li>3. Расширение деловых связей</li> </ol>
Привлекаемая сумма	250 тыс. – 2 млн рублей	750 тыс. – 3 млн рублей	10 млн – 75 млн рублей	50 млн – 300 млн рублей	Более 100 млн рублей

<sup>12</sup> Иванов В.В., Коробова А.Н. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий. М.: ИНФА-М. 2011. 260 с.

<sup>13</sup> Бабленков. И. Б. Источники финансирования малого бизнеса в современных условиях. М.: Аудит и финансовый анализ. 2009. С. 364–368.

<sup>14</sup> Куликова Е.И. Использование механизмов фондового рынка для финансирования малых и средних компаний. М.: Аудит и финансовый анализ. 2008. С. 377–383.

<sup>15</sup> Куриный А. Карта финансирования национальной инновационной сети. Электронный журнал: NanoWeek. 2009. №71. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2009/karta-finansirovaniya-natsionalnoi-innovatsionnoi-seti> (дата обращения: 16.01.2015).

<sup>16</sup> Matthias Eckermann. Venture Capitalists' Exit Strategies under Information Asymmetry. 2007. URL: <http://bookfi.org/book/1158589> (дата обращения: 20.01.2015).

<sup>17</sup> Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды// ООО «РВК». 2013. С. 62 URL: [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302\\_vciom.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf) (дата обращения: 17.01.2015).

	Предпосевная стадия	Посевная стадия	Стартап стадия	Стадия роста	Стадия расширения
Источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 Собственные средства</li> <li>2 3F (Friends, family and fools – друзья, семья и наивные инвесторы)</li> <li>3 Государственная поддержка (гранты, субсидии)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Собственные средства</li> <li>2. 3F. 3. Венчурные (посевные) фонды</li> <li>4. Бизнес-ангелы. 5. Краудфандинг</li> <li>6. Государственная поддержка (гранты, субсидии)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Собственные средства</li> <li>2. FFF. 3. Венчурные (Стартап) фонды</li> <li>4. Бизнес-ангелы</li> <li>5. Краудфандинг</li> <li>6. Коммерческие банки</li> <li>7. Государственная поддержка (гранты, субсидии)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Венчурные фонды. 2. Бизнес-ангелы</li> <li>3. Краудфандинг. 4. Коммерческие банки</li> <li>5. Государственная поддержка (гранты, субсидии)</li> <li>6. Фонды прямых инвестиций</li> <li>7. Коммерческий кредит</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Венчурные фонды, краудплатформы</li> <li>2. Бизнес-ангелы</li> <li>3. Коммерческие банки</li> <li>4. Фонды прямых инвестиций</li> <li>5. Коммерческий кредит</li> <li>6. Рынок ценных бумаг</li> </ul>

Всего насчитывается больше 450 краудфандинг-платформ различной направленности большинство из которых находятся в США – 41%, во Франции – 9%, в Германии – 7%, в России – 1%<sup>18,19</sup>.

По способу финансирования различают следующие модели краудфандинга: предзаказ (покупка будущего продукта), роялти (получение процента от прибыли), акционерный (покупка акций компании) и кредитование<sup>18</sup>. Темпы роста краудфандинга в 2014 году составили в Северной Америке – 145% (9,46 млрд долл.), в Азии – 320% (3,4 млрд долл.), в Европе – 141% (3,26 млрд долл.). Лидером индустрии по количеству инвестиции является крауд-кредитование, сборы которого достигли 11,08 млрд долл. С помощью акционерного краудфандинга проекты получили финансирование на общую сумму 1,1 млрд долл.; по предзаказу – 487 млн долл.,

<sup>18</sup> Massolution 2013CF Excerpt. 2014. URL: <http://ru.scribd.com/doc/137356857/Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-0418> (дата обращения: 16.10.2014).

<sup>19</sup> Мосс А. Что такое Краудфандинг// Crowdsourcing.ru. Дата обновления: 1.02.2015. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) (дата обращения: 10.02.2015)



по модели роялти – 273 млн долл.<sup>20,21,22</sup>. Необходимо отметить, что бизнес является самой востребованной категорией финансирования: подобные проекты привлекли 6,7 млрд долл., что составляет 41,3% от общего объема рынка.

Объем российского рынка краудфандинга по итогам 2014 года составил всего 640-700 млн рублей<sup>23</sup>. Большая часть оборота средств (66%), как и зарубежном приходится на кредитование, 26% занимает модель предзаказа и 8% акционерный и роялти краудфандинг<sup>24</sup>. В России действует 7 площадок краудфандинга и только 3 из них подходят для финансирования инновационных продуктов<sup>25</sup>. В 2014 году 39% от общего числа заявок на участие в краудфандинге относятся к категории «технологии», а средний объем привлекаемого инновационным проектом финансирования составил 1,7 млн руб. Данные показатели говорят, что разработчики и ученые нуждаются в быстрых краудфандинговых финансах без дополнительных условий взамен старых способов получения средств, которые осложнены долгой процедурой получения и ограничениями.

На основе международного опыта авторами разработана универсальная модель финансирования инновационных продуктов с использованием механизмов краудфандинга (см. рисунок 1).

Технология краудфандинга инновационных продуктов предполагает размещение инновационного проекта краудфандером (физическим или юридическим лицом) с описанием идеи, финансовых расчетов и видео-сопровождением на специализированной платформе. Для компаний находящихся на ранних стадиях развития наилучшим способ сбора средств является краудфандинг предзаказа. Он предполагает, что будущие клиенты осуществляют покупку инновационного продукта до начала его производства. Для данной модели характерно ограничение источников финансирования, так в 98% случаев предоплату товара осуществляют неформальные инвесторы (3F – Friends, family and fools – друзья, семья и наивные инвесто-

---

<sup>20</sup> Massolution's 2015CF – Crowdfunding Industry Report. 2015. URL: [reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product\\_id=54](http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=54) (дата обращения: 01.04.2015)

<sup>21</sup> Обзор российского и мирового рынков краудлендинга по итогам 2013 года. // J. & P. Consulting. URL: [json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-kraudlendinga-po-itogam-2013-goda](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-kraudlendinga-po-itogam-2013-goda) (дата обращения: 17.04.2015).

<sup>22</sup> Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.// J'son & Partners Consulting. URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) (дата обращения: 17.04.2015).

<sup>23</sup> Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.// J'son & Partners Consulting.

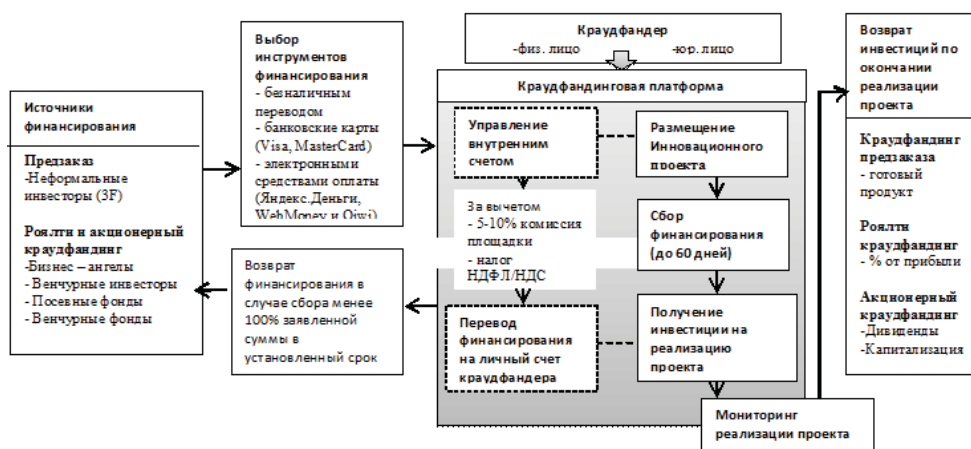
<sup>24</sup> Деньги будущего.// Венчурный фонд Life.SREDA. 2015. С. 85 URL: [http://www.lifesreda.ru/MoneyOfTheFuture\\_2015\\_rus.pdf](http://www.lifesreda.ru/MoneyOfTheFuture_2015_rus.pdf) (дата обращения: 17.04.2015).

<sup>25</sup> Платформы// Thestartman.ru. URL: <http://thestartman.ru/platforms> (дата обращения: 17.05.2015).

ры). Анализ успешных краудфандинговых проектов по модели предзаказ, показал, что многие краудфандеры, получившие финансирование, не укладываются в сроки реализации проекта из-за ошибок на этапе создания прототипа или неверного финансового расчета инновационной идеи<sup>26,27,28,29</sup>. Поэтому на платформе целесообразно предусмотреть возможность коллективного обсуждения практических вопросов реализации инновационных продуктов с поддержкой связи со всеми инвесторами. Необходима также организация постоянного прозрачного мониторинга хода реализации проектов и информирование инвесторов.

Рисунок 1

**Модель финансирования инновационных продуктов с использованием механизмов краудфандинга**



<sup>26</sup> Бовт Г. Сказки о доверии. //Газета.ru. 2015. URL: <http://www.gazeta.ru/comments/column/bovt/6368461.shtml> (дата обращения: 12.02.2015).

<sup>27</sup> Canary: The first smart home security device for everyone.//Indiegogo.ru. URL: <https://www.indiegogo.com/projects/canary-the-first-smart-home-security-device-for-everyone> (дата обращения: 15.03.2015).

<sup>28</sup> Radiate Athletics: The Future of Sports Apparel.// Kickstarter.ru. URL: [www.kickstarter.com/projects/radiate/radiate-athletics-the-future-of-sports-apparel](http://www.kickstarter.com/projects/radiate/radiate-athletics-the-future-of-sports-apparel) (дата обращения: 15.03.2015).

<sup>29</sup> The Buccaneer- The 3D Printer that Everyone can use.// Kickstarter.ru. URL: [www.kickstarter.com/projects/pirate3d/the-buccaneer-the-3d-printer-that-everyone-can-use?ref=nav\\_search](http://www.kickstarter.com/projects/pirate3d/the-buccaneer-the-3d-printer-that-everyone-can-use?ref=nav_search) (дата обращения: 15.03.2015).



Технологии акционерного краудфандинга обеспечивают покупку акции компании и право на дивиденды, участие в акционерных собраниях и капитализацию. Финансирование по модели роялти дает возможность получать доход вместе с краудфандером, в виде части прибыли (строго оговоренный процент). Преимущество таких видов краудфандинга в том, что они предоставляют возможность компаниям, еще не размещенным на бирже, удобный инструмент привлечения финансирования для запуска или расширения своего бизнеса. Количество акций или долей, которые могут быть проданы инновационным проектом, рассчитывается относительно общей стоимости отчуждаемой компанией доли в уставном капитале или части прибыли. Недостатками технологий акционерного и роялти краудфандинга является отсутствие механизма перераспределения долей при выкупе инвесторами более дешевых частей прибыли или акции. На Западе и странах ЕС платформы, работающие по данным схемам, формируют пул инвесторов, состоящих из бизнес-ангелов и венчурных капиталистов. С этой целью авторы предлагают подготовить отдельные информационные материалы на русском и английском языках, составить базу данных потенциальных инвестиционных фондов и инвесторов, разработать программу по идентификации инвесторов на платформе. Привлечение не только российских, но и зарубежных инвесторов будет способствовать притоку иностранных инвестиций в инновационную среду, и стимулировать спрос на российские инновационные продукты.

Финансирование на краудфандинге осуществляется с использованием системы интернет платежей, банковских карт, мгновенных банковских переводов. Для управления поступающими денежными средствами для инновационного проекта крауд-платформой создается внутренний счет. Данные о переводе инвестиций отражаются в профиле краудфандера. Платформа автоматически оповещает модератора о проведенной финансовой операции и позволяет отследить данные о полученной сумме, номере счета и информацию об инвесторе. Перечисление средств краудфандеру происходит по окончании срока публикации проекта и занимает в среднем 30 дней, в случае если собрано 100% и более заявленной суммы. Если нужных средств не удалось собрать в установленный срок, происходит оповещение участников проектов и собранные инвестиции возвращаются обратно на счета инвесторов.

С каждого успешного проекта платформой взимается комиссия от 5 до 15% на предоставление контента (2-10%) и сбор платежных систем (3-5%). По окончании финансирования за краудфандерами сохраняется активная веб-страница на платформе, где в дальнейшем публикуется информация о реализации идеи и осуществляется обратная связь с инвесторами. В зависимости от модели краудфандинга, инноватор предлагает инвесторам получение по окончании реализации идеи финансовой выгоды или конечного инновационного продукта.

Для эффективной работы краудфандинга в России необходимо усовершенствовать законодательную базу с использованием опыта зарубежных стран. Например, в Великобритании был принят нормативный акт 2012 года «Порядок инвестирования в посевные проекты» (Seed Enterprise Investment Scheme или SEIS), в США разработан федеральный закон от 5 апреля 2012 года «О приоритетном запуске бизнес-стартапов» (Jumpstart Out Businesses Startups Act, или JOBS Act)<sup>30, 31</sup>.

Предложенная авторами универсальная модель финансирования инновационных продуктов с использованием механизмов краудфандинга позволяет привлечь денежные ресурсы для реализации креативных инновационных проектов от неформальных и профессиональных инвесторов, способствует снижению операционных издержек на управление инвестициями, обеспечивает доведение инновационных проектов до стадии внедрения и вывода их на российский и международный рынки.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 8.12. 2011г. № 2227-р. URL: <http://base.garant.ru/70106124/> (дата обращения: 15.02.2015). (O Strategii innovatsionnogo razvitiya RF na period Do 2020 goda. Rasporyazhenie Pravitelstva RF ot 8.12. 2011. № 2227-r)

Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых отраслей экономики в 2014 году – М.: НИУ ВШЭ. 2015. URL: <http://www.hse.ru/data/2015/03/30/1095792183/%D0%9E%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B%202014.pdf> (дата обращения: 15.03.2015). (Fakторы, ogranichivayushchie deyatel'nost organizatsiy bazovykh otrasley ekonomiki v 2014 godu - M.: NIU VHSE. 2015).

Индикаторы инновационной деятельности: 2015: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ. 2015. 472 с. URL: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2015> (дата обращения: 15.03.2015) (Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti: 2015: statisticheskiy sbornik. M.: NIU VHSE. 2015. S. 472).

Абрахманова Г. И. Наука. Инновации. Информационное общество: 2014. М.: НИУ ВШЭ. 2014. 80 с. URL: [http://www.hse.ru/data/2015/02/25/1090565112/Наука%202014\\_карманный.pdf](http://www.hse.ru/data/2015/02/25/1090565112/Наука%202014_карманный.pdf) (дата обращения: 15.03.2015) (Abrahamnova G. I. Nauka. Innovatsii. Informatsionnoe obschestvo: 2014. M.: NIU VHSE. 2014. 80 s.).

Черных С. И. Финансово-кредитные механизмы стимулирования инноваций // issras.ru. 2011. URL: [http://www.issras.ru/papers/mened02\\_2011\\_Chernih.php](http://www.issras.ru/papers/mened02_2011_Chernih.php) (дата обращения: 10.02.2015) (Chernyh S.I. Finansovo-kreditnye mehanizmy stimulirovaniya innovatsiy // issras.ru. 2011).

---

<sup>30</sup> Seed Enterprise Investment Scheme// HM Revenue and Customs. URL: [www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/192088/seed\\_enterprise\\_investment\\_scheme.pdf](http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/192088/seed_enterprise_investment_scheme.pdf) (дата обращения: 17.02.2015).

<sup>31</sup> Jumpstart Out Businesses Startups Act. URL: [www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf](http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf) (дата обращения: 17.02.2015).





Бизнесмены сетуют на финансовые сложности, но уверены в завтрашнем дне. // Nacfin.ru. 2015. URL: <http://nacfin.ru/biznesmeny-setuyut-na-finansovye-slozhnosti-no-uvereny-v-zavtrashnem-dne/> (дата обращения: 25.04.2015) (Biznesmeny setuyut na finansovye slozhnosti, no uvereny v zavtrashnem dne. // Nacfin.ru. 2015).

Индекс Опоры RSBI//Общероссийская общественная организация «Опора России». URL: [http://opora.ru/images/files/index\\_115.pdf](http://opora.ru/images/files/index_115.pdf) (дата обращения: 01.05.2015) (Indeks Opory RSBI // Obscherossiyskaya obschestvennaya organizatsiya «Opora Rossii»).

Опыт формирования зон инновационного роста: достижения и ошибки. М.: Эксперт РА. 2014. 46 с. URL: <http://raexpert.ru/docbank/556/a5c/e9d/7c4ab790fc709683dd150ac.pdf> (дата обращения: 16.01.2015) (Opyt formirovaniya zon innovatsionnogo rosta: dostizheniya i oshibki. M.: Ekspert RA. 2014. 46 s.)

Каширин А. И. Венчурное инвестирование в России. М: Вершина. 2007. 320 с. (Kashirin A. I. Venchurnoe investirovanie v Rossii. M: Verшина. 2007. 320 s.)

Европейский подход к прямым и венчурным инвестициям. М: РАВИ. 2010. С. 104. URL: [www.rvca.ru/rus/resource/library/euro-podhod/](http://www.rvca.ru/rus/resource/library/euro-podhod/) (дата обращения: 16.01.2015). (Evropeysky podhod k prayumym i venchurnym investitsiyam. M: RAVI. 2010. S. 104).

Дыкусова А. Венчурное инвестирование инновационной деятельности. М.: LAP Lambert Academic Publishing. 2012. 192 с. (Dykusova A. Venchurnoe investirovanie innovatsionnoy deyatel'nosti. M.: LAP Lambert Academic Publishing. 2012. 192 s.)

Иванов В.В., Коробова А.Н. Государственное и муниципальное управление с использованием информационных технологий. М.: ИНФА-М. 2011. 260 с. (Ivanov V.V. Korobov A. N. Gosudarstvennoe i munitsipalnoe upravlenie s ispolzovaniem informatsionnykh tehnologiy. M.: INFА-M. 2011. 260 s.)

Бабленков, И. Б. Источники финансирования малого бизнеса в современных условиях. М.: Аудит и финансовый анализ. 2009. С. 364–368. (Bablenkov, I. B. Istochniki finansirovaniya malogo biznesа v sovremennykh usloviyаh. M.: Audit i finansovy analiz. 2009. S. 364-368).

Куликова, Е. И. Использование механизмов фондового рынка для финансирования малых и средних компаний. М.: Аудит и финансовый анализ. 2008. С. 377–383. (Kulikov, E. I. Ispolzovanie mehanizmov fondovogo rynka dlya finansirovaniya malyh i srednih kompaniy. M.: Aouda i finansovy analiz. 2008. S. 377-383).

Куриный А. Карта финансирования национальной инновационной сети. Электронный журнал: NanoWeek. 2009. №71. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2009/karta-finansirovaniya-natsionalnoi-innovatsionnoi-seti> (дата обращения: 16.01.2015) (Kuriny A. Karta finansirovaniya natsionalnoy innovatsionnoy seti. Elektronny zhurnal: NanoWeek. 2009. №71).

Matthias Eckermann. Venture Capitalists' Exit Strategies under Information Asymmetry. 2007. URL: <http://bookfi.org/book/1158589> (дата обращения: 20.01.2015).

Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды// ООО «РВК». 2013. 62 с. URL: [http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302\\_vciom.pdf](http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201302_vciom.pdf) (дата обращения: 17.01.2015) (Rynok venchurnykh investitsiy ranney stadii: klyucheveye trendy. // ООО "RVK". 2013. 62 s.)

Massolution 2013CF Excerpt. 2014. URL: <http://ru.scribd.com/doc/137356857/Massolution-2013CF-Excerpt-Revised-0418> (дата обращения: 16.10.2014).

Мосс А. Что такое Краудфандинг// Crowdsourcing.ru. Дата обновления: 1.02.2015. URL: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding) (дата обращения: 10.02.2015) (Moss A. Chto takoe Kraudfanding // Crowdsourcing.ru: portal kraud-servisov).

Massolution's 2015CF – Crowdfunding Industry Report. 2015. URL: [reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product\\_id=54](http://reports.crowdsourcing.org/index.php?route=product/product&product_id=54) (дата обращения: 01.04.2015)

Обзор российского и мирового рынков краудлендинга по итогам 2013 года. // J. & P. Consulting. URL: [json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-kraudlendinga-po-itogam-2013-goda](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-i-mirovogo-rynkov-kraudlendinga-po-itogam-2013-goda) (дата обращения: 17.04.2015) (Obzor rossiyskogo i mirovogo rynkov kraudlendinga po itogam 2013 goda// J. & P. Consulting).

Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.// J'son & Partners Consulting. URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) (дата обращения: 17.04.2015) (Rynok kraudfinansov v RF: Kraudfanding, Kraudinvesting, Kraudlending. // J'son & Partners Consulting)

Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг.// J'son & Partners Consulting. (Rynok kraudfinansov v RF: Kraudfanding, Kraudinvesting, Kraudlending. // J'son & Partners Consulting)

Деньги будущего. // Венчурный фонд Life.SREDA . 2015. 85 с. URL: [http://www.lifesreda.ru/MoneyOfTheFuture\\_2015\\_rus.pdf](http://www.lifesreda.ru/MoneyOfTheFuture_2015_rus.pdf) (дата обращения: 17.04.2015) (Dengi buduyuschego.// Venchurny fond Life.SREDA. 2015 85 s.)

Платформы// Thestartman.ru. URL: <http://thestartman.ru/platforms> (дата обращения: 17.05.2015)( Platformy // Thestartman.ru).

Бовт Г. Сказки о доверии. //Газета.ru. 2015. URL: <http://www.gazeta.ru/comments/column/bovt/6368461.shtml> (дата обращения: 12.02.2015) (Bovt G. Skazki o doverii. //Gazeta.ru. 2015).

Canary: The first smart home security device for everyone.//Indiegogo.ru. URL: <https://www.indiegogo.com/projects/canary-the-first-smart-home-security-device-for-everyone> (дата обращения: 15.03.2015).

Radiate Athletics: The Future of Sports Apparel.// Kickstarter.ru. URL: [www.kickstarter.com/projects/radiate/radiate-athletics-the-future-of-sports-apparel](http://www.kickstarter.com/projects/radiate/radiate-athletics-the-future-of-sports-apparel) (дата обращения: 15.03.2015).

The Buccaneer- The 3D Printer that Everyone can use.// Kickstarter.ru. URL: [www.kickstarter.com/projects/pirate3d/the-buccaneer-the-3d-printer-that-everyone-can-use?ref=nav\\_search](http://www.kickstarter.com/projects/pirate3d/the-buccaneer-the-3d-printer-that-everyone-can-use?ref=nav_search) (дата обращения: 15.03.2015).

Seed Enterprise Investment Scheme// HM Revenue and Customs. URL: [www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/192088/seed\\_enterprise\\_investment\\_scheme.pdf](http://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/192088/seed_enterprise_investment_scheme.pdf) (дата обращения: 17.02.2015).

Jumpstart Out Businesses Startups Act. URL: [www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf](http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf) (дата обращения: 17.02.2015).

