

УДК 336.6

С.А. Бондарева

Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС, г. Волгоград,
email: s.a.bondareva@mail.ru

КРАУДФАНДИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: краудфандинг, агропродовольственные проекты, цифровая экономика, персональные инвестиции, финансирование.

Рассматриваются условия, факторы развития и меры государственного стимулирования рынка агропродовольственного краудфандинга в России. Потенциал такой формы финансирования обусловлен экспансией цифровой экономики, что заключается в трансформации экономического поведения населения и активном проникновении цифровых технологий на финансовый рынок. Предлагается принять ряд мер на государственном уровне для популяризации агропродовольственного краудфандинга и роста активности его участников. Стимулирующие меры могут быть ориентированы на поддержку предпринимательских инициатив в агросекторе, поддержку проектов в целях импортозамещения и устойчивого развития.

S.A. Bondareva

Volgograd Institute of Management – branch of RANEP, Volgograd,
email: s.a.bondareva@mail.ru

CROWDFUNDING AS A FORM OF FINANCING AGRI-FOOD PROJECTS IN THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: crowdfunding, agro-food projects, digital economy, personal investment, financing.

The conditions, factors of development and measures of state stimulation of the agri-food crowdfunding market in Russia are considered. The potential of this form of financing is due to the expansion of the digital economy, which consists in the transformation of the economic behavior of the population and the active penetration of digital technologies into the financial market. It is proposed to take a number of measures at the state level to promote agri-food crowdfunding and increase the activity of its participants. Stimulating measures can be focused on supporting entrepreneurial initiatives in the agricultural sector, supporting projects for import substitution and sustainable development.

Достижение баланса интереса заемщиков и инвесторов всегда являлось задачей финансового рынка. Цифровая экономика дает новые возможности для их взаимодействия, минуя традиционных финансовых посредников. Совершение сделок в онлайн среде становится привычной практикой как для предпринимателей, генерирующих новые бизнес-идеи, так и для инвесторов, готовых вкладывать средства в привлекательные проекты. В этих условиях возникают новые формы финансирования проектов, основанные на дистанционном взаимодействии посредством специальных цифровых платформ.

С учетом эпидемиологических и геополитических рисков в экономике возрастает значение сельского хозяйства и смежных сфер деятельности, составля-

ющих продовольственную систему. Данное направление деятельности с одной стороны требует перманентного притока финансовых ресурсов, с другой, – выступает базой для формирования человеческого капитала, развития экспортной деятельности и повышения качества жизни населения. Спрос на продукцию аграрного сектора в мире постоянно возрастает с учетом роста численности населения, природных и эпидемиологических катаклизмов. Этим обуславливается перспективность расширения производства и внедрения новых технологий в агропродовольственной сфере, что дает основания для повышения рентабельности данного бизнеса в будущем.

В связи с этим становится важным изучение вопросов развития альтернативных форм финансирования агропро-

довольственных проектов, отвечающих запросам цифровой экономики и учитывающих интересы государства, бизнеса и населения. Одной из таких форм финансирования является краудфандинг, что определило направленность настоящего исследования.

Цель исследования – анализ международного опыта и отечественной практики использования краудфандинга для финансирования агропродовольственных проектов; выявление факторов и особенностей развития агропродовольственного краудфандинга в России.

Материал и методы исследования были определены исходя из цели исследования. В частности, обобщены результаты исследований вопросов развития краудфандинга в различных странах, проанализированы статистические данные о мировом и отечественном рынках агропродовольственного краудфандинга. Использованы данные Федеральной налоговой службы России и Банка России с целью оценки инвестиционной привлекательности агросектора и анализа инвестиционного поведения россиян. Систематизированы результаты исследований отечественных и зарубежных ученых, отражающие специфику развития краудфандинга для обоснования факторов развития и разработки мер государственного стимулирования новых форм финансирования агропродовольственных проектов.

Результаты исследования и их обсуждение

Рост мировых цен на продовольствие, вызванный дефицитом пищевых продуктов в связи с природно-климатическими, демографическими, эпидемиологическими факторами, обусловил повышение инвестиционной привлекательности агропродовольственного сектора.

Основное финансирование во многих агроориентированных странах обеспечивает государство в форме грантов, субсидий, льготных ставок по кредитам и лизингу. Компенсационные выплаты и страховое возмещение тоже в большинстве случаев осуществляются за счет государства. Анализ консолидированного бюджета РФ показал, что ежегодно бюджетные расходы на сельское

хозяйство составляют с 2019 г. более 400 млрд рублей (2019 г. – 434,9 млрд. руб; 2020 г. – 419,1 млрд. руб; в 2021 г. – 474,5 млрд. руб.) [4]. При этом уровень рентабельности в сельском хозяйстве значительно превышает среднее значение по экономике (табл.1).

Таблица 1

Уровень рентабельности проданных товаров, работ услуг, в процентах

Сфера деятельности	2019	2020	2021
Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг	14,8	20,8	25,3
Рыболовство и рыбоводство	62,7	52,2	67,8
В целом по экономике	11,4	9,9	14,5

Источник: составлено автором по данным ФНС России [6].

Несмотря на то, что высокий уровень доходности агробизнеса сопряжен со значительными рисками, инвестиционная привлекательность агросектора растет, в том числе повышается интерес частных инвесторов к данной отрасли. Объясняется это не только динамикой цен и ростом спроса на продовольствие во всем мире, но и повышением финансовой грамотности населения, появлением новых форм и видов инвестиционных инструментов. При этом целью инвестирования может быть не только получение дохода, но и обеспечение собственных потребностей в качественных продуктах питания, что обусловлено сменой приоритетов в пищевом поведении населения. Если ранее особое внимание уделялось новым продуктам, в том числе искусственного происхождения, то в настоящее время ценится органическая пища и здоровое питание.

По мнению экономистов, земля и агропродовольственный сектор будут самыми популярными объектами инвестирования в будущем [14]. При этом зачастую агропредприниматели имеют проблемы в привлечении инвестиций под определенные проекты. Сложности в финансировании могут возникнуть на всех этапах реализации агропродовольственных инвестиционных проектов, но в основном барьеры в финансировании возникают на начальной стадии проекта.

Таблица 2

Характеристика различных форм финансирования проектов

Форма финансирования	Характеристика
Банковское кредитование	предполагает возвратность средств; в большей степени зависит от ретроспективных результатов деятельности, чем от будущих результатов; зачастую сопровождается залогом; высокая стоимость по сравнению с другими вариантами; выплата процентов не зависит от результатов деятельности; возможны сложности получения кредитных ресурсов для стартапов, микро- и малых предприятий и снижение рентабельности за счет более высоких процентов; стоимость заранее установлена, определяется процентной ставкой по кредиту и прочими расходами, сопровождающими сделку (оценка и страхование залога и пр.)
Облигационные займы	предполагает возвратность средств; требует дополнительных расходов по размещению займов; не требует залога; предлагает финансирование крупных проектов; не гарантирует привлечение капитала в связи с волатильностью спроса на облигации; имеются сложности для размещения облигаций на финансовом рынке для малых компаний; стоимость заранее установлена, определяется купонной доходностью и прочими расходами, сопровождающими сделку (регистрация, допуск на биржу и пр.)
Акционерное финансирование	не предполагает возвратность средств; предполагает раздел собственности между акционерами; не требует залога; предлагает финансирование крупных проектов; стоимость заранее не установлена и выплата дивидендов возможна при высокой рентабельности деятельности; значительные расходы по оформлению, регистрации, допуску и размещению акций на рынке; возможны риски скупки акций и захвата бизнеса
Финансовая аренда (лизинг)	право собственности на актив у арендодателя, а арендатор платит предусмотренные договором платежи; позволяет бизнесу получить право владения активом без оплаты затрат на его приобретение; целесообразно использовать при быстрых изменениях объема используемых из года в год активов; минимизирует транзакционные издержки в условиях превышения срока службы актива его предполагаемой полезности; имеется риск потери актива, так как собственность на него не закреплена; ограничены возможности использования в качестве залога для привлечения кредита; возможно использование только при потребности в предлагаемых в аренду активах; покрывает не все потребности в финансировании за счет специфики арендуемых активов; стоимость заранее установлена, не зависит от результатов деятельности
Венчурное финансирование	предполагает финансирование и консультирование молодых инновационных стартапов; основная цель инвестора – максимизировать финансовую отдачу за счет выхода из инвестиций посредством продажи или первичного публичного предложения; стоимость определяется дивидендами инвестору при достижении рентабельности бизнеса и платой ему за консультации и перманентный мониторинг управления
Кооперативное финансирование	финансирование за счет объединения ресурсов членов кооператива; доступно только для членов кооператива; ресурсы финансирования ограничены; финансирование носит возвратный характер; стоимость и возврат средств не зависят от результатов деятельности; необходимость оформления членства в кооперативе; ограничение самостоятельности по направлению деятельности кооператива; подходит не для всех агропродовольственных проектов
Коммерческое кредитование	предполагает финансирование на всей цепочки добавленной стоимости со стороны различных контрагентов; способствует улучшению доступа к услугам внутри цепочки; повышает зависимость контрагентов (поставщиков, покупателей и др.); имеет индивидуальные условия; стоимость определяется условиями договора и выражается в установленных санкциях; ограничены возможности по привлечению финансирования на начальном этапе реализации проекта
Займы физических лиц (дружеские, семейные и т.п.)	могут использоваться как дополнительный источник; для финансирования небольших проектов; риски неформального воздействия на бизнес; стоимость зависит от различных факторов; симбиоз деловых и семейных отношений может служить как драйвером, так и фактором риска для бизнеса; более лояльные условия по сравнению с банковским кредитованием
Краудфандинг	объединение ресурсов неограниченного числа лиц посредством цифровой платформы; подходит для проектов различной сферы, целевой направленности и масштабов; отсутствуют посредники в движении денежных средств; предполагает оплату услуг краудфандинговой платформы; стоимость зависит от рентабельности проекта; существуют риски, так как отсутствует надзор за деятельностью участников; возможно в формах краудлендинга (стоимость определяется процентом от вложенной суммы и сумма возвращается – долговое финансирование) и краудинвестинга (стоимость определяется долей в капитале проекта – долевое финансирование)

Примечание: составлено автором

Рассмотрим различные варианты финансирования агропродовольственных проектов (табл. 2).

Все эти формы финансирования требуются на различных этапах реализации проектов и развития бизнеса. При этом в условиях цифровой экономики активно развиваются дистанционные формы финансирования. Цифровая экономика – это экономика, которая основана на развитии и использовании цифровых технологий, обеспечивающих фундаментальные экономические и социальные преобразования. В качестве конечной цели цифровой экономики рассматривается экономический рост, обусловленный повышением эффективности экономической деятельности за счет роста производительности труда и рыночной конкуренции, сокращения издержек, повышения качества продуктов и услуг, обеспечения инклюзивности, снижения бедности и социального неравенства населения. Драйвером развития цифровой экономики считается финансовый сектор [2].

Стоит отметить, что важнейшим источником инвестиций в любой экономике выступают сбережения населения. И если ранее основным вариантом персональных накоплений были банковские вклады, то в последние годы наблюдается значительная активность населения по использованию альтернативных вариантов вложения средств. Соответственно снижается роль финансовых посредников в финансировании различных проектов. Развитие цифровой среды и расширение экономики совместного потребления открывает новые горизонты для P2P-инвестирования, что возможно благодаря краудфандинговым цифровым платформам.

Краудфандинг, по сравнению с другими, считается новой формой привлечения капитала, связанной с проникновением цифровых технологий на финансовый рынок и социальную среду. Появление данного термина зафиксировано одновременно с появлением термина «краудсорсинг» в начале 2000-х годов [7]. Хотя известны более ранние фактические случаи в истории, когда применялся подобный механизм аккумуляции средств «толпы» для финансирования различных проектов: строительства церкви, финансирования культурно-развлекательных мероприя-

тий и др. Термин «краудфандинг» происходит от более известного термина «краудсорсинг», который описывает процесс передачи задач на аутсорсинг большому, часто анонимному количеству людей, «толпе людей» (в современных условиях – Интернет-сообществу), опираясь на их активы, ресурсы, знания или опыт. В случае краудфандинга цель – получить денежные средства от «толпы людей» из Интернет-сообщества. Таким образом, краудфандинг представляет собой форму финансирования проекта путем сбора небольших сумм денег от большого числа людей, как правило, через Интернет посредством специальной цифровой платформы. Платформа представляет собой площадку, на которой заемщики (фаундеры) размещают информацию о своих проектах, требующих финансирования, а инвестор (бэкер) выбирает оптимальный для себя проект и вкладывает в его реализацию собственные средства.

Лидерами по объемам рынка краудфандинга считаются Китай, Япония, Южная Корея и США. А самой крупной краудфандинговой платформой является Kickstarter, она объединяет более 12 миллионов человек, которые успешно поддерживают более 120 тыс. проектов с объемом финансирования около 3 млрд долларов США [5]. Можно предположить, что в будущем в условиях цифровой экспансии рынок краудфандинга будет стремительно расширяться.

Одним из факторов развития краудфандинга является формирование новых поведенческих паттернов населения в цифровом мире. Дети с рождения становятся пользователями компьютеров, смартфонов и планшетов и не представляют свою жизнь без игр, социальных сетей, маркетплейсов и других онлайн-сервисов. В условиях цифровизации экономическое поведение населения характеризуется следующими особенностями:

- отсутствие пространственно-временной привязки в цифровом пространстве;
- пространственная неопределенность и децентрализация трудовой деятельности во времени и пространстве;
- экспансия виртуального рынка, виртуального производства и потребления, виртуальной занятости.

Рост экономической активности представителей поколения Z закрепит тождество цифрового мира над аналоговым. Поэтому новое поколение инвесторов будет предпочитать совершать сделки и выбирать инвестиционные проекты онлайн.

В настоящее время большинство проектов, представленных и реализованных на краудфандинговых платформах связаны со сферой развлечения (музыкальные, игровые, творческие проекты) и сферой технологий (цифровые и информационные разработки). Вместе с тем краудфандинг для финансирования сельского хозяйства и продовольственной системы имеет большой потенциал, так как дает новые возможности для запуска инновационных процессов в агробизнесе, способствует созданию надежных цепочек поставок продуктов питания и повышения продовольственной устойчивости.

Перспективность краудфандинга как формы финансирования агропродовольственных проектов обусловлена следующими факторами:

- в современных условиях развивается экономика совместного пользования, что привлекательно и востребовано для молодого поколения, представители которого составляют основной потенциал для инвестиционной активности; формой вознаграждения при краудфандинге может быть не только денежный, но и натуральный эквивалент вложенной суммы (продукция, выпускаемая в результате реализации проекта);

- агропродовольственные проекты направлены на удовлетворение базовых потребностей человека (потребностей в питании); учитывая, что рост численности мирового населения ускоряется, возможны проблемы с дефицитом продовольствия, что повышает инвестиционную привлекательность подобных проектов;

- агропродовольственные проекты могут приносить не только коммерческий эффект, но и способствовать: сбалансированному и пространственному развитию удаленных территорий; достижению целей устойчивого развития и обеспечению экологической безопасности; цифровой трансформации сель-

ского хозяйства и товаропроводящей цепочки; эко-потреблению, производству органических продуктов питания и др.;

- социальный эффект краудфинансирования агропродовольственных проектов заключается в формировании социальной ответственности и инвестиционной активности всех категорий населения, начиная с детского возраста (цифровой формат презентации идеи и выбора проекта дает возможность для реализации собственных идей и поддержки проектов третьих лиц; формирует инвестиционный опыт для ребенка путем поддержки проекта по выращиванию фруктовых деревьев или домашних животных и др.);

- краудфандинговая платформа может интегрировать с социальными сетями, что дает возможности для общения участников, укрепления доверия, снижения рисков и формирует социальный капитал финансирования сферы агропродовольственного сектора, который создаст эффект масштаба при рекламе продукции.

Мировой опыт насчитывает множество примеров реализации агропродовольственных проектов посредством краудфандинга. Известен французский стартап MiiMOSA, который обеспечивает связь между инициаторами проекта и инвесторами (частными лицами), которые перечисляют средства в поддержку проектов и получают компенсацию в натуральном виде (продукты, обед или ужин, или посещение фермы на выходные). Платформа Blue Bees финансирует экологически чистые проекты в агропродовольственной отрасли (особенно проекты органического земледелия), в том числе за рубежом. VizEat – это платформа для обмена едой (также известная как food surfing). Она занимается соединением туристов и владельцев хозяйств, которые хотят пригласить их в гости на обед в свой дом. Сайт берет комиссию с цены, установленной для пользователя. VizEat присутствует в более чем 60 странах. Другие платформы, основанные на том же принципе – VoulezVousDiner и BonAppetour во Франции, а также Feastly и Bookalokal на международном уровне. Обмен пищевыми продуктами также осуществляется через платфор-

мы для бартерного обмена фруктами, овощами, рыбой, мясом, яйцами, грибами, семенами, растениями, медом, макаронами и специями. В Северной Америке есть много примеров, таких как La Food Swap в Лос-Анджелесе и Chicago Food Swap. В рамках La Food Swap сообщество организует различные «мероприятия», во время которых его участники, которые ранее зарегистрировались на платформе, обменивают произведенные домашним хозяйством продукты [3, 8].

В Китае существует более десяти краудфандинговых платформ с направленностью на сельскохозяйственную продукцию и технологии [12, 13]. Их можно разделить на два типа. Первый – групповые покупки на основе предварительного заказа. В этом случае инвесторы получают возможность приобрести сельскохозяйственную продукцию, произведенную фермерскими хозяйствами, информация о которой размещена на платформах (местные аграрные продукты, здоровые, эко-продукты и др.), инвестируя средства в выбранный продукт. Второй тип – индивидуальное производство. Цель платформ этого типа – собрать средства для создания сельскохозяйственной фермы или увеличения масштабов производства. Взамен инвесторы могут получить право аренды фермы или владение некоторыми целевыми аграрными продуктами (например, фруктовыми деревьями, сельскохозяйственными животными) в определенные сроки. Инвесторы также могут посетить фермы, чтобы участвовать или наблюдать за процессом выращивания растений или разведения животных.

Различные краудфандинговые платформы агрофинансирования существуют в Индии. Например, Farmup: IsanIndin – краудфандинговая платформа для продвижения органического земледелия. Крупнейшая краудфандинговая платформа Индии Milaag создана для сбора средств фермерам на различные проекты и помощь в чрезвычайных ситуациях. В 2015 году реализована масштабная краудфандинговая кампания под названием «Seed The Rise» для обеспечения благосостояния фермеров и реализации ими

новых проектов [18]. Аналогичные проекты создаются в Африке. Например, Farmcrowdy – первая в Нигерии цифровая сельскохозяйственная платформа, которая расширяет возможности в привлечении финансирования для фермеров [9].

Во многих странах к преимуществам краудфандинга относят его соответствие принципам исламских финансов [17]. В исламских государствах краудфандинг может принести огромную пользу сельскохозяйственному сектору и фермерам, если он интегрирован с вакфом, что позволяет малоимущим фермерам удовлетворять свои потребности и участвовать в экономическом развитии своей страны [10].

В европейских странах активную поддержку государство оказывает краудфандинговым инициативам по смягчению последствий выбросов парниковых газов на фермах, смягчению последствий изменения климата и, в целом, агропродовольственным проектам, ориентированным на устойчивое развитие (бережное производство, ответственное потребление, экологическая безопасность, углеродная нейтральность и др.) [15, 19].

В России специализированные платформы агропродовольственного финансирования в настоящее время отсутствуют. Всего по итогам 1 квартала 2022 г. в нашей стране зарегистрировано 59 организаций – операторов инвестиционных платформ [1]. При этом крупнейшие российские краудфандинговые платформы (Boomstarter и Planeta.ru) отсутствуют в реестре. Динамика основных показателей развития краудфандинга в России представлена в таблице 3.

Несмотря на отрицательную динамику квартальных показателей в начале 2022 г., сравнение с началом 2021 г. свидетельствует о значительном приросте как объема привлеченных средств (с 1 кв. 2021 г. по 1 кв. 2022 г. прирост более 104%), так и активных инвесторов (с 1 кв. 2021 г. по 1 кв. 2022 г. прирост более 128%). Это подтверждает, что российский рынок краудфандинга находится на стадии становления и имеет все возможности для активного роста в будущем.

Таблица 3

Динамика показателей рынка краудфандинга в России

Показатель	Абсолютные значения				Поквартальный темп прироста				
	1 кв. 2021	2 кв. 2021	3 кв. 2021	4 кв. 2021	1 кв. 2022	1-2 кв. 2021	2-3 кв. 2021	3-4 кв. 2021	4 кв. 2021 – 1 кв. 2022
Объем привлеченных средств, млрд. руб	1,64	2,24	4,11	5,77	3,35	37%	83%	40%	-42%
Активные заемщики, в т.ч.	743	1011	1003	1135	1025	36%	-1%	13%	-10%
ЮЛ	537	678	679	729	555	26%	0%	7%	-24%
ИП	206	333	324	406	470	62%	-3%	25%	16%
Активные инвесторы, в т.ч.:	6490	8554	11220	14193	14117	32%	31%	26%	-1%
ФЛ	6089	8059	10612	13531	13559	32%	32%	28%	0%
ЮЛ	401	495	608	662	558	23%	23%	9%	-16%

Примечание: составлено автором по данным Банка России [1].

Учитывая, что рынок краудфандинга в России только зарождается, финансирование специализированных агропродовольственных проектов занимает малую долю в структуре краудфинансирования. Так на платформе Boomstarter за период 2014-2021 гг реализовано 15 проектов продовольственной направленности [5, 11]. Анализ проектов платформы Planeta.ru показал более активное финансирование проектов, в том числе в сфере сельского хозяйства и продовольствия. В группе проектов «Еда», включающей и агропроекты, насчитывается 60 проектов, которые направлены на производство и реализацию продовольственного сырья и продуктов питания [16].

Выводы

Для расширения возможностей краудфандинга с целью привлечения инвестиций для финансирования агропродовольственных проектов предлагаются следующие меры:

- создание специализированной отечественной агропродовольственной краудфандинговой платформы с активной

социальной рекламой для привлечения, как заемщиков, так и инвесторов;

- введение налоговых льгот для краудинвесторов и других участников агропродовольственного краудфандинга;

- организация консультационной и информационной поддержки в этой сфере.

Участие государства будет иметь не только финансовый эффект, но и повысит доверие участников краудфандинга. Стимулирующие меры могут быть ориентированы на поддержку предпринимательских инициатив в агросекторе, поддержку проектов в целях импортозамещения и устойчивого развития. Кроме того, за счет краудфандинга можно снизить некоторые острые проблемы в агропромышленном комплексе, связанные с поставкой продукции конечному потребителю, сократить отток населения из сельской местности, вызванный тяжелым физическим трудом, характерным для данной деятельности, а также решить другие имеющиеся проблемы, такие как обеспечение жильем, работой, социальными услугами и отдыхом.

Библиографический список

1. Банк России. Обзор рынка краудфандинга в России 2021 год и I квартал 2022 года. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/42097/crowdfunding_market_01_2022.pdf

2. Бондарева С.А., Кособокова Е.В., Шлякина Ю.А. Особенности цифровизации российского финансового рынка // Экономика и предпринимательство. 2021. №7. С. 1017-1021.
3. Всемирный банк. 2018 год. Доклад о развитии цифровой экономики в России, сентябрь 2018 года, «Конкуренция в цифровую эпоху: стратегические вызовы для Российской Федерации». Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30584/AUS0000158-RU.pdf>.
4. Федеральное казначейство. Исполнение бюджетов. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов. URL: <https://roskazna.gov.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzheto/>
5. Филимонова Н.Г., Озерова М.Г., Ермакова И.Н. Особенности применения краудфандинговой модели финансирования в сельском хозяйстве // Финансы и кредит. 2017. Т. 23, № 42. С. 2523 – 2537. <https://doi.org/10.24891/fo.23.42.2523>.
6. ФНС России. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельность активов организаций по видам экономической деятельности URL: http://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/
7. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. –М.: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
8. Agriculture and food: the rise of digital platforms//Paris Innovation Review. 2016. URL: <http://www.parisinnovationreview.com/articles-en/agriculture-and-food-the-rise-of-digital-platforms>.
9. Atuahene-Gima, Kwaku & Amuzu, Joshua. Farmcrowdy: digital business model innovation for farming in Nigeria. Emerald Emerging Markets Case Studies. 2019. URL: https://www.researchgate.net/publication/337038603_Farmcrowdy_digital_business_model_innovation_for_farming_in_Nigeria
10. Azganin, H., Kassim, S. and Sa'ad, A.A. Proposed waqf crowdfunding models for small farmers and the required parameters for their application//Islamic Economic Studies. 2021. Vol. 29 No. 1, pp. 2-17. <https://doi.org/10.1108/IES-01-2021-0006>.
11. Boomstarter. Российская краудфандинговая платформа. URL: <https://boomstarter.ru/>
12. Crowdfunding in China: The Financial Inclusion Dimension. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/834091504764640588/pdf/119207-BRI-PUBLIC-Brief-Crowdfunding-in-China-Jul-2017-0.pdf>
13. Huang, Z., Chiu, C.L., Mo, S. and Marjerison, R. The nature of crowdfunding in China: initial evidence //Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2018. Vol. 12 No. 3, pp. 300-322. URL: <https://doi.org/10.1108/APJIE-08-2018-0046>
14. Klerx S. Alternative sources of finance in the agricultural sector//MSc Thesis Business Economics – Business Economics – Wageningen University. 2015. URL: <https://library.wur.nl/WebQuery/titel/2095277>
15. Kragt M. E., Burton R., Zahl-Thanem A. Farmers' interest in crowdfunding to finance climate change mitigation practices// Journal of Cleaner Production. 2021. Volume 321. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.128967>. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652621031589>.
16. Planeta.ru. URL: <https://planeta.ru/>
17. Purnamasari, I., & Kassim, S. The Role of Islamic Crowd-Investing for Sustainable Agriculture in Indonesia. Signifikan: Jurnal Ilmu Ekonomi, 2021. 10(2), pp. 343-358. URL: <https://doi.org/10.15408/sjie.v10i2.20060>.
18. Rajasree R. Crowd Funding in Agriculture//KERALA KARSHAKAN. E-journal. 2019. URL: https://www.researchgate.net/publication/342673318_CROWD_FUNDING_IN_AGRICULTURE
19. Testa S., Nielsen K. R., Bogers M., Cincotti S. The role of crowdfunding in moving towards a sustainable society, Technological Forecasting and Social Change. 2019, Volume 141, Pages 66-73. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.12.011>.