

Привлечение инвестиций через краудфандинговые платформы как метод выхода агропромышленных предприятий на международный рынок

Наговицына Элеонора Владимировна¹

Канд. экон. наук, доц. каф. экономики
ORCID: 0000-0002-6510-8923, e-mail: eleonora880@rambler.ru

Тусин Дмитрий Сергеевич^{1,2}

Аспирант¹, экономист²
ORCID: 0000-0002-1455-0391, e-mail: tusin.87@mail.ru

¹Вятский государственный университет, г. Киров, Россия

²Акционерное общество «Электромашиностроительный завод «ЛЕПСЕ», г. Киров, Россия

Аннотация

Поскольку сельское хозяйство является важным сектором экономики России, проблема с нехваткой капитала в этой отрасли по-прежнему актуальна. В статье показывается, что в эпоху цифровых технологий в агропромышленном комплексе появляются новые источники привлечения средств. Одним из таких современных источников финансирования в мировой практике, который способен значительно расширить основу инвестиционной пирамиды сельскохозяйственного сектора, является краудфандинг. В ходе исследования был проведен обзор отечественной и зарубежной литературы по этому способу привлечения средств. Использовались общенаучные методы: наблюдение, сравнение, измерение, анализ и синтез, метод логических рассуждений и специфические научные методы, такие как статический анализ. Критический обзор отечественной и зарубежной практики показал основные преимущества и недостатки привлечения финансирования через краудфандинговые платформы. Также в результате проведенного исследования выяснилось, что данный способ привлечения инвестиций не только решает проблемы финансирования сельскохозяйственного сектора, но и является успешным методом выхода сельскохозяйственных предприятий на внешние рынки. В эпоху инновационных финансов эта статья вносит свой вклад в растущую литературу и инициативы по внедрению и развитию краудфандинга в агропродовольственной промышленности.

Ключевые слова

Краудфандинг, инвестиционная платформа, внешние рынки, экспорт, иностранные инвестиции, инвестиции, сельское хозяйство

Для цитирования: Наговицына Э.В., Тусин Д.С. Привлечение инвестиций через краудфандинговые платформы как метод выхода агропромышленных предприятий на международный рынок // Вестник университета. 2024. № 3. С. 142–149.

Attracting investments through crowdfunding platforms as a method for agro-industrial enterprises to enter the international market

Eleonora V. Nagovitsyna¹

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Economics Department
ORCID: 0000-0002-6510-8923, e-mail: eleonora880@rambler.ru

Dmitriy S. Tusin^{1,2}

Postgraduate Student¹, Economist²
ORCID: 0000-0002-1455-0391, e-mail: tusin.87@mail.ru

¹Vyatka State University, Kirov, Russia

²Joint Stock Company "Electric Machine-Building Plant "LEPSE", Kirov, Russia

Abstract

Since agriculture is an important sector of the Russian economy, the problem of lack of capital in this sector is still relevant. The article shows that in the era of digital technologies, new sources of fundraising are emerging in the agro-industrial complex. Crowdfunding is one of such modern sources of financing in the world practice which is able to significantly expand the basis of the investment pyramid of the agricultural sector. In the course of the study, a review of domestic and foreign literature on this method of raising funds was conducted. General scientific methods were used: observation, comparison, measurement, analysis and synthesis, the method of logical reasoning, and specific scientific method of static analysis. A critical review of domestic and foreign practice has shown the main advantages and disadvantages of attracting financing through crowdfunding platforms. Also, as a result of the conducted research, it was found that this way of attracting investments not only solves problems of financing the agricultural sector, but is also a successful method for agricultural enterprises to enter foreign markets. In the era of innovative finance, this article contributes to the growing literature and initiatives to introduce and develop crowdfunding in the agri-food industry.

Keywords

Crowdfunding, investment platform, foreign markets, exports, foreign investments, investments, agriculture

For citation: Nagovitsyna E.V., Tusin D.S. (2024) Attracting investments through crowdfunding platforms as a method for agro-industrial enterprises to enter the international market. *Vestnik universiteta*, no. 3, pp. 142–149.



ВВЕДЕНИЕ

В последние годы инновационная модель развития сельского хозяйства стала одной из актуальных тем в области сельского хозяйства, а сельское хозяйство и производство продуктов питания имеют основополагающее значение для функционирования общества [1]. Принимая во внимание особенности инвестиционного цикла в агропромышленном комплексе (длительный операционный цикл производства продукции, высокая зависимость от природно-климатических условий, важность качественных характеристик биологических активов), заметим, что существуют определенные трудности в обеспечении достаточной финансовой поддержки, особенно со стороны частных инвесторов. Развитие цифровой эры, ознаменовавшееся растущим использованием компьютеров и интернета, привело к изменению жизни. Общество стало очень грамотным в мире интернета и стало использовать его преимущества во всех своих видах деятельности, в том числе в сфере финансовых вложений в сельское хозяйство.

Одна из финансовых инвестиций, основанных на цифровых технологиях, известна как краудфандинг. Краудфандинг – это новое и растущее явление в предпринимательском финансировании, которое позволяет владельцам проектов запрашивать финансирование у потенциально большого круга инвесторов [2]. Краудфандинг важен в сельском хозяйстве, так как сельскохозяйственная деятельность не будет осуществляться без достаточного капитала [3].

Развитие информационных технологий в сельском хозяйстве привело к появлению многих видов сельскохозяйственной электронной коммерции [4], а также к сельскохозяйственным электронным инвестициям, или онлайн-краудфандингу. Кроме того, ожидается значительный рост краудфандинга в течение следующих 5–10 лет. По этой причине в статье отражены преимущества использования краудфандинговых платформ. В статье показывается, как новая модель снижает транзакционные издержки сельскохозяйственной продукции, что обеспечивает прибыльность, безопасность производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и способствует устойчивому развитию сельского хозяйства¹. Также авторы объясняют, как благодаря данной модели инвестирования может стать более легким выход сельскохозяйственного предприятия (далее – СХП) на международный рынок.

Целями настоящего исследования являются изучение и оценка краудфандинга сельского хозяйства и его влияния на экспортную деятельность предприятий, участвующих в этом процессе. Для достижения целей необходимо провести анализ современных краудфандинговых платформ, выявить перспективы их развития и оценить, за счет чего привлечение инвестиций через краудфандинговые платформы может способствовать развитию экспорта СХП, привлекающих средства на этих платформах.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

При оценке инвестиций в агропромышленный комплекс через краудфандинговые платформы важно опираться на лучшие научно-методологические разработки и передовую практику в этой области. Краудфандинг определяется в Оксфордском словаре как «практика финансирования проекта или венчурного предприятия путем привлечения большого количества небольших сумм от большого числа людей, как правило, через интернет» [5, с. 1]. На практике это привлекательный способ финансирования проектов, который обеспечивает участие с добавленной стоимостью и включает маркетинговые выгоды помимо собранных средств [6]. Краудфандинг привлекает высокообразованных людей и также дает возможность получить необходимые средства на ранней стадии проектов. Согласно отчету Market Date Forecast, мировой рынок краудфандинга в 2023 г. составит 17,2 млрд долл. США, а к 2028 г. – 34,6 млрд долл. США, при этом совокупный годовой темп роста достигнет 17 % в период с 2023 г. по 2028 г. [7].

Самыми крупными сельскохозяйственными краудфандинговыми платформами на сегодняшний день являются LendSecured, Bettervest, Fongogo, Bona Fides Invest, Goparity и др. На российском рынке специализированных платформ в отрасли нет. Привлечь инвестиции можно только через платформы, которые затрагивают все возможные отрасли экономики, и сельское хозяйство в них занимает далеко не 1-е место. Так, можно отметить только три наиболее популярные отечественные площадки, которые привлекают инвестиции в эту отрасль: Planeta.ru, Boomstarter, Rounds. Учитывая интенсивный опыт развития цифровых технологий и успешный опыт развития зарубежных сельскохозяйственных платформ в этой области, можно заметить, что такие платформы появятся на российском рынке в скором времени.

¹Ezeonugo O.P. Performance of crowdfunding in agricultural campaigns. Режим доступа: <https://norma.ncirl.ie/4561/1/ogochukwupamelaezeonugo.pdf> (дата обращения: 09.01.2024).

Есть также определенные сложности с регулированием данной деятельности. В российском законодательстве само понятие «краудфандинг» нигде не отражается. 2 августа 2019 г. был принят Федеральный закон № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который должен регулировать эту деятельность, но он призван регулировать не весь краудфандинг, а только коммерческий. Следовательно, некоммерческий краудфандинг все еще находится за пределами действия указанного закона. Также в законе существует большое количество ограничений. Например, физическому лицу запрещено инвестировать в какой-то проект более 600 тыс. руб. в год². Так как сельское хозяйство достаточно капиталоемкая отрасль, это может послужить серьезным барьером для потенциальных инвесторов.

В ходе проведенного исследования использовались общенаучные и специальные методы научного познания: теоретическое обобщение, анализ, синтез, абстракция и формальная логика, системный подход, сравнение, таблично-графические и экономико-статистические методы.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЙ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

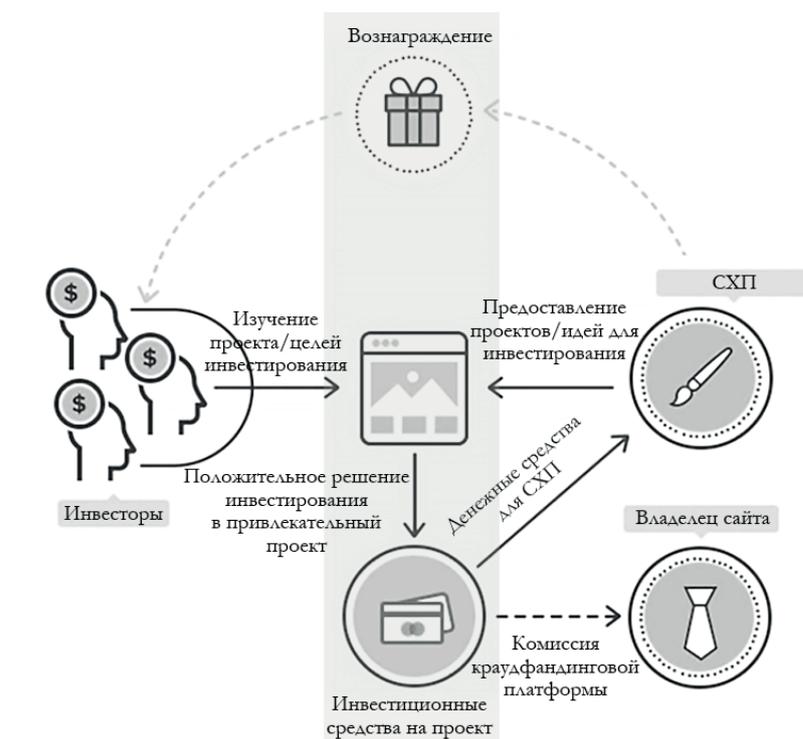
С ростом уровня становления информационных технологий интеграция новых моделей экономического развития в сельскохозяйственную экономику может способствовать ее устойчивому развитию. Ученые отмечают, что интеграция и развитие сельскохозяйственной экономики и интернета могут расширить пространство для развития сельскохозяйственной экономики путем анализа узких мест, которые ограничивают ее устойчивое развитие. Также ряд ученых обсуждают, что сельское хозяйство, основанное на технологиях, заменит традиционную модель развития, способствуя оптимальному распределению ресурсов в сельскохозяйственной отрасли. Научная литература по краудфандингу обширна, доступно несколько направлений исследований. Однако исследования, посвященные агробизнесу, немногочисленны и появились недавно.

Основными элементами любой краудфандинговой кампании являются создатель проекта, сторонники или инвесторы идеи, краудфандинговая платформа. На рисунке представлена схематичная модель работы краудфандинговой платформы (см. рисунок).

Модели краудфандинговых платформ можно разделить на четыре ключевые и наиболее часто используемые формы: краудфандинг на основе пожертвований, вознаграждения, на долевом участии и на основе кредитования.

Краудфандинг, основанный на пожертвованиях, является одной из наиболее эффективных моделей на платформе. Он включает в себя небольшие денежные взносы от большого количества людей. За счет значительного числа участников общая сумма взносов может быть весьма существенной. Данная модель подходит для мелких фермеров и фермеров-любителей, желающих собрать небольшие суммы денег.

Краудфандинг, основанный на вознаграждении, полезен для стартапов. Согласно этому методу, проекты, основанные на агропродовольственных практиках, часто получают адекватное финансирование. В ходе этого процесса вкладчики получают вознаграждение из тех сумм, которые они жертвуют. Вознаграждения обычно принимаются в качестве благодарности за услуги, оказанные им.



Составлено авторами по материалам исследования

Рисунок. Модель работы краудфандинговой платформы

² Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44616> (дата обращения: 12.01.2024).

Модель краудфандинга на основе долевого участия в основном предназначена для малых и средних предприятий в ситуациях, когда им требуются огромные суммы средств для начала крупномасштабной деятельности. Небольшие фермеры обычно являются бенефициарами такого финансирования, особенно в тех случаях, когда у них есть потенциальная земля для дальнейшего освоения. В этом случае вкладчики приобретают часть права собственности на проект. Заработанный процент обычно различается в зависимости от характера инвестиций. Это происходит по той же схеме, что и обычное владение акциями на фондовом рынке. Мировая практика показывает, что данная модель отлично подходит тем предприятиям, которые ведут органическое сельское хозяйство, агробизнес и проекты возобновляемых источников энергии.

Модель краудфандинга кредитования предполагает сбор денег с обещанием вернуть их владельцам в ожидаемый срок. Эту модель обычно предпочитают инвесторы, которые избегают акционерного капитала и совместного использования своих операций. Вкладчики часто требуют указать конкретную дату погашения долгов, поскольку они принимают ту же форму, что и обычные займы, хотя и в некоторой степени диверсифицированы [8]. Платформы с данной моделью показывают успешную практику кредитования СХП, таких как фермы и сельскохозяйственные кооперативы, в обмен на периодические выплаты процентов. В таблице показаны основные особенности моделей краудфандинга (см. таблицу).

Таблица

Особенности моделей краудфандинга

Особенности	Модели краудфандинга			
	Краудфандинг, основанный на пожертвованиях	Краудфандинг, основанный на вознаграждении	Краудфандинг на основе долевого участия	Краудфандинг кредитования
Мотивация	Внутренняя, социальная	Внутренняя, социальная, внешняя	Финансовая выгода	Социальная или финансовая
Тип вклада	Пожертвование	Предварительный заказ	Инвестиции	Займ
Ожидаемый доход	Нематериальные выгоды	Материальные и нематериальные выгоды	Окупаемость инвестиций, распределение прибыли	Окупаемость инвестиций
Основное внимание	Филантропия	Продукты для первых пользователей	Стартапы, малые и средние предприятия	Краткосрочный заемщик
Сложность процесса	Очень низкий	Низкий	Высокий	Средний
Вид контракта	Контракты без материального вознаграждения	Договор купли-продажи / договор на поставку	Договор о владении акциями	Кредитный договор

Составлено авторами по материалам исследования

С годами малые и средние предприятия приобрели большое значение в большинстве экономик мира, и они играют ключевую роль в экономическом развитии России. Эти компании необходимы для конкурентоспособности, инновационности и процветания страны и вносят значительный вклад в ее валовый внутренний продукт, а также создают многочисленные рабочие места. Однако большинство малых и средних предприятий по-прежнему привязаны к традиционным формам финансирования, которые не способствуют выходу предприятия на международный рынок и не предоставляют никаких преимуществ, кроме денежных средств. Кроме того, по сравнению с крупными компаниями для малых и средних предприятий характерны значительные ограничения в ресурсах из-за отсутствия опыта и знаний по ключевым аспектам экспортной деятельности [9]. Данные ограничения усугубляются неопределенностью и сложностью, которые характеризуют динамичную международную среду [10]. Этот трудный и быстро меняющийся сценарий требует от компаний быть открытыми, а также активно внедрять новые технологические решения с целью интеграции своих традиционных компетенций с цифровыми знаниями [11].

Растущее использование социальных сетей является ключевым фактором роста краудфандинга. Их широкий охват позволяет краудфандинговым кампаниям эффективно продвигать и рекламировать инициативы, привлекая большое количество потенциальных сторонников. Во всем мире около 4,2 млрд чел. регулярно пользуются социальными сетями, что составляет 53,6 % населения мира.

Некоторые исследования показали, что краудфандинг в большинстве случаев важен не только для финансирования [12]. Знания считаются ключевым ресурсом для достижения предприятием успеха. Их приобретение и использование играет важнейшую роль в процессе выхода СХП на международный рынок. В силу характера экспорта СХП требуются различные виды знаний, такие как эффективные каналы сбыта, рыночные условия, торговые сети и т.д. Стоит выделить три основных вида знаний, без которых не один экспортер не может обойтись: знание иностранного бизнеса, иностранных институтов и экспорта. Недавние исследования показали, что краудфандинг позволяет предприятиям стать отличным инструментом для получения этих знаний от большого количества людей [13]. Таким образом, краудфандинговые платформы представляют собой новые инструменты выхода СХП на экспорт. Это может стать стратегическим планом действия для малых и средних предприятий получить ресурсы и знания для выхода на рынок той или иной страны.

Конечно, не всегда данный способ имеет место: есть некоторые потенциальные недостатки, которые следует учитывать перед тем, как воспользоваться услугами краудфандинга. Так, самой большой проблемой краудфандинга по-прежнему остается воровство идей. Из-за того, что краудфандинг проводится на публичной площадке, предприниматели могут быть уязвимы для мошеннических атак, когда их идеи крадут и передают другим инвесторам и предприятиям. Существующие сегодня краудфандинговые платформы в значительной степени регулируются различными законами об интеллектуальной собственности, защищающими их контент. Однако необходимо принять меры для защиты платформ путем автоматической подачи заявки на получение патента и авторского права на товарный знак после публикации контента. Также и самому участнику, который решил привлечь инвестиции на подобного рода площадках, нужно заранее позаботиться о защите своих патентных и авторских прав, особенно если он захотел сделать это на зарубежных платформах.

Также стоит отметить, что краудфандинг несет в себе риск мошенничества. К сожалению, всегда найдутся люди, готовые воспользоваться услугами ничего не подозревающих инвесторов и провести финансирование не по назначению, испортив репутацию платформы и усложнив задачу получения средств тем, кто действительно нуждается в финансовой помощи.

Еще один аспект, на который следует обратить внимание, – это значительные временные затраты на настройку успешной кампании и ее управление. Многие кампании требуют регулярных обновлений и участия создателей проекта, а также постоянных маркетинговых усилий, чтобы проект был виден потенциальным инвесторам. Это может оказаться сложной задачей при попытке вести бизнес или одновременно заниматься другими проектами.

В текущем глобальном сценарии краудфандинг может стать важным источником международного капитала и предоставить предпринимателям возможность обратиться к сетевым ресурсам в разных странах и регионах и использовать их для сбора средств [14]. В последние годы некоторые ученые исследовали, как и в какой степени краудфандинг способствует выходу предприятий на экспорт. Однако в литературе нет прямых эмпирических доказательств того, какое влияние краудфандинг оказывает на международную торговлю. Тем не менее, важным косвенным доказательством является то, что краудфандинг позволяет расширять охват клиентов в разных странах и регионах без необходимости физической инфраструктуры или местного присутствия. Также он снижает транзакционные издержки, связанные с традиционной торговлей, дает возможность быстрее и эффективнее обрабатывать и выполнять заказы, сокращая время и затраты, улучшает качество обслуживания клиентов. Кроме того, платформы могут предоставить предприятиям ценные данные о поведении и предпочтениях клиентов, благодаря чему они лучше адаптируют свои продукты и услуги к потребностям различных рынков.

Стоит отметить, что краудфандинг позволяет преодолеть серьезные ограничения или преграды, с которыми сталкиваются небольшие и средние компании, связанные не только с финансированием, но и с кросс-культурными особенностями и языковыми барьерами, трудностями в определении целей продаж и в поиске иностранных фирм-партнеров.

Краудфандинг – мощный механизм сбора средств. Благодаря этому инновационному подходу большое количество заинтересованных людей может вносить небольшие суммы через социальные сети и онлайн-платформы. На рынке краудфандинга наблюдается значительный рост и диверсификация,

появились различные типы, такие как краудфандинг на основе акций, краудфандинг на основе долга и др. В целом данный способ привлечения инвестиций может совершить значительный скачок в международной торговле и коммерции, предоставив интересные перспективы для СХП и инвесторов в виде снижения затрат, повышения эффективности и качества обслуживания клиентов на международном рынке. Он позволит мелким и средним предприятиям напрямую добиваться успеха на потребительских рынках по всему миру, даже несмотря на значительные расстояния.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты этого исследования дают представление о новых возможностях привлечения инвестиций, а также обобщенно поясняют то, как эти инвестиции оказывают влияние на внешнеэкономическую деятельность компаний. Наше исследование дополняет текущую литературу, посвященную краудфандингу, и показывает, что процесс привлечения инвестиций для СХП может решить проблему презентации потребителям продукции на внешних рынках. Также краудфандинг способствует развитию инноваций в сельском хозяйстве, предлагает большому количеству людей принять участие в инновационном процессе, предоставляя производителю обратную связь о самом продукте и спросе на него в целевой стране. Важно и то, что привлечение инвестиций на таких платформах позволяет малым и средним предприятиям генерировать ключевые маркетинговые данные о потребительских привычках, а также информацию о цепочке поставок, которая может повысить точность прогнозирования и снизить затраты. Предыдущие и настоящее исследования подтверждают, что цифровые платформы, в данном случае краудфандинговые, играют ключевую роль в выходе предприятий на внешние рынки. С управленческой точки зрения наши выводы свидетельствуют о том, что трудности, с которыми сталкиваются предприятия агропромышленного комплекса, особенно в отношении создания коммерческих связей и получения финансовых ресурсов из традиционных источников или от профессиональных инвесторов, могут быть смягчены с помощью проанализированных в статье моделей краудфандинга.

Список литературы

1. *Наговицына Э.В., Тусин А.С.* Совершенствование системы подхода к оценке рисков инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе. Вестник НГИЭИ. 2022;11(138):81–91. <http://doi.org/10.24412/2227-9407-2022-11-81-91>
2. *Cai W., Polzjin F., Stam E.* Crowdfunding and social capital: a systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2021;162:120412. <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
3. *Yan Z., Wang K., Wang Z.-Yu, Yu J., Tsai S.-B., Li G.* Agricultural internet entrepreneurs' social network behaviors and entrepreneurship financing performance. *Sustainability*. 2018;8(10):2677. <https://doi.org/10.3390/su10082677>
4. *Ardiansyah T.* Model financial dan teknologi (fintech) membantu permasalahan modal wirausaha UMKM di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*. 2019;2(16):158–166. <http://dx.doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>
5. *Zamri M.H. bin Basir F.A.M., Agam D.A., Darson M.D.* Crowdfunding among event entrepreneurs: a conceptual paper. In: *International Conference on Economics, Business and Economic Education 2018 (ICE-BEES 2018): Proceedings, Semarang, July 17–18, 2018*. Dubai: KnE Social Sciences; 2018. Pp. 1116–1124. <http://dx.doi.org/10.18502/kss.v3i10.3197>
6. *Azganin H., Kassim S., Sa'ad Au.A.* Proposed waqf crowdfunding models for small farmers and the required parameters for their application. *Islamic Economic Studies*. 2021;1(29):2–17. <http://dx.doi.org/10.1108/IES-01-2021-0006>
7. *Hommerová D.* Crowdfunding as a new model of nonprofit funding. In: *Financing nonprofit organizations*. New York: Routledge; 2020. Pp. 173–187.
8. *Ljumovic I., Hanic A., Kovačević V.* The role of reward-based crowdfunding in farm financing: what characterises successful campaign? *Ekonomika poljoprivrede*. 2021;3(68):773–788. <http://dx.doi.org/10.5937/ekoPolj2103773L>
9. *Chan C.M.L., Teoh S.Ye., Yeow A., Pan G.* Agility in responding to disruptive digital innovation: case study of an SME. *Information Systems Journal*. 2019;2(29):436–455. <http://dx.doi.org/10.1111/isj.12215>
10. *Hagen B., Zucchella A., Ghauri P.N.* From fragile to agile: marketing as a key driver of entrepreneurial internationalization. *International Marketing Review*. 2019;2(36):260–288. <http://dx.doi.org/10.1108/IMR-01-2018-0023>
11. *Schiama G., Schettini E., Santarsiero F., Carlucci D.* The transformative leadership compass: six competencies for digital transformation entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2022;5(28):1273–1291. <http://dx.doi.org/10.1108/IJEER-01-2021-0087>
12. *Wald A., Holmesland M., Efrat K.* It is not all about money: obtaining additional benefits through equity crowdfunding. *The Journal of Entrepreneurship*. 2019;2(28):270–294. <http://dx.doi.org/10.1177/0971355719851899>

13. Troise C., Tani M. Exploring entrepreneurial characteristics, motivations and behaviours in equity crowdfunding: some evidence from Italy. *Management Decision*. 2021;5(59):995–1024. <http://dx.doi.org/10.1108/MD-10-2019-1431>
14. Di Pietro F., Masciarelli F. The effect of local religiosity on financing cross-regional entrepreneurial projects via crowdfunding (local religiosity and crowdfinancing). *Journal of Business Ethics*. 2022;178:429–443. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-021-04805-4>

References

1. Nagovitsyna E.V., Tusin D.S. Improving the system of approach to risk assessment of investment activities in the agro-industrial complex. *Bulletin NGIEI*. 2022;11(138):81–91. (In Russian). <http://doi.org/10.24412/2227-9407-2022-11-81-91>
2. Cai W., Polzin F., Stam E. Crowdfunding and social capital: a systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2021;162:120412. <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
3. Yan Z., Wang K., Wang Z.-Yu, Yu J., Tsai S.-B., Li G. Agricultural internet entrepreneurs' social network behaviors and entrepreneurship financing performance. *Sustainability*. 2018;8(10):2677. <https://doi.org/10.3390/su10082677>
4. Ardiansyah T. Model financial dan teknologi (fintech) membantu permasalahan modal wirausaha UMKM di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*. 2019;2(16):158–166. <http://dx.doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>
5. Zamri M.H. bin Basir F.A.M., Agam D.A., Darson M.D. Crowdfunding among event entrepreneurs: a conceptual paper. In: *International Conference on Economics, Business and Economic Education 2018 (ICE-BEES 2018): Proceedings*, Semarang, July 17–18, 2018. Dubai: KnE Social Sciences; 2018. Pp. 1116–1124. <http://dx.doi.org/10.18502/kss.v3i10.3197>
6. Azganin H., Kassim S., Sa'ad Au.A. Proposed waqf crowdfunding models for small farmers and the required parameters for their application. *Islamic Economic Studies*. 2021;1(29):2–17. <http://dx.doi.org/10.1108/IES-01-2021-0006>
7. Hommerová D. Crowdfunding as a new model of nonprofit funding. In: *Financing nonprofit organizations*. New York: Routledge; 2020. Pp. 173–187.
8. Ljumovic I., Hanic A., Kovačević V. The role of reward-based crowdfunding in farm financing: what characterises successful campaign? *Ekonomika poljoprivrede*. 2021;3(68):773–788. <http://dx.doi.org/10.5937/ekoPolj2103773L>
9. Chan C.M.L., Teoh S.Ye., Yeow A., Pan G. Agility in responding to disruptive digital innovation: case study of an SME. *Information Systems Journal*. 2019;2(29):436–455. <http://dx.doi.org/10.1111/isj.12215>
10. Hagen B., Zucchella A., Ghauri P.N. From fragile to agile: marketing as a key driver of entrepreneurial internationalization. *International Marketing Review*. 2019;2(36):260–288. <http://dx.doi.org/10.1108/IMR-01-2018-0023>
11. Schiuma G., Schettini E., Santarsiero F., Carlucci D. The transformative leadership compass: six competencies for digital transformation entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 2022;5(28):1273–1291. <http://dx.doi.org/10.1108/IJEER-01-2021-0087>
12. Wald A., Holmesland M., Efrat K. It is not all about money: obtaining additional benefits through equity crowdfunding. *The Journal of Entrepreneurship*. 2019;2(28):270–294. <http://dx.doi.org/10.1177/0971355719851899>
13. Troise C., Tani M. Exploring entrepreneurial characteristics, motivations and behaviours in equity crowdfunding: some evidence from Italy. *Management Decision*. 2021;5(59):995–1024. <http://dx.doi.org/10.1108/MD-10-2019-1431>
14. Di Pietro F., Masciarelli F. The effect of local religiosity on financing cross-regional entrepreneurial projects via crowdfunding (local religiosity and crowdfinancing). *Journal of Business Ethics*. 2022;178:429–443. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-021-04805-4>