

Сравнительный анализ краудфандинга и альтернативных источников финансирования*

Озарнов Р.В.

В условиях динамичной глобальной экономики поиск оптимальных источников финансирования является критически важным для бизнеса. В данной статье проводится сравнительный анализ краудфандинга с альтернативными методами привлечения капитала, такими как венчурное финансирование и IPO. Исследование выявляет ключевые преимущества краудфандинга, включая его демократичность, маркетинговый потенциал, скорость и относительно низкие регуляторные барьеры, что делает его идеальным инструментом для стартапов и инновационных проектов на ранней стадии. В то же время, краудфандинг ограничен в объемах привлекаемых средств. IPO и венчурное финансирование, напротив, позволяют привлекать значительный капитал, но требуют от компании зрелости, устойчивых финансовых показателей и сопряжены с высокими затратами, сложными процедурами и потерей контроля со стороны основателей. Делается вывод, что выбор инструмента финансирования должен определяться стадией развития компании, ее стратегическими целями и готовностью к рискам, причем эти методы не исключают, а дополняют друг друга в жизненном цикле бизнеса.

для ЦИТИРОВАНИЯ

ГОСТ 7.1–2003

Озарнов Р.В. Сравнительный анализ краудфандинга и альтернативных источников финансирования // Дискуссия. — 2025. — № 9(142). — С. 162–169.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Краудфандинг, финансирование, стартап, IPO, финансы, интернет-платформы, венчурное финансирование, риски.

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета.

DOI 10.46320/2077-7639-2025-9-142-162-169

Comparative analysis of crowdfunding and alternative financing source

Ozarnov R.V.

In a dynamic global economy, finding optimal financing sources is critical for businesses. This article compares crowdfunding with alternative capital raising methods, such as venture capital and IPOs. The study identifies key advantages of crowdfunding, including its democratic nature, marketing potential, speed, and relatively low regulatory barriers, making it an ideal tool for startups and early-stage innovative projects. However, crowdfunding is limited in the amount of funds it can raise. IPOs and venture capital, by contrast, allow for significant capital raising, but require a company to be mature, have strong financial performance, and are associated with high costs, complex procedures, and a loss of control by the founders. It is concluded that the choice of financing instrument should be determined by the company's stage of development, its strategic goals, and risk appetite. These methods do not exclude, but rather complement, one another in the business life cycle.

FOR CITATION

Ozarnov R.V. Comparative analysis of crowdfunding and alternative financing source . *Diskussiya [Discussion]*, 9(142), 162–169.

APA

KEYWORDS

Crowdfunding, financing, startup, IPO, finance, Internet platforms, venture financing, risks.

В условиях динамично развивающейся глобальной экономики вопрос привлечения финансирования остается ключевым для бизнеса любого масштаба – от стартапов до крупных корпораций. Современный финансовый ландшафт предлагает множество альтернативных путей получения инвестиций, каждый из которых обладает уникальными характеристиками, преимуществами и недостатками. В современных условиях доступ к финансовым ресурсам является определяющим фактором для развития и масштабирования компаний, особенно на начальных этапах. Классические методы финансирования, такие как банковское кредитование и инвестирование, IPO (первичное публичное размещение) зачастую оказываются недостаточными или недоступными для начинающих предпринимателей и инновационных проектов. В этой связи, новые способы привлечения капитала, например, краудфандинг

и венчурное инвестирование, приобретают популярность.

КРАУДФАНДИНГ: СУЩНОСТЬ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Истоки краудфандинга уходят корнями в далекое прошлое. Например, еще в XVIII – XIX веках издатели книг часто собирали подписчиков заранее, чтобы покрыть расходы на печать. Современный краудфандинг сформировался в начале 2000-х годов с появлением ArtistShare (2003), IndieGoGo (2008) и Kickstarter (2009). Мировой финансовый кризис 2008 года способствовал росту популярности альтернативного финансирования. К началу 2010-х гг. краудфандинг вышел за рамки творческих проектов, охватив стартапы, социальные и научные инициативы и уже к 2018 году функционировало более 1250 платформ [1].

Краудфандинг (от англ. crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это метод привле-

чения денежных средств от большого количества людей, как правило, через специализированные онлайн-платформы. В отличие от традиционных источников финансирования (банковские кредиты, инвестиции от фондов), краудфандинг позволяет привлекать как небольшие, так и значительные суммы от множества участников, объединенных интересом к проекту.

Краудфандинг как инновационный финансовый инструмент обладает рядом существенных преимуществ, которые делают его привлекательным для широкого круга проектов и инициатив. Во-первых, стоит отметить его доступность и отсутствие значительного регулирования и барьеров входа, что особенно актуально стартапам и начинающим компаниям, которые только осуществляют первые шаги на рынке и для которых другие источники финансирования представляются либо дорогостоящими, либо вовсе недоступными. Также краудфандинг, помимо инвестиционного механизма, может выступать в качестве инструмента продвижения бизнеса, позволяя оценить как рыночный спрос на услуги или продукты, так и масштабируемость. Многие успешные проекты после краудфандинговой кампании получают внимание СМИ и как следствие привлекают дополнительные инвестиции, что значительно ускоряет их развитие. Гибкость краудфандинга проявляется в разнообразии его моделей, которые можно адаптировать под конкретные задачи проекта. Основные модели краудфандинга следующие: Reward-модель (с вознаграждением) идеально подходит для товарных стартапов, позволяя фактически осуществлять предзаказы будущей продукции. Donation-модель (пожертвования) эффективна для социальных и благотворительных инициатив. Equity-краудфандинг (долевое участие) дает возможность привлекать более серьезные инвестиции, сохраняя при этом контроль над бизнесом в отличие от венчурного финансирования. С точки зрения финансовых рисков краудфандинг (за исключением debt-модели) выгодно отличается от кредитных инструментов, так как в случае неудачи проекта инициатор, как правило, не обязан возвращать средства спонсорам.

Среди недостатков и вызовов краудфандинга стоит отметить наличие информационной асимметрии – инвесторы зачастую обладают ограниченной возможностью проверки достоверности данных о проекте. Случаи мошенничества, хотя и редки, подрывают доверие к краудфандинговым платформам. Кроме того, частым яв-

лением являются задержки или невыполнение обязательств. Более 75% проектов на Kickstarter не укладываются в заявленные сроки поставки вознаграждений [2]. Это негативно влияет на репутацию платформ и механизмов коллективного финансирования в целом. В свою очередь в разных странах существуют существенные различия в правовом статусе краудфинансирования. Избыточное регулирование может подавлять развитие отрасли, тогда как недостаточное создает риски злоупотреблений. Кроме того, в некоторых странах существуют ограничения на привлечение финансирования посредством краудфандинга. По данным KoreConX, только 17,8% компаний, получивших финансирование через краудфандинговые платформы, прекращают деятельность в первые пять лет, в то время как средний показатель по рынку составляет 50% [3], таким образом данный механизм не только обеспечивает финансовую поддержку, но и способствует созданию более устойчивых бизнес-моделей.

Динамика развития краудфандинга демонстрирует следующие тенденции: объем средств, привлеченных через Regulation Crowdfunding (Reg CF), увеличился вдвое в начале 2023 года, в 2024 году через этот механизм было собрано более 180 миллионов долларов США, что подтверждает растущий спрос на краудфандинг как альтернативный источник финансирования [4].

Краудфандинг, как это следует из самого названия, подразумевает привлечение денежных средств от большого числа людей, как инструмент финансирования инноваций, способ коллективного финансирования проектов, базирующийся на добровольных пожертвованиях значительного количества лиц, обычно через онлайн-платформы. Данный метод позволяет предпринимателям получить финансовые ресурсы, обходя традиционные финансовые институты, и одновременно проверить востребованность своего товара или услуги [5]. Существует несколько основных типов краудфандинга:

- Краудфандинг, основанный на пожертвованиях, когда инвесторы вносят средства, не рассчитывая на материальную выгоду.

- Краудфандинг с вознаграждением, в этом случае инвесторы получают в обмен на свой вклад неденежное вознаграждение, например, демонстрационный образец товара, скидку или приоритетный доступ.

- Долевой краудфандинг, когда инвесторы получают часть компании в обмен на вложенные средства.

— Краудлендинг (кредитный краудфандинг) представляет собой инструмент предоставления займов, которые погашаются с начислением процентов.

Отметим, что краудфандинг характеризуется сравнительно низким порогом вхождения для инвесторов, упрощенной процедурой для предпринимателей (особенно на платформах, предлагающих готовую инфраструктуру) и возможностью привлечь не только капитал, но и преданную аудиторию и первых покупателей. Тем не менее, краудфандинг также имеет свои ограничения, такие как зависимость от результативности маркетинговой кампании, риск недостижения поставленной цели по сбору средств и необходимость в прозрачной отчетности перед инвесторами [6].

ИРО КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Далее рассмотрим IPO (Initial Public Offering) или первичное размещение акций – это процесс, когда частная компания впервые предлагает свои акции для продажи широкому кругу инвесторов на фондовой бирже, представляет собой процесс первичного размещения акций компании на фондовой бирже, в результате которого бизнес переходит из статуса частного в публичный, этот механизм позволяет привлекать значительные капиталы от широкого круга инвесторов через организованный рынок ценных бумаг.

Процедура IPO включает несколько ключевых этапов: подготовку финансовой отчетности по международным стандартам, юридический аудит, выбор андеррайтера (как правило, инвестиционного банка), определение ценового диапазона, маркетинг (road show), непосредственно размещение и листинг на бирже.

Основным достоинством IPO является возможность привлечения крупного капитала – успешные размещения позволяют компаниям получать сотни миллионов, а иногда и миллиарды долларов инвестиций. Публичный статус значительно повышает узнаваемость и престиж компании, что способствует укреплению деловой репутации и расширению клиентской базы. Для учредителей и ранних инвесторов IPO создает механизм монетизации своих вложений через продажу части акций на открытом рынке. Публичные компании получают доступ к дополнительным инструментам финансирования – могут выпускать облигации, проводить SPO (вторичные размещения). Кроме того, биржевые котировки служат объективным индикатором стоимости бизнеса.

К существенным недостаткам следует отнести высокую стоимость процедуры – расходы на подготовку, юридическое сопровождение, услуги андеррайтеров и маркетинг могут достигать 10-15% от объема привлеченных средств. Публичные компании обязаны раскрывать конфиденциальную финансовую и управленческую информацию, что повышает прозрачность, но снижает конкурентные преимущества. Акционеры получают право влиять на управление компанией через собрания акционеров. Котировки акций подвержены рыночным колебаниям, что создает дополнительные риски. Процесс подготовки к IPO обычно занимает 12-24 месяца и требует значительных организационных изменений в компании.

По объему привлекаемых средств IPO существенно превосходит краудфандинг: если через краудфандинговые платформы удается собрать обычно не более нескольких миллионов долларов, то успешные IPO измеряются десятками и сотнями миллионов. Однако краудфандинг демонстрирует существенные преимущества по скорости привлечения средств (30-90 дней против 1-2 лет подготовки к IPO) и стоимости (комиссии 5-10% против 10-15%+ при IPO).

Краудфандинг доступен для проектов на самой ранней стадии развития, тогда как IPO требует от компании устойчивых финансовых показателей, как правило, не менее 2-3 лет прибыльной работы. Если участники краудфандинга (особенно в reward- и donation-моделях) не получают долю в бизнесе, то IPO предполагает обязательное распределение акционерного капитала среди инвесторов. С точки зрения регуляторных требований краудфандинг (за исключением equity-модели) значительно менее обременителен, чем строгие стандарты раскрытия информации и корпоративного управления для публичных компаний. При этом IPO обеспечивает более высокий уровень ликвидности для инвесторов, так как акции могут свободно продаваться на бирже, тогда как выход из краудфандинговых инвестиций (особенно equity) часто затруднен. Таким образом, выбор между IPO и краудфандингом определяется масштабами бизнеса, стадией его развития и стратегическими целями. IPO оптимально для зрелых компаний с устойчивой бизнес-моделью, нуждающихся в значительных капиталах для дальнейшего роста. Краудфандинг лучше подходит для стартапов и инновационных проектов на ранней стадии, позволяя быстро привлекать относительно небольшие суммы с минимальными регуляторными барьерами [7].

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ВКЛАД В ИННОВАЦИИ

Теперь перейдем к венчурному финансированию (от англ. *venture* – «рискованное предприятие») – это инвестирование в высокорисковые стартапы и быстрорастущие компании с высоким потенциалом доходности. Венчурные инвесторы (фонды, бизнес-ангелы) вкладывают капитал в обмен на долю в бизнесе и участвуют в его развитии. Венчурное инвестирование отличается от других форм инвестирования тем, что инвесторы не просто предоставляют капитал, но и активно участвуют в управлении компанией, предоставляя консультации, поддержку и доступ к своей сети контактов. Венчурные инвесторы, как правило, ориентированы на долгосрочную перспективу и готовы к высоким рискам, поскольку большинство стартапов не выживает. Венчурное инвестирование – это форма частного инвестирования, при которой инвесторы предоставляют капитал молодым, быстрорастущим компаниям с высоким потенциалом в обмен на долю в компании. Венчурные фонды, как правило, инвестируют в компании на ранних этапах их существования, когда классические источники финансирования недоступны [8].

Ключевым преимуществом венчурного подхода является возможность привлечения значительных капиталовложений (от 500 тыс. до 50 млн.), недоступных через другие каналы финансирования для молодых инновационных компаний. В отличие от банковских кредитов, венчурные инвестиции не требуют залогового обеспечения и регулярных выплат, что снижает финансовую нагрузку на стартап на критически важных ранних этапах развития.

Важнейшим конкурентным преимуществом выступает не только финансовая, но и экспертная поддержка со стороны венчурных фондов. Инвесторы предоставляют стартапам доступ к профессиональным менеджерам, отраслевым экспертам, партнерским сетям и другим ресурсам, критически важным для успешного развития бизнеса. Помимо этого, Венчурное финансирование создает прозрачные механизмы монетизации для основателей и ранних инвесторов через четко прописанные в соглашениях условия выхода. Это отличает его от краудфандинга, где подобные механизмы обычно отсутствуют. Кроме того, статус компании, получившей венчурные инвестиции, значительно повышает ее привлекательность для потенциальных партнеров, клиентов и новых инвесторов.

Главным недостатком венчурной модели является частичная или полная потеря контроля над компанией со стороны основателей. Инвесторы обычно получают значительную долю в бизнесе (15-40%) и места в совете директоров, что позволяет им влиять на ключевые управленческие решения. Нередки случаи, когда венчурные фонды инициируют замену основателей на профессиональных менеджеров при недостаточных, по их мнению, темпах роста компании.

Высокий уровень риска – еще одна характерная черта венчурных инвестиций. По статистике, около 80% стартапов не достигают планируемых показателей, а 30-40% вообще прекращают деятельность. Сложность объективной оценки перспектив молодых компаний, длительный срок окупаемости и низкая ликвидность вложений делают этот инструмент малоприменимым для консервативных инвесторов.

Процесс привлечения венчурного финансирования отличается исключительной сложностью и длительностью (6-12 месяцев). Требования к стартапам включают наличие профессиональной команды, защищенной интеллектуальной собственности, подтвержденного рыночного спроса и масштабируемой бизнес-модели. *Due diligence* (комплексная проверка) может выявить скрытые проблемы, делающие сделку невозможной.

Принципиальное отличие венчурного финансирования от краудфандинга заключается в целях и масштабах привлекаемых инвестиций. Если краудфандинг ориентирован на относительно небольшие суммы (обычно до \$1-2 млн) для реализации конкретных проектов или запуска продуктов, то венчурные инвестиции направлены на радикальный рост и масштабирование бизнеса с перспективой выхода на международные рынки. По критерию доступности краудфандинг имеет явные преимущества – он открыт для широкого круга проектов без жестких требований к бизнес-модели и финансовым показателям. Венчурные же фонды отбирают менее 1% рассматриваемых проектов, ориентируясь исключительно на компании с потенциалом 10-100-кратного роста стоимости. С точки зрения контроля над бизнесом краудфандинг (за исключением *equity*-модели) позволяет основателям сохранять полную независимость, тогда как венчурное финансирование неизбежно приводит к разделению собственности и управленческих полномочий. Однако венчурные инвесторы приносят в компанию ценный управленческий опыт и отраслевые связи, которые редко доступны краудфандинговым проектам.

По срокам привлечения средств краудфандинг выигрывает – успешная кампания может быть проведена за 1-3 месяца, в то время как венчурная сделка требует 6-12 месяцев подготовки. Зато объемы финансирования несопоставимы – десятки миллионов долларов против нескольких миллионов при краудфандинге.

Подводя итоги, важно отметить, что сравнительный анализ краудфандинга, венчурного финансирования и IPO выявляет три принципиально разных подхода к привлечению капитала, каждый из которых занимает свою нишу в финансовой экосистеме. Таким образом, венчурное финансирование остается наиболее эффективным инструментом для капиталоемких инновационных проектов с глобальными амбициями. Несмотря на высокие требования и потерю части контроля, оно предоставляет уникальные возможности для масштабирования бизнеса благодаря значительным инвестициям и экспертной поддержке. Краудфандинг же лучше подходит для тестирования рыночного спроса, запуска продуктов и реализации творческих инициатив. Венчурное инвестирование является важным источником капитала для инновационных компаний, разрабатывающих новые технологии и продукты, позволяет им финансировать исследования и разработки, масштабировать производство и выходить на новые рынки. Однако, венчурное инвестирование также связано с определенными рисками, такими как потеря контроля над компанией, зависимость

от инвесторов и необходимость достижения высоких финансовых результатов.

Далее представляется целесообразным провести сопоставительный анализ рассмотренных выше источников финансирования: краудфандинг, IPO и венчурное инвестирование чтобы лучше понимать различия между ними проведем анализ по следующим ключевым критериям, результаты которого представлены в таблице 1.

Далее рассмотрим сферы применения каждого способа финансирования. Каждый из вышеописанных способов финансирования имеет свои специфические характеристики и наиболее подходит для определенных типов компаний и проектов:

— Краудфандинг наиболее оптимален для стартапов с инновационными продуктами или услугами, способными привлечь широкую аудиторию, подходит для проектов, нуждающихся в сравнительно небольших объемах финансирования и обладающих потенциалом для вирусного продвижения.

— IPO подходит для зрелых компаний со стабильной бизнес-моделью, прибыльной деятельностью и значительным потенциалом для роста, позволяет привлечь значительные объемы капитала для финансирования дальнейшей экспансии и повышения капитализации.

— Венчурное финансирование целесообразно для новаторских стартапов с высоким потенциалом для роста, которым требуются значитель-

Таблица 1

Сравнительный анализ краудфандинга, IPO и венчурного финансирования

Критерий	Краудфандинг	IPO	Венчурное финансирование
Предназначение	Финансирование конкретного проекта/стартапа	Привлечение капитала для расширения и развития	Финансирование инновационных проектов на ранних стадиях
Инвесторы	Широкий круг (массовые инвесторы)	Институциональные и частные инвесторы	Венчурные фонды, бизнес-ангелы
Сумма привлечения	Сравнительно небольшие суммы	Значительные суммы	Средние и крупные суммы
Степень сложности	Относительно простая процедура	Сложная и затратная процедура	Сложная процедура, требующая экспертных знаний
Контроль	Инвесторы не участвуют в управлении	Инвесторы имеют право голоса (акционеры)	Инвесторы активно участвуют в управлении
Риски	Риск недостижения целевой суммы	Риск падения стоимости акций	Высокий риск потери инвестиций
Преимущества	Доступность, маркетинговый эффект	Значительные суммы, улучшение узнаваемости	Поддержка и экспертные знания, потенциально высокая прибыль
Недостатки	Зависимость от кампании, отчетность	Высокие затраты, контроль со стороны инвесторов	Утрата контроля, необходимость достижения результатов

Источник: составлено автором.

ные инвестиции на начальных этапах развития, венчурные инвесторы предоставляют не только капитал, но и экспертную поддержку, помогая компаниям развиваться и масштабировать свой бизнес.

Инвесторам целесообразно проводить всесторонний анализ проектов и компаний, в которые планируется инвестировать, оценивая их потенциал роста, бизнес-модель и риски, диверсифицировать инвестиционный портфель для снижения рисков. В свою очередь государству стоит формировать благоприятную нормативно-правовую среду для развития альтернативных способов финансирования, включая краудфандинг, венчурное инвестирование и IPO, что будет способствовать привлечению инвестиций в инновационные проекты и развитию национальной экономики.

Таким образом выбор между рассмотренными механизмами финансирования должен основываться на комплексной оценке текущей стадии развития компании, отраслевых особенностей, требуемого объема инвестиций и готовности

руководства брать на себя сопутствующие обязательства. Краудфандинг остается идеальным решением для проверки концепции и стартового финансирования, венчурные инвестиции – для масштабирования перспективных технологических проектов, тогда как IPO – для дальнейшего роста уже состоявшихся компаний, нуждающихся в значительных капиталовложениях и повышении своей рыночной стоимости. Многие успешные компании проходят эволюционный путь от краудфандинговой валидации концепции через венчурное масштабирование к публичному размещению, и такой каскадный подход позволяет поэтапно наращивать финансовые возможности по мере развития бизнеса. Перспективы рынка указывают на растущую гибридизацию рассмотренных инструментов, что создаст новые комбинированные модели финансирования, появление промежуточных форматов, сочетающих элементы краудфандинга и венчурных инвестиций, что расширяет возможности для компаний на всех стадиях развития.

Список источников

1. Озарнов, Р. В. Особенности краудфандинга как инструмента финансирования: эволюция и текущее состояние / Р. В. Озарнов // Дискуссия. – 2025. – № 6(139). – С. 198-205. – DOI 10.46320/2077-7639-2025-6-139-198-205.
2. Новая надежда? Краудфандинг против Традиционные финансы. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://koreconx.com/blog-crowdfunding-vs-traditional-finance-latest-data/>
3. Итан Моллик. Динамика краудфандинга: предварительное исследование // Журнал Business Venturing. – Т. 29, выпуск 1. – 2014. – С. 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://koreconx.com/blog-crowdfunding-vs-traditional-finance-latest-data/>
4. Наборы данных о предложениях для краудфандинга. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sec.gov/data-research/sec-markets-data/crowdfunding-offerings-data-sets>.
5. Ермакова, Е. А. Краудфандинг как инструмент финансирования инноваций / Е. А. Ермакова, Е. А. Нестеренко, Н. А. Ларионов. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова», 2017. – 132 с.
6. Минчжао, Т., Тянь-Хуэй, Ю, Бин-Бин, Ц. Сравнительный анализ краудфандинга и банковского финансирования: влияние рыночной неопределенности, Международный журнал экономики производства, том 286, 2025 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2025.109657>.
7. Ленер, О. М., Грабман, Э., Эннсграбер, К. Предпринимательское значение краудфандинга как альтернативного источника финансирования инноваций // Венчурный капитал. – 2015. – № 17(1-2). – С. 171-189. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1080/13691066.2015.1037132>.
8. Нерсисян, В. В. Венчурное финансирование и альтернативы для инновационных компаний / В. В. Нерсисян // Пятнадцатая Годиная научная конференция: Сборник научных статей, Ереван, 06–10 декабря 2021 года. – Ереван: Российско-Армянский (Славянский) университет, 2022. – С. 115-125.

References

1. Ozarnov, R. V. Features of crowdfunding as a financing tool: evolution and current state / R. V. Ozarnov // Discussion. – 2025. – № 6(139). – Pp. 198-205. – DOI 10.46320/2077-7639-2025-6-139-198-205.
2. New hope? Crowdfunding vs. Traditional Finance. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://koreconx.com/blog-crowdfunding-vs-traditional-finance-latest-data/>
3. Ethan Mollick. Dynamics of crowdfunding: a preliminary study // Journal of Business Venturing. – Vol. 29, issue 1. – 2014. – P. 3. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://koreconx.com/blog-crowdfunding-vs-traditional-finance-latest-data/>
4. Data sets on crowdfunding offers. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.sec.gov/data-research/sec-markets-data/crowdfunding-offerings-data-sets>.
5. Ermakova, E. A. Crowdfunding as a tool for financing innovations / E. A. Ermakova, E. A. Nesterenko, N. A. Larionov. – Saratov: Saratov Socio-Economic Institute (branch) of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Plekhanov Russian University of Economics", 2017. – 132 p.
6. Mingzhao, T., Tian-Hui, Yu, Bing-Bing, C. Comparative analysis of crowdfunding and bank financing: the impact of market uncertainty, International Journal of Production Economics, Volume 286, 2025. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2025.109657>.

7. *Lehner, O. M., Grabman, E., Annsgraber, K.* The entrepreneurial importance of crowdfunding as an alternative source of innovation financing // *Venture Capital*. – 2015. – № 17(1-2). – Pp. 171-189. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://doi.org/10.1080/13691066.2015.1037132>.
8. *Nersesyan, V. V.* Venture financing and alternatives for innovative companies / V. V. Nersesyan // *The Fifteenth Annual Scientific Conference: Collection of scientific articles*, Yerevan, December 06-10, 2021. – Yerevan: Russian-Armenian (Slavic) University, 2022. – Pp. 115-125.

Информация об авторе

Озарнов Р.В., кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра банковского консалтинга и прикладных исследований, Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва, Российская Федерация).

© Озарнов Р.В., 2025.

Information about the author

Ozarnov R.V., PhD in Economics, Leading Researcher at the Center for Banking Consulting and Applied Research, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation).

© Ozarnov R.V., 2025.