

УДК 330.322

АРСЛАНОВ ШАМИЛЬ ДЖАВАДОВИЧ

к.э.н., доцент, старший научный сотрудник
Института социально-экономических исследований ДФИЦ РАН,
e-mail: ars_dgu@mail.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2021-5-78-84

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *Целью исследования* является попытка рассмотреть инновационные механизмы привлечения финансовых ресурсов с учетом возрастающего влияния процесса цифровизации, а также обоснование путей развития инструментов привлечения финансирования на рынке частных инвестиций. **Методология исследования** основана на методах анализа и синтеза, а также систематизации, сравнения, экономического и логического анализа. Научной базой исследования выступили публикации как зарубежных, так и российских учёных-исследователей в области цифровой экономики, финансов и рынков частных инвестиций. **Результаты.** Проанализированы различные аспекты инструментов привлечения финансирования на рынке частных инвестиций, исследованы существующие инновационные инструменты привлечения частных инвестиций, а также рассмотрена практика реализации инновационных финансовых ресурсов в отечественном экономическом пространстве. **Выводы.** Основываясь на выявленной степени влияния факторов, определяющих развитие инструментов привлечения финансирования на рынке частных инвестиций в цифровой экономике и оценке ряда факторов, тормозящих/стимулирующих развитие инновационных крауд-технологий в инвестиционной сфере, определены перспективные пути развития инновационных крауд-технологий в финансово-инвестиционной сфере РФ.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, крауд-технологии, цифровая экономика.

ARSLANOV SHAMIL DJAVADOVICH

Ph. D. in Economics, associate Professor, senior researcher at the
Institute of socio-economic research of the Russian Academy of Sciences,
e-mail: ars_dgu@mail.ru

ALTERNATIVE INNOVATIVE TOOLS ATTRACTING PRIVATE FINANCIAL AND INVESTMENT FUNDS RESOURCES IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. *The purpose* of the study is an attempt to consider innovative mechanisms for attracting financial resources, taking into account the increasing influence of the digitalization process, as well as the justification of ways to develop tools for attracting financing in the private investment market. **The research methodology** is based on the methods of analysis and synthesis, as well as systematization, comparison, economic and logical analysis. The scientific basis of the research was the publications of both foreign and Russian scientists-researchers in the field of digital economy, finance and private investment markets. **Results.** Various aspects of instruments for attracting financing in the private investment market are analyzed, existing innovative instruments for attracting private investment are investigated, and the practice of implementing innovative financial resources in the domestic economic space is considered. **Conclusions.** Based on the revealed degree of influence of factors determining the development of instruments for attracting financing in the private investment market in the digital economy and the assessment of a number of factors that hinder/stimulate the development of innovative crowd technologies in the investment sphere, promising ways of developing innovative crowd technologies in the financial and investment sphere of the Russian Federation are determined.

Keywords: investments, innovations, crowd technologies, digital economy.

Введение. Цифровая экономика или использование современных цифровых технологий на основе глобальных сетей в общественной и экономической жизни приобретает на сегодняшний день достаточно массовый характер, что делает ее важнейшей частью формирующегося цифрового глобального экономического пространства.

При этом более всего цифровая экономика взаимосвязана с инвестиционной сферой [1], поскольку цифровая экономика выступает инструментом трансформации различных международных финансово-платёжных системы, чем оказывает существенное влияние на инвестиционную политику.

В то же время дальнейшее цифровое развитие предполагает целенаправленную инвестиционную политику для формирования цифровой инфраструктуры, развития полностью цифрового бизнеса. Другим безусловным качеством неотделимости инвестирования от цифровизации выступает возможность формирования значительного объема коллективных частных инвестиций.

Все нами перечисленное в полной мере характерно и для экономического пространства нашей страны. Сегодня как никогда необходимо развивать отечественную систему частного инвестирования, которая в последнее время демонстрирует заметный рост распространения различных видов цифровых финансовых платформ, позволяющих генерировать крупные частные инвестиционные ресурсы благодаря коллективному вложению средств населения.

Такие финансово-инвестиционные сервисы можно отнести к инновационным экономическим механизмам, имплементированным в отечественное экономическое пространство, в первую очередь, из США [2]. Поэтому инновационный формат «народного инвестирования» принято называть крауд-экономикой или крауд-инвестициями.

Причем термин «крауд», означающий коллективный, в данном случае несет смысловую нагрузку как «цифровой формат», т. е. делается упор на использование цифровых (интернет) площадок. Из чего следует, что цифровое коллективное инвестирование является малоизученным явлением для отечественной экономики и экономистов-исследователей.

В то же время, учитывая растущее влияние цифровизации на поиск инновационных форм и методов финансирования на рынке частных инвестиций, а также недостаток в его научно-практическом обосновании, будет целесообразным исследовать возможные пути реализации инструментария финансирования на рынке частных инвестиций в условиях цифровой экономики.

Основная часть. Глобальной предпосылкой для формирования инновационных механизмов крауд-инвестирования в РФ выступил финансовый кризис 2014 г. Именно в этот период сформировалась необходимость представления населению возможностей реализовывать свою инвестиционную активность. Помимо всего прочего затянувшийся финансовый кризис ужесточил требования к банкам и финансовым организациям, что привело к снижению доступного объема финансово-инвестиционных ресурсов. А поскольку спрос на инвестиционные ресурсы не только не упал, а, наоборот, возрос, то в условиях развития цифровизации экономики предложение финансово-инвестиционных ресурсов стало активно развиваться в сфере IT-технологий (соцсети и Интернет).

Еще одной значимой предпосылкой для развития крауд-инвестирования выступили изменения в венчурном финансировании, в частности, инвесторы стали принимать решения о финансировании проектов не только на ранних, но и на поздних стадиях развития с низким уровнем риска.

Значительную роль в ускорении процессов цифровизации сыграла и пандемия новой коронавирусной инфекции (COVID-19), которую можно также отнести к предпосылкам, поскольку самоизоляция и дистанцирование приобрели глобальный характер, а, значит, производство и потребление товаров и услуг незамедлительно перенеслись в цифровое пространство.

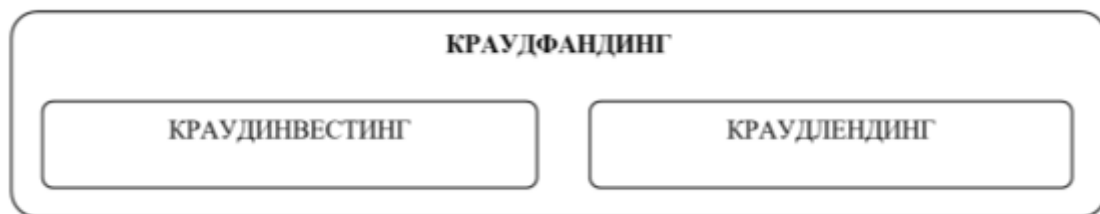
Перечисленные нами предпосылки, а также возможности инновационных крауд-технологий на финансово-инвестиционном рынке привели к тому, что за незначительный период времени глобальный рынок новых инвестиций вырос предположительно почти в 19 раз, при этом более 75% рынка занимает крауд-финансирование [3].

Рассмотрим базовые инструменты крауд-финансирования, их отличительные черты и предпосылки возникновения.

Понятие «краудфандинг» (англ. crowd \square funding от crowd – толпа, funding – финансирование) является собой экономический механизм финансирования идей и проектов за счет привлечения средств большого количества инвесторов [4]. Этот механизм не требует представления гарантий или залога, однако и он имеет свою специфику. Финансово-инвестиционные средства, собранные на основе краудфандинга, подлежат возврату инвесторам, в случае если заявитель не смог собрать достаточно средств для реализации проекта. В случае если проект преследует благотворительные или социально значимые цели, возможно сохранение финансово-инвестиционных ресурсов за заявителем, в таком случае инвестиции приравниваются к пожертвованиям.

Фактически благотворительность выступает одним из наиболее распространенных видов краудфандинга. В свою очередь, краудлендинг и краудинвестинг преследуют, прежде всего, цель преумножить финансовые вложения.

Краудлендинг (от английского crowd – толпа, lending – заём, кредит) – это одна из разновидностей краудфандинга, при которой инвесторы вознаграждаются определенным процентом от суммы инвестиции в течение установленного промежутка времени, а сама сумма инвестиции также подлежит возврату в оговоренные сроки. Краудлендинг также называют P2P \square кредитованием (от английского peer \square to \square peerlending – одноранговое кредитование) [5].



Взаимосвязь и соотношение различных видов краудфандинговых технологий

Безусловным плюсом краудинвестинга в сравнении с другими видами краудфинансирования является то, что все финансовые ресурсы непосредственно идут в капитал компаний, что формирует максимально ответственное отношение к заявленному проекту и со стороны инвесторов, и со стороны заявителей.

Краудинвестинг – это возможность для неограниченного круга лиц стать инвесторами/владельцами/участниками неограниченного круга новых компаний, а также получить возможность стать причастными к появлению и развитию абсолютно новых технологий и продуктов, что является мощнейшим мотивационным посылом помимо возможности получения дивидендов от инвестиций.

Краудлендинг характеризуется отсутствием значительного интереса инвестора к успехам и развитию проекта, важен лишь факт исполнения обязательств по возврату займа и процентов по нему. Хотя с точки зрения прозрачности и доступности процедуры заключения сделки краудлендинг являются более доступными, чем краудинвестинг.

Изучив специфику и отличительные черты базовых инструментов крауд-экономики необходимо рассмотреть феномен криптовалюты. Криптовалюта (от английского cryptocurrency – криптовалюта, а также digital currency – цифровая валюта) является достаточно новым явлением, зародившимся в 90-е годы XX в. и представляющим собой цифровую валюту, основанную на криптографии.

Однако все еще дискуссионным остается вопрос о том, является ли криптовалюта полноценной альтернативой деньгам. Рассматривая этот вопрос, необходимо учитывать тот факт, что основным свойством денег в виде средства платежа является субъект эмиссии, а поскольку криптовалюта выступает в форме тех же денег, только в особой цифровой форме, и одновременно является средством платежа, то можно сделать вывод о том, что криптовалюте присуще внутреннее противоречие: с одной стороны, она выступает в роли средства платежа, а с другой – является обязательством эмитента, которое должно быть исполнено в «традиционных деньгах».

Подобный парадокс объясняется с точки зрения исторической аналогии, т. е. когда-то и «традиционные» бумажные деньги считались обязательством, которое подлежит исполнению в виде драгоценных металлов.

По своей сущности современные криптовалюты ориентированы на повышающийся спекулятивный спрос, который, в свою очередь, ведет к растущему спросу на цифровую валюту, тем самым провоцируя неуклонный рост её стоимости. А растущий приток новых инвесторов соответственно позволяет повышать доходность криптовалюты. Расширение рынков, на которых представлена криптовалюта, позволяет повышать общую капитализацию по аналогии с ростом цен на золото, цена которого также формируется в рамках спекулятивного спроса.

Финансовый инструмент	Доход	Гарантии	Риски
Краудфандинг	Социальный эффект	Отсутствие гарантий	Высокие
Краудлендинг	Процентный доход	Эффективность проекта	Высокие
Краудинвестинг	Доля в акциях	Эффективность проекта	Высокие
Криптовалюта	Спекулятивный доход	Отсутствие гарантий	Высокие

Из которой следует, что нетрадиционные финансовые инструменты не обладают экономической доходностью, имеют гарантии в рамках успешности и (или) убыточности проекта либо спекулятивного спроса и при этом несут довольно высокие риски.

Однако в условиях цифровизации всего мирового экономического пространства альтернативные инновационные источники финансирования играют довольно существенную роль в инвестиционном процессе с точки зрения частного инвестора.

В связи с чем возникает необходимость рассмотрения нетрадиционных финансовых инструментов с точки зрения их перспективности в развитии процессов инвестирования. Начать необходимо с анализа основных крупных краудфандинговых площадок Российской Федерации (Boomstarter и Planeta.ru) (табл. 2) [7,8].

Условия	Boomstarter	Planeta.ru
Сбор средств	– средства перечисляются по факту достижения необходимой суммы в указанный срок; – отсутствует необходимость указания срока проекта; можно привлекать денежные средства до достижения необходимого объема; – уникальность проекта	Перечисление финансовых ресурсов при 50% сборе от заявленной суммы
Комиссия	Установленная комиссия 3,5%	Благотворительность – 0% Сбор на 100% – 10% Сбор 50–99% – 15%
Продолжительность	60 дней, с возможностью продления	1,5 месяца – полгода
Спец. требования	– инновационность продукта; – запрещена благотворительность и предложение доли в обмен на инвестиции	Обязательное условие – наличие организационных документов

Анализ условий, установленных такими краудфандинговыми площадками, как Planeta.ru и Boomstarter, приводит нас к выводу об экономической бесперспективности значимых финансовых вложений с целью получения конечной прибыли в бизнес-проекты, реализуемые на базе этих платформ.

На наш взгляд, установленный факт связан не только с набором условий, определенными рассмотренными площадками, но еще и с тем, что на сегодняшний день механизмы краудфандинга недостаточно развиты в РФ. В связи с чем существует некоторое недоверие к ним со стороны частных инвесторов, которое основывается на отсутствии их правовой регламентации. Так, к примеру, законодательно не установлен ни порядок, ни форма учета взносов инвестора, также отсутствует какое-либо закрепление гарантий получения определенного дохода.

Отсутствие нормативно-правового регулирования краудфандинговых механизмов дает воз-

возможность, прикрываясь краудинвестингом, организовывать финансовые пирамиды, основной задачей которых является перераспределение финансовых средств [9].

По факту, функционирующие в РФ краудфандинговые платформы нельзя отнести как к чисто краудинвестинговым, так и к чисто краудлендинговым, поскольку на практике они совмещают в себе все функции обоих направлений.

Для примера рассмотрим и выявим специфику основных российских краудинвестинговых и краудлендинговых цифровых платформ:

– «Город Денег» – эта платформа характеризуется большими объемами финансирования, с одной стороны (2,8 миллиарда рублей привлечено на конец 2018 г.), и высокой доходностью, обозначенной самой платформой (примерно 20%). Вложения по проектам представлены в основном займами в размерах от 50 000 рублей [10];

– «Penenza» – платформа также имеет достаточный объем финансирования (19 миллиардов рублей на конец 2018 г.) и высокой доходностью, обозначенной самой платформой (примерно 20%). Вложения в рамках проектов начинаются от 5 000 рублей [11];

– «StartTrack» – платформа с финансированием в 2,3 миллиарда рублей на конец 2018 г. и доходностью до 25%. Нижний порог вложений определяется в размере 100 000 рублей [12];

– «Альфа поток» – имеет доходность до 22%, обладая финансированием в 3,2 миллиарда рублей. Порог вложения в проекты представлен займом от 10 000 рублей [13];

– «Venture Club» – обещает 210% дохода при объеме финансирования в 0,3 миллиарда рублей на конец 2018 г. при пороге финансирования проекта от 10 000 рублей [14].

Возвращаясь к такому нетрадиционному финансовому инструменту, как криптовалюта, с точки зрения потенциального инвестора можно отметить что на сегодняшний день этот механизм не столь актуален, как был некоторое время назад.

В первую очередь, это связано с тем, что криптовалюта не получила своей нормативно правовой базы, позволяющей развивать ее обращение как на международной арене, так и в России. А также криптовалюта не была подкреплена обязательствами крупных банков и казначейств, что сделало криптовалюту средством клирингового расчета между экономическими субъектами.

При всей спорности криптовалюты, как механизма привлечения финансово-инвестиционных средств, мировой рынок криптовалюты начиная с 2011 г. динамично развивается.

Для более полного понимания данного вопроса необходимо рассмотреть динамику доход-

Криптовалюта	2016 к 2015, %	2017 к 2016, %	2018 к 2017, %	2019 к 2018, %
Bitcoin	163,8	950,2	-66,2	168,1
Ethereum	46,2	281,3	-90,3	59,8

Из представленной динамики доходности криптовалют можно сделать вывод о имеющем место существенном колебании уровня доходности таких криптовалют, как Bitcoin и Ethereum в течение всего рассмотренного периода.

В целом, необходимо отметить, что и Bitcoin и Ethereum имеют достаточно высокий уровень спекулятивной доходности. Однако нужно понимать, что подобная доходность обладает существенной волатильностью, поскольку периоды доходности свыше 100% сменяются периодом, доходность по которому имеет отрицательное значение.

В контексте рассматриваемых проблем необходимо рассмотреть и сравнительную характеристику потенциально возможного инвестирования как в традиционные, так и в нетрадиционные финансовые механизмы с точки зрения их доходности (табл. 4).

Представленные данные показывают диапазон доходности, который имеет следующие значения:

- доходность краткосрочных депозитов варьировалась от 5,0 до 6,0%;
- доходность долгосрочных депозитов варьировалась от 6,3 до 6,9%;
- доходность проектов краудфандинговых платформ не обладает существенным гарантированным показателем/процентом;

- доходность проектов краудинвестиционных и краудлендинговых платформ по данным самих платформ находится в диапазоне до 20%;
- доходность Bitcoin варьировалась от -66,2 до 950,2%;
- доходность Ethereum от -90,3 до 281,3%.

Инструмент	Доход		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Краткосрочный депозит	5,5	6,0	5,0
Долгосрочный депозит	6,7	6,9	6,3
Краудфандинг	Проекты, позволяющие инвестору получить существенный доход, отсутствуют		
Краудлендинг			До 20%
Bitcoin	950,2	-66,2	168,1
Ethereum	281,3	-90,3	59,8

Таким образом, мы приходим к выводу, что в сравнении с традиционными финансовыми инструментами инновационные финансовые механизмы имеют значительно более высокий (негарантированный) уровень доходности. В то же время необходимо осознавать, что подобные инновационные активы, имея, с одной стороны, высокий уровень волатильности дохода, с другой стороны, сопряжены с высокой степенью рисков не просто неполучения прибыли, но и возможности полной утраты активов.

Заключение. По итогу исследования с определенной долей уверенности мы можем определить основные пути перспективного развития инновационных инструментов привлечения финансовых ресурсов на рынке частных инвестиций в цифровой экономике, к которым отнесем:

- совершенствование и развитие правового поля применения инновационных инструментов и механизмов инвестирования в цифровой экономике;
- активизацию работы по снижению дифференциации в региональном развитии в сфере информационно-телекоммуникационных технологий и цифровизации;
- формирование необходимой инфраструктуры для развития цифровизации в сфере финансовых рынков;
- обеспечение необходимого уровня гарантированности и защиты инвестиционных процессов, позволяющего сформировать доверительное отношение инвесторов к инновационным инструментам привлечения финансовых ресурсов.

Проведенное исследование позволило получить нам следующие результаты.

Изучены ключевые аспекты инновационного инструментария привлечения инвестиционно-финансовых ресурсов на рынке частных инвестиций. Установлено, что на сегодняшний день для экономического пространства РФ такие инновационные механизмы развития инвестиционной деятельности являются малоизученным явлением, в силу чего краудфандинг не получил должного признания среди отечественного бизнес-сообщества.

Исследованы такие инновационные механизмы, как краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг и криптовалюта. Выявлено, что в сравнительной характеристике инновационных инструментов относительно «традиционных» инновационные финансовые активы имеют несколько более высокий уровень своей доходности за счет сокращения сроков инвестирования и высоких процентов окупаемости.

Однако инновационные механизмы инвестирования не дают гарантированный высокий уровень доходности, поскольку являются инструментарием, не имеющим нормативно-правового закрепления и регламентации.

Сложившаяся практика реализации краудфандинговых цифровых платформ в российской экономике по ранее перечисленным причинам не застрахована от мошеннических схем, завуалированных под крауд-инвестирование. Обещание высоких доходов и отсутствие законодательно установленных правил осуществления краудфандинговой деятельности в силу ее инно-

вационного характера способствуют формированию в инвестиционной сфере теневых структур, занятых получением сверхприбыли.

Основываясь на выявленной степени влияния факторов, определяющих развитие инстру-

Литература

1. Арсланов, Ш. Д., Максимова, С. Ю. Региональные финансово-инвестиционные ресурсы: альтернативные виды цифрового крауд-инвестирования. // Региональные проблемы преобразования экономики. 2021. № 1 (123). С. 91–97.
2. Петросяни, В. З., Арсланова, Х. Д., Ниналалова, Л. Г. Зарубежный опыт государственного регулирования регионального развития // Региональные проблемы преобразования экономики. 2016. № 10 (72). С. 99–105.
3. Giudici, G., Nava, R., Lamastra, C. R., & Verecondo, C. Crowdfunding : the new frontier for financing Entrepreneurship? // 13. Mailand, Italien : Department of Management, Production and Logistics - Politecnico de Milano, 2012.
4. Belleflamme, P., Lambert, T. & Schwienbacher, A. Crowdfunding : tapping the right crowd. 2011 [Электронный ресурс]. – URL : https://www.researchgate.net/publication/228263793_Crowdfunding_Tapping_the_Right_Crowd (дата обращения: 5.02.2021).
5. Agarwal, A., Catalini, C. & Goldfarb, A. Some Simple Economics of Crowdfunding, Innovation Policy and the Economy. – Chicago : University of Chicago Press. 2013 [Электронный ресурс]. – URL : [http://www.nber.org/papers/w19133.pdf/](http://www.nber.org/papers/w19133.pdf) (дата обращения: 5.02.2021).
6. Kortleben, H., Vollmar, B. Crowdfunding : Eine Alternative in der Gründungsfinanzierung? // PFH Forschungspapiere/Research Papers Göttingen, Deutschland : Private University of Applied Sciences (PFH). 2012. No. 6. S.4
7. Сайт Boomstarter [Электронный ресурс]. – URL : <https://boomstarter.ru/> (дата обращения: 5.02.2021).
8. Сайт Planeta.ru [Электронный ресурс]. – URL : <https://planeta.ru/> (дата обращения: 5.02.2021).
9. Davies, R. Three provocations for civic crowdfunding [Электронный ресурс]. – URL: https://www.researchgate.net/publication/269998241_Three_provocations_for_civic_crowdfunding/ (дата обращения: 5.05.2021).
10. Город денег [Электронный ресурс]. – URL : <https://townmoney.ru/> (дата обращения: 5.02.2021).
11. Penenza [Электронный ресурс]. – URL : <https://penenza.ru/> (дата обращения: 5.02.2021).
12. STRK [Электронный ресурс]. – URL : <https://starttrack.ru/> (дата обращения: 5.02.2021).
13. Альфа поток [Электронный ресурс]. – URL : <https://investor.potok.digital/> (дата обращения: 5.02.2021).
14. Venture Club [Электронный ресурс]. – URL : <http://ventures-club.net/> (дата обращения: 5.02.2021).

References:

1. Arslanov, SH. D., Maksimova, S. YU. Regional'nye finansovo-investicionnye resursy: al'ternativnye vidy cifrovogo kraud-investirovaniya. // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2021. № 1 (123). S. 91–97.
2. Petrosyanc, V. Z., Arslanova, H. D., Ninalalova, L. G. Zarubezhnyj opyt gosudarstvennogo regulirovaniya regional'nogo razvitiya // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2016. № 10 (72). S. 99–105.
3. Giudici, G., Nava, R., Lamastra, C. R., & Verecondo, C. Crowdfunding : the new frontier for financing Entrepreneurship? // 13. Mailand, Italien : Department of Management, Production and Logistics - Politecnico de Milano, 2012.
4. Belleflamme, P., Lambert, T. & Schwienbacher, A. Crowdfunding : tapping the right crowd. 2011 [Elektronnyj resurs]. – URL : https://www.researchgate.net/publication/228263793_Crowdfunding_Tapping_the_Right_Crowd (data obrashcheniya: 5.02.2021).
5. Agarwal, A., Catalini, C. & Goldfarb, A. Some Simple Economics of Crowdfunding, Innovation Policy and the Economy. – Chicago : University of Chicago Press. 2013 [Elektronnyj resurs]. – URL : [http://www.nber.org/papers/w19133.pdf/](http://www.nber.org/papers/w19133.pdf) (data obrashcheniya: 5.02.2021).
6. Kortleben, H., Vollmar, B. Crowdfunding : Eine Alternative in der Gründungsfinanzierung? // PFH Forschungspapiere/Research Papers Göttingen, Deutschland : Private University of Applied Sciences (PFH). 2012. No. 6. S.4
7. Sajt Boomstarter [Elektronnyj resurs]. – URL : <https://boomstarter.ru/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).
8. Sajt Planeta.ru [Elektronnyj resurs]. – URL : <https://planeta.ru/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).
9. Davies, R. Three provocations for civic crowdfunding [Elektronnyj resurs]. – URL: https://www.researchgate.net/publication/269998241_Three_provocations_for_civic_crowdfunding/ (data obrashcheniya: 5.05.2021).
10. Gorod deneg [Elektronnyj resurs]. – URL : <https://townmoney.ru/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).
11. Penenza [Elektronnyj resurs]. – URL : <https://penenza.ru/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).
12. STRK [Elektronnyj resurs]. – URL : <https://starttrack.ru/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).
13. Alfa potok [Elektronnyj resurs]. – URL : <https://investor.potok.digital/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).
14. Venture Club [Elektronnyj resurs]. – URL : <http://ventures-club.net/> (data obrashcheniya: 5.02.2021).