

**Аннотация.** В статье рассмотрен современный метод финансирования проектов - краудфандинг, позволяющий с помощью сети Интернет привлекать денежные средства многих людей - отдельных учредителей для коммерческих, культурных, социальных проектов, где часто последние получают взамен будущую готовую продукцию, либо услугу. Как новая форма инвестирования проектов, краунфандинг достаточно динамично распространяется в США и демонстрирует свою успешность. Поэтому описан опыт и механизм финансирования бизнес-идей и старт-апов с помощью краудфандинга на примере американской социально-инновационной технической платформы «Кикстартер» (англ. «Kickstarter»). С точки зрения авторов, для Казахстана, где финансирование научно-исследовательских проектов является слабым звеном инновационного развития, данный опыт не только может быть успешно применен, но и, в определенном смысле, послужить эффективным инструментом привлечения зарубежных инвесторов в научный сектор страны. В связи с этим авторы акцентируют свое внимание на сущности краудфандинга, его преимуществах и недостатках, а также исследуют многообразные его формы, наиболее адаптируемые в Республике Казахстан.