

КРАУДФАНДИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ ЦИФРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Т. Б. Кувалдина

Омский государственный университет путей сообщения,
Омск, Россия

К. Е. Следнева

ПАО Сбербанк, Омск, Россия

Ю. Г. Балашова

Омский государственный университет путей сообщения,
Омск, Россия

В статье раскрыты результаты исследования особенностей функционирования краудфандинга как элемента цифровой финансовой инфраструктуры в условиях трансформации российской экономики. Анализируются ключевые тенденции развития инвестиционно-ориентированных моделей, включая краудлендинг и краудинвестинг, а также факторы, способствующие росту интереса к данному инструменту со стороны граждан, частных инвесторов, предпринимателей. Подчеркивается роль инвестиционных платформ в демократизации доступа к капиталу, обеспечении альтернативного финансирования субъектов малого и среднего бизнеса, стимулировании инновационной, предпринимательской активности. На основе статистики Банка России и экспертных оценок выявлены позитивные сдвиги: увеличение числа инвесторов, рост объема привлеченных средств, совершенствование регулирования. В то же время в статье обращается внимание на существующие риски – недостаточную правовую защиту участников, частые случаи невозврата средств, нехватку достоверной информации, угрозы со стороны мошенников, снижение интереса к краудфандингу при изменении экономической ситуации. Указывается на необходимость совершенствования нормативной базы, повышения финансовой грамотности, развития стандартов прозрачности, внедрения механизмов верификации, аудита проектов. Отмечается потенциал интеграции российского краудфандинга в глобальную финансовую систему при условии комплексного подхода к управлению рисками. Авторами сделан вывод о том, что краудфандинг является важным элементом современной цифровой экономики, который при правильном регулировании и управлении рисками способствует расширению доступа к инвестициям, поддержке предпринимательства, устойчивому росту экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, краудфандинг, инвестиции, риски, развитие стартапов, безопасность, финансы.

Цифровизация финансовых рынков в XXI в. трансформировала подходы к привлечению капитала, сделав их доступными для широкого круга участников. Современные электронные платежные системы, финансовые технологии, информационно-коммуникационные решения устранили препятствия, характерные для традиционных банковских процедур, которые отличались высокими временными, финансовыми и административными издержками, включая значительные комиссии, длительные этапы верификации и необходимость личного взаимодействия. Онлайн-платформы обеспечили непосредственное сотрудничество между инвесторами, инициаторами проектов, существенно сократив участие традиционных финансовых посредников, таких как: банки, брокерские компании, инвестиционные фонды, что снизило транзакционные расходы и ускорило процесс финансирования. Особое значе-

ние в этом контексте приобрел краудфандинг, который стал важным драйвером поддержки новаторских организаций малого и среднего предпринимательства (МСП), а также социально ориентированных проектов, обеспечивая финансирование без ограничений, присущих классическим банковским моделям.

Определяют понятие и существенные характеристики краудфандинга по-разному.

О. В. Мотовилов в своей работе говорит о том, что «краудфандинг позволяет авторам проектов разными способами рассказать о своих планах и идеях и приступить к сбору различных средств, направленных на реализацию. Основной успех использования такой формы финансирования – это возможность помочь развитию изобретательства и творчества, где авторами проекта в основном выступают люди, занимающиеся творческой деятельностью» [2, с. 299].

М. К. Санин дает следующее определение: «Краудфандинг – это сотрудничество людей (как правило, через Интернет), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы для поддержки других людей или организаций, чтобы способствовать их развитию» [3, с. 58].

Е. А. Хачатурова и М. В. Ивашкин делают вывод о том, что краудфандинг является особой моделью, позволяющей инвестировать в различные проекты, в финансировании которых нуждаются люди [4, с. 1295].

Д. В. Брусницына, приведя в своей статье три предыдущих определения, обращает внимание на то, что определения краудфандинга дали Европейская комиссия, которая под краудфандингом понимает «открытый призыв к общественности, как правило, через Интернет, для осуществления финансирования конкретного проекта», и Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO), признавшая краудфандинг «зонтичным термином, используемым для описания формы сбора через онлайн-платформу небольших сумм денег от большого количества физических лиц или организаций для финансирования проекта, бизнеса или займа (кредита) на личные цели и др.» [5].

Исследователи Н. Г. Протас и Ю. Е. Самсонова считают, что в современных условиях цифровой трансформации бизнеса и государственного (муниципального) управления под краудфандингом следует понимать «альтернативный цифровой инструмент финансирования, выступающий в качестве источника капитала, предоставляемого широким виртуальным сообществом, которое желает поддержать инновационную бизнес-идею, через специализированную крауд-платформу». Развивая свою точку зрения, указанные авторы определяют краудфандинг как «механизм финансирования, основанный на коллаборации – объединении некоторого количества людей для достижения общей цели. На механизме такого рода основывается не только краудфандинг, который, по своей сути, является разновидностью краудсорсинга. На механизме коллаборации построены также краудлендинг и краудинвестинг» [6].

По мнению авторов настоящей статьи, краудфандинг представляет собой прогрессивную модель коллективного финансирования в цифровой среде, позволяющую аккумулировать средства от множества участников – физических лиц, индивидуальных предпринимателей, коммерческих и некоммерческих организаций – для реализации проектов различной направленности. Данный механизм охватывает инициативы в сфере технологий, производства, творчества (литературные, музыкальные,

кинематографические произведения), а также социальные, благотворительные, образовательные, экологические, культурные программы. В условиях ограниченного доступа к традиционным финансовым инструментам, таким как банковские кредиты или государственные субсидии, краудфандинг обеспечивает альтернативный канал привлечения капитала, минимизируя бюрократические препятствия, исключая посреднические структуры.

Как отмечено в информационно-аналитических материалах «BusinesStat», крупнейшего в России и странах СНГ разработчика готовых обзоров промышленных и потребительских рынков, рынок краудфандинга начал свое «активное формирование в России в 2020 г, когда в стране вступил в силу закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», в соответствии с которым реестр участников рынка и контроль за их деятельностью стал осуществлять Банк России. Наличие официального регулятора привлекло в сегмент более десятка новых игроков. В результате в 2021 г рынок краудфандинга вырос почти в 2 раза. Однако в 2022 г рост рынка замедлился до 48 %, что стало минимальным приростом за пятилетие. Операторы инвестиционных платформ отмечали сокращение количества сделок, связанное со снижением доходов россиян и уходом из страны платежных систем Visa и Mastercard. Но вместе с тем, в условиях снижения возможностей для традиционного инвестирования и сложностей с получением кредитов, краудфандинг стал наиболее оптимальным и доступным инструментом. Многие инвесторы и заемщики обратили свое внимание на этот сегмент в поисках новых и доступных источников финансирования, благодаря чему в дальнейшие 2023-2024 гг. рынок рос на 59-64 % в год. Более 80 % от собранных средств на крауд-площадках приходится на долю краудлендинга, остальные – на краудинвестинг»¹.

Краудфандинг имеет достаточно широкий видовой ряд, к его основным классификационным признакам относятся характер финансового участия и тип вознаграждения, предоставляемого инвесторам (табл. 1)².

Одной из наиболее распространенных форм является краудлендинг (debtcrowdfunding), функционирующий как альтернативный способ кредитования, при котором физические или юридические лица предоставляют займ на определенный срок под фиксированный процент. Эта модель востребована субъектами МСП для оперативного пополнения оборотных средств. В рамках краудлендинга рассматриваются три основные модели финансирования³:

¹ Анализ рынка краудфандинга в России в 2020-2024 гг. прогноз на 2025-2029 гг. – М.: BusinesStat. – 8 с. URL: https://businesstat.ru/images/demo/crowdfunding_russia_demo_businesstat.pdf.

² Исаков Д., Маколкина О. 12 лучших инвестиционных платформ в России в 2025 году. URL: <https://www.kp.ru/money/investitsii/luchshie-investitsionnye-platformy/> (дата обращения: 06.05.2025).

³ Назаркин В. Краудфандинг – собираем деньги на свои проекты (публикация от 07.10.2022 г.) URL: <https://neiros.ru/blog/business/kraudfanding-sobiraem-dengi-na-svoi-proekty/> (дата обращения: 06.05.2025).

Виды краудфандинга

Признак классификации	Виды
В зависимости от характера финансового участия	Краудлендинг (debt crowdfunding) Краудинвестинг (equity crowdfunding)
В зависимости от характера предоставляемого вознаграждения инвестору	Долговой краудфандинг (debt-based) Инвестиционный краудфандинг (equity-based) Криптовалютный краудфандинг (initial coin offering, ICO) Благотворительный краудфандинг (donation-based)

- p2p (peer-to-peer): кредитование между частными лицами;
- p2b (peer-to-business): финансирование бизнеса частными инвесторами;
- b2b (business-to-business): займы между организациями.

Второй вид краудфандинга – это краудинвестинг (equity crowdfunding), который представляет собой форму вложения капитала в проекты или организации в обмен на долю в уставном капитале, ценные бумаги или конвертируемые займы. В отличие от краудлендинга, данный вид инвестирования не предполагает фиксированной доходности. Прибыль инвестора зависит от успешности деятельности организации и может быть реализована в форме дивидендов или прироста стоимости доли при последующей продаже.

В зависимости от характера предоставляемого вознаграждения инвестору, краудфандинг классифицируется на несколько ключевых форм. *Вознаградительный краудфандинг* (reward-based) предполагает предоставление нефинансовой компенсации за участие в проекте. Это может быть эксклюзивный доступ к продукту, символический подарок, мерчандайзинг или публичное упоминание. Данная модель получила широкое распространение в сфере культурных, творческих, общественно значимых инициатив. *Долговой краудфандинг* (debt-based) основан на предоставлении займа с обязательством возврата средств с процентами, что делает его востребованным инструментом финансирования для малого бизнеса, стартапов. *Инвестиционный краудфандинг* (equity-based) предполагает вложение средств в обмен на долю в проекте или организации, обычно в форме акций или иных ценных бумаг, и применяется при масштабировании бизнеса либо привлечении венчурного капитала. *Криптовалютный краудфандинг* (initial coin offering, ICO) представляет собой способ финансирования за счет размещения цифровых токенов, приобретаемых инвесторами за криптовалюту, с перспективой их последующего использования или обмена. *Благотворительный краудфандинг* (donation-based) осуществляется на безвозмездной основе и ориентирован на поддержку некоммерческих, социальных или гуманитарных проектов. Каждая из указанных форм обладает

своей спецификой, целевыми аудиториями и нормативной базой, что позволяет использовать краудфандинг в самых различных секторах (сегментах) экономики, общественной жизни.

В системе краудфандинга задействованы различные категории субъектов, каждая из которых выполняет определенную функцию в рамках цифровой инвестиционной платформы. Ключевыми участниками являются инвесторы (или бэкеры), фаундеры (инициаторы проектов), а также операторы специализированных онлайн-сервисов, обеспечивающих организацию инвестиционного взаимодействия. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, осуществляющие вложения в проекты, размещенные на инвестиционных платформах⁴. При этом, возможность привлекать инвестиции через них предоставляется исключительно юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, что позволяет обеспечить формализацию и управляемость инвестиционных процессов. Законодательство РФ ограничивает возможности некачественных инвесторов: суммарный объем инвестиций с их стороны не должен превышать 600 тысяч рублей в течение календарного года [7]. Эта мера направлена на снижение потенциальных финансовых рисков и защиту интересов лиц, не обладающих профессиональными знаниями в сфере инвестиций. Фаундерами выступают юридические лица и индивидуальные предприниматели, размещающие проекты на платформе с целью привлечения финансирования. Согласно действующему нормативно-правовому регулированию, объем инвестиций, который может быть привлечен одним инициатором через инвестиционную платформу, ограничен одним миллиардом рублей в год, что способствует снижению системных рисков, обеспечивает контроль за оборотом капитала на платформе.

Организацией инфраструктуры краудфандинга занимаются операторы инвестиционных платформ – юридические лица, внесенные в реестр Банка России. Они должны соответствовать следующим требованиям: наличие российского юридического статуса, минимального размера собственного капитала в размере не менее пяти миллионов рублей, а также обязательное соблюдение утвержденных Банком России правил инвестиционных платформ.

⁴ Операторы инвестиционных платформ / Банк России. Инфраструктура финансового рынка (публикация от 22.07.2022 г.). URL: https://cbr.ru/finm_infrastructure/oper/ (дата обращения: 07.05.2025).

Эти нормы регламентируют порядок заключения инвестиционных договоров, способы взаимодействия между сторонами, права и обязанности участников, механизм идентификации клиентов, условия инвестирования, а также размеры вознаграждения оператора. Кроме того, операторы обязаны обеспечить прозрачность деятельности, надежность транзакций, регулярную отчетность перед регулятором, которые играют ключевую роль в обеспечении правовой, финансовой безопасности всех участников платформ, выступая связующим звеном между инвесторами и фаундерами.

Среди специализированных цифровых платформ, которые выполняют функцию посредников между инициаторами проектов и инвесторами, имеются как международные, так и отечественные сервисы. К международным платформам можно отнести Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe, Crowdcube, RocketHub, которые предлагают глобальный доступ к инвесторам, а к российским – Planeta.ru, MoneyFriends, JetLend, Boomstarter, Blagobox и другие, ориентированные на проекты, соответствующие российским правовым нормам и требованиям внутреннего рынка⁵. Основное отличие между ними заключается в типах проектов, на которые платформы ориентированы, а также в условиях сотрудничества с инвесторами. Например, Kickstarter и Indiegogo акцентируют внимание на международных стартапах, предоставляя доступ к большому числу инвесторов по всему миру. Российские платформы Boomstarter, Planeta.ru направлены больше на поддержку локальных проектов, что позволяет им учитывать особенности российского законодательства, внутреннего рынка. При этом международные краудфандинговые платформы, как правило, устанавливают более высокие комиссии по сравнению с отечественными аналогами.

Это обусловлено необходимостью поддерживать инфраструктуру, охватывающую множество стран, валют, языков, а также обеспечивать юридическое сопровождение в различных юрисдикциях. В свою очередь, российские платформы, действующие в рамках национального законодательства, нередко предлагают более гибкие тарифные условия, однако требуют строгого соблюдения норм внутреннего регулирования – включая идентификацию личности инвестора, соблюдение налогового законодательства, стандартов защиты прав потребителей.

Существуют и возрастные ограничения, которые могут варьироваться в зависимости от платформы⁶. Минимальный возраст инвестора на одном сервисе может быть с 18 лет, а на другом начиная с 20-25 лет. Необходимые требования публикуются на самом сайте платформы, и обойти их невозможно. Стоит отметить, что демократичность крауд-

фандинга проявляется в доступности, которая позволяет инвестировать широкому кругу лиц, а также в гибкости участия. Многие платформы позволяют начать с минимальных сумм, например, на JetLend инвестировать можно, начиная со 100 рублей, в то время как на Penenza, StartTrack – с 5000 рублей. Данная возможность позволяет как частным лицам с ограниченными ресурсами, так и более крупным инвесторам участвовать в поддержке проектов, исходя из своих возможностей.

Кроме того, краудфандинговые платформы не требуют специальных финансовых знаний или лицензий для участия, что расширяет круг потенциальных участников. Возможность инвесторов самостоятельно выбирать проекты для финансирования в сочетании с открытым доступом к детальной информации на краудфандинговых платформах обеспечивает высокий уровень прозрачности механизма. Это способствует сокращению информационной асимметрии – ситуации, при которой одна сторона (инициатор проекта) обладает большей или более точной информацией, чем другая (инвестор). Благодаря снижению данного дисбаланса формируется доверительная среда, укрепляются долгосрочные связи между участниками процесса, а также создаются устойчивые сообщества, объединенные общими интересами и ценностями. В результате повышается эффективность краудфандинга как современного инструмента финансирования в различных сферах.

Интерес к краудфандингу обусловлен рядом преимуществ, как для инвесторов, так и для инициаторов проектов. Для граждан основным стимулом участия, особенно в рамках инвестиционно-ориентированных моделей, является получение финансовой выгоды. Однако мотивация инвесторов может существенно различаться в зависимости от индивидуальных целей, уровня финансовой грамотности, отношения к риску, а также особенностей выбранной краудфандинговой модели. Согласно данным Банка России, из отчета «Обзор платформенных сервисов в России» за 2024 год, средневзвешенная доходность физических лиц на инвестиционных платформах в 2023 году составила около 18 %, а средний портфель инвестора по краудлендингу достиг 241 тыс. рублей, что свидетельствует о сформированном доверии к данному способу вложений [8, с. 5].

Одной из востребованных опций стала функция автоинвестирования, обеспечивающая автоматическое распределение средств по заданным критериям. Данную услугу чаще использовали мужчины, чей инвестиционный портфель был в три раза больше, чем у женщин, что может указывать на различия в финансовом поведении и склонности

⁵ Половцева А., руководитель аналитического отдела MTS StartUp Hub «Краудфандинг и краудинвестинг в России в 2025 году» (публикация от 16.04.2025 г.). URL: <https://rb.ru/opinion/crowdfunding-russia-2025/> (дата обращения: 07.05.2025).

⁶ Шумовский М. Краудлендинговая платформа (публикация от 09.12.2021 г.). URL: <https://life.akbars.ru/invest/professionalam/kraudlendingovaya-platforma/> (дата обращения: 08.05.2025).

к риску. Популярность краудинвестинга, предполагающего приобретение ценных бумаг, также продолжает расти. Средний объем инвестиций на одного эмитента составил 12,7 млн. рублей, а средний чек одного инвестора – 400 тыс. рублей⁷. Участие в краудфандинге становится особенно актуальным в рамках pre-IPO-проектов (размещение акций эмитентов), позволяя частным инвесторам рассчитывать на высокую доходность в среднесрочной перспективе. Привлекательность данных инструментов обусловлена низким порогом входа, возможностью диверсификации вложений, постепенным совершенствованием регулирования, способствующим повышению прозрачности сделок и защите интересов инвесторов.

Особенности функционирования инвестиционно-ориентированных моделей краудфандинга указывают на формирование устойчивого интереса к данному сегменту со стороны частных инвесторов и организаций. Повышение уровня активности, рост объемов привлеченных средств, разнообразие инвестиционных стратегий свидетельствуют о зрелости спроса и адаптации участников к новым финансовым инструментам. Эти тенденции создают благоприятные условия для дальнейшего развития инфраструктуры цифрового финансирования, в частности, расширения деятельности операторов инвестиционных платформ, чья роль и масштабы присутствия на рынке становятся более значимыми.

На основе годового отчета Банка России за 2024 год можно отметить, что рынок инвестиционных платформ в стране демонстрирует устойчивую положительную динамику, выражающуюся в расширении инфраструктуры, росте объемов привлеченного финансирования, увеличении числа участников с обеих сторон – инвесторов и инициаторов проектов⁸.

К началу 2025 года количество действующих операторов инвестиционных платформ достигло 93 единиц, что свидетельствует о повышенном интересе к данному направлению цифровой экономики.

За отчетный период совокупный объем средств, привлеченных с помощью краудфандинговых инструментов, составил 54 млрд рублей, что на 62 % больше, чем годом ранее. Особенно активно развивался сегмент краудинвестинга, удвоивший суммы финансирования и превысивший отметку в 12,5 млрд рублей, соответствуя почти четверти от всей структуры привлеченных средств. К концу года было зарегистрировано 172 тысячи инвесторов (на 35 % больше, чем в 2023 году), а также 48,1 тысячи лиц, представивших свои проекты на платформы (прирост 42 %). Подавляю-

щее большинство инвесторов – это физические лица (около 98 %), что демонстрирует вовлеченность граждан в альтернативные формы вложений. Основную долю среди получателей инвестиций составляют субъекты МСП, преимущественно занятые в торговле, операциях с недвижимостью, смежных секторах. Именно на них пришлось порядка 87 % от общего объема привлеченных средств. Данная динамика указывает на укрепление доверия к механизмам краудфандинга, подтверждая их результативность, как инструмента поддержки предпринимательской активности. Рост числа платформ, увеличение объемов инвестиций, расширение базы участников формируют благоприятную среду для дальнейшего развития цифровой финансовой инфраструктуры, повышения доступности финансирования в реальном секторе экономики. К тому же, дополнительным стимулом для развития краудфандинга может стать обсуждаемый законопроект, предусматривающий повышение годового лимита инвестиций для физических лиц с 600 тысяч до 1 миллиона рублей на каждой платформе⁹. Это создает новые возможности для розничных инвесторов, способствуя более широкому участию населения в альтернативных финансовых инструментах, стимулируя приток частного капитала в сектор цифровой экономики.

Краудфандинг как инструмент привлечения средств в условиях цифровой трансформации обладает рядом значительных преимуществ, способствовавших его активному распространению. Прежде всего, обеспечивает демократизацию доступа к инвестиционным ресурсам. Возможность привлечения капитала открыта не только для крупных организаций, но и для субъектов малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей, стартапов, творческих объединений, гражданских инициатив. Еще одним из ключевых достоинств краудфандинга является высокая оперативность. Инициатору проекта достаточно зарегистрироваться на платформе, представить концепцию и приступить к сбору средств, минуя сложные процедуры, продолжительные переговоры с потенциальными инвесторами. Кроме того, краудфандинг позволяет протестировать рыночный интерес на ранней стадии. Уровень отклика со стороны аудитории может служить индикатором потенциальной жизнеспособности продукта или услуги. Взаимодействие с инвесторами в рамках цифровой среды способствует формированию лояльной аудитории, укреплению доверия к инициатору как надежному субъекту проектной деятельности.

Однако наряду с преимуществами существуют и существенные риски, требующие внимательного,

⁷ Петров К. Россию ждет ренессанс деловой активности (публикация от 03.02.2025 г.). URL: <https://www.vedomosti.ru/legal/practice/columns/2025/02/03/1089537-renessans-delovoi-aktivnosti> (дата обращения: 09.05.2025).

⁸ Российский рынок краудфандинга может получить новый импульс для развития благодаря законопроекту, который предлагает увеличить годовой лимит инвестиций для физических лиц с Р 600 тыс. до Р1 млн – Ъ (новостная публикация от 31.03.2025 г.). URL: <https://smart-lab.ru/blog/news/1134956.php> (дата обращения: 08.05.2025).

⁹ Иванова А., Галиева Г. Краудфандинг в цифрах: лидеры, тренды, прогнозы. – М.: Рейтинговое агентство «Expert», 2024. URL: https://raexpert.ru/researches/crowdfunding_2024/ (дата обращения: 08.05.2025).

взвешенного подхода со стороны всех участников. Одной из ключевых проблем является ограниченная правовая защищенность.

В большинстве моделей краудфандинга отсутствует полноценное юридическое оформление обязательств между сторонами, что создает предпосылки для недобросовестного поведения. В ряде случаев инициаторы, получив финансирование, либо не приступают к реализации заявленных целей, либо досрочно сворачивают проект, особенно при использовании гибких моделей сбора средств, не предусматривающих возврат инвестиций при недостижении пороговой суммы.

Публикация идеи в открытом доступе также несет риск ее несанкционированного использования третьими лицами, особенно при отсутствии предварительной правовой защиты. Для инвесторов основными проблемами остаются высокая степень неопределенности и отсутствие гарантий возврата вложенных средств. Проекты могут не дойти до стадии реализации по ряду причин: от некорректной оценки рыночных условий до слабой управленческой команды, недостаточного спроса. Также некоторые пользователи склонны воспринимать нулевой прогресс кампании как признак низкой перспективности, что затрудняет старт даже хорошо подготовленных инициатив.

Отдельную категорию угроз представляет краудинвестинг, в рамках которого пользователи получают долю в уставном капитале организации. В таких случаях мотивация инвесторов нередко выходит за пределы получения прибыли и включает стремление к участию в инновационных, технологических проектах. Однако доходность в виде дивидендов или прироста стоимости доли возможна лишь при успешной коммерциализации бизнеса или продаже активов, что делает период окупаемости неопределенным, сопряженным с высокой степенью финансовой неопределенности.

Дополнительные риски связаны с устойчивостью самих платформ. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», почти половина опрошенных участников рынка завершила первое полугодие 2024 года с чистыми убытками [9]. Это обусловлено ростом издержек на привлечение заемщиков, увеличением расходов на обслуживание цифровой инфраструктуры, конкуренцией за внимание инвесторов. Несмотря на то, что средняя доходность портфелей инвесторов составила 20-30 %, уровень просроченной задолженности сроком свыше 90 дней значительный – от 2 до 6 %, что усиливает дефолтные риски. Кроме того, наблюдается общее снижение инвестиционной активности на фоне повышения ключевой ставки. В первом полугодии 2024 года число активных инвесторов сократилось на 22 % по сравнению с концом 2023 года, а в августе рынок впервые за длительное время не продемонстрировал прироста объема сделок. Эти данные

свидетельствуют о нарастающих признаках стагнации и высокой чувствительности отрасли к макроэкономическим колебаниям.

Несмотря на рост числа зарегистрированных пользователей, по данным Банка России, количество инвесторов, регулярно совершающих сделки на платформах, снизилось с 63 до 47 тысяч человек в течение 2024 года. Основной причиной послужила высокая ключевая ставка, обеспечившая конкурентную доходность банковских вкладов, что временно уменьшило интерес к альтернативным инструментам. При этом, в случае последующего падения ставки, можно ожидать возврат интереса к краудфинансированию как к доходному, хотя и рискованному направлению.

Аналогично следует учитывать риски, характерные для инвестиционных платформ в целом. Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) выделяет ряд ключевых угроз, включая технические сбои, способные привести к временному прекращению работы платформ и ограничению доступа к сервисам, что увеличивает вероятность убытков для инвесторов¹⁰.

Вместе с тем, существенной проблемой может служить асимметрия информации. Пользователи платформ зачастую лишены возможности проведения независимой оценки проектов, полностью зависят от информации, предоставленной инициатором. В этой связи немаловажную роль играют механизмы прозрачности, юридической проверки, стандарты информационного раскрытия.

В ряде стран правовой режим функционирования платформ до сих пор не определен в полной мере. Существует и опасность фальсификации проектов, когда инициаторы используют краудфандинг для сбора средств под ложными предлогами, не имея намерений реализовывать заявленные инициативы. В этих случаях возможна потеря доверия к инновационному механизму в целом. Также проекты, вызывающие общественный резонанс или критику, могут нести репутационные издержки как для самих платформ, так и для участников финансирования. Поэтому, несмотря на очевидные преимущества краудфандинга как гибкого и инклюзивного финансового инструмента, его реализация сопряжена с рядом системных, информационных, правовых, поведенческих и технологических угроз. Эффективное развитие данной сферы требует комплексных усилий: совершенствования нормативно-правовой базы, повышения финансовой грамотности участников, внедрения инструментов прозрачности, механизмов ответственности, а также формирования единых стандартов отчетности и контроля качества проектов, реализуемых на краудфандинговых платформах.

Краудфандинг в России, несмотря на риски, связанные с недостаточной прозрачностью, мошенничеством, дефолтами заемщиков, киберугрозами

¹⁰ Инвестиции на краудфандинговых площадках станут прозрачнее (новостная публикация Банка России от 10.04.2025 г.). URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=23533> (дата обращения: 10.05.2025).

демонстрирует устойчивый рост, подкрепленный развитием нормативно-правовой базы. Правовое регулирование рассматриваемого сегмента, как уже отмечено выше, осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 259-ФЗ от 2 августа 2019 г. (ред. от 08.08.2024) «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и нормативными актами Банка России¹¹, которые устанавливают требования к капиталу операторов, разработке правил платформ, идентификации участников, предоставлению отчетности, а также обязывают соблюдать Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Правила инвестиционных платформ, согласованные с Банком России, регламентируют порядок взаимодействия сторон, права, обязанности участников, размер вознаграждения оператора, обеспечивая унификацию процессов и защиту интересов сторон.

Как отмечает Е. Н. Шафранская, «за 2020 год, первый год действия вышеупомянутого закона № 259-ФЗ, совокупный объем средств, привлеченных операторами инвестиционной платформы, составил 7 млрд рублей, за 2024 – более 53 млрд рублей при сохраняющейся достаточно выраженной общей тенденцией к росту. За пять лет сегмент вырос почти в восемь раз. При этом его размеры остаются сравнительно небольшими: объем кредитов, выданных юридическим лицам за 2024 год, составил 87,8 трлн рублей» [5].

Для дальнейшего развития рассматриваемого сегмента предлагаются меры по усилению экспертизы проектов, включая обязательную техническую, юридическую, финансовую проверку инициаторов инвестиций, верификацию предоставленных документов, привлечение эскроу-агентов для сопровождения проектов, что повысит качество инициатив

и снизит риски для розничных инвесторов. Введение требований по раскрытию фактической доходности, данных о просроченной задолженности с разбивкой по срокам неисполнения обязательств, а также расширенной информации о заемщиках, проектах позволит инвесторам объективно оценивать риски, стимулируя ответственное финансовое поведение, укрепляя доверие к платформам¹².

Дополнительно обсуждаются инициативы по упрощению идентификации иностранных инвесторов для привлечения международного капитала, введению налоговых вычетов для розничных инвесторов, что может повысить привлекательность рассматриваемого сегмента, а также изучается европейский опыт применения «Регламента № 2020/1503 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О европейских поставщиках услуг краудфандинга для бизнеса, а также об изменении Регламента (ЕС) 2017/1129 и Директивы (ЕС) 2019/1937»¹³.

Для защиты от киберугроз Банк России в 2024 г. инициировал внедрение финансовыми организациями Национального Стандарта ГОСТ Р 57580.1-2017 «Безопасность финансовых (банковских) операций. Защита информации финансовых организаций. Базовый состав организационных и технических мер»¹⁴, проведение указанными организациями регулярного аудита инфраструктуры платформ, введение в действие вышеупомянутых НПА, в том числе утвердивших повышение инвестиционного лимита для физических лиц с 600 тысяч до 1 миллиона рублей в год, а также принял ряд мер для формирования регуляторной среды, необходимой для институционального развития краудфандинга.

По сведениям А. Половцевой, «текущие тренды на российском рынке краудинвестинга демонстрируют неоднозначную картину. С одной стороны, число зарегистрированных частных инвесторов стабильно увеличивается: по данным Банка России, в конце 2023 года их было около 128 тысяч, а к концу 2024-го – уже 172 тысячи. С другой стороны, рост регистраций

¹¹ За восемь лет (2018–2025 гг.) Банк России утвердил семь следующих нормативных документов, касающихся финансового инструмента краудфандинга: 1) Стратегию повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018 - 2020 годов (одобрена Советом директоров Банка России 26.03.2018); 2) «Цифровой рубль. Доклад для общественных консультаций» (октябрь 2020 года); 3) Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2022 год и период 2023 и 2024 годов; 4) Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2023 год и период 2024 и 2025 годов; 5) Указание Банка России от 05.04.2021 N 5770-У (ред. от 26.10.2022) «О Перечне должностей служащих Центрального банка Российской Федерации, которые могут получать кредиты на личные нужды только в Банке России»; 6) «Основные направления развития информационной безопасности кредитно-финансовой сферы на период 2023 - 2025 годов»; 7) «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2024 год и период 2025 и 2026 годов».

¹² В 2020-2024 гг. оборот рынка краудфандинга в России увеличился в 8 раз: с 7 до 53 млрд руб. / BusinessStat, Магазин исследований (публикация от 20.03.2025 г.). URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/15655/> (дата обращения: 10.05.2025).

¹³ Речь идет о «Регламенте № 2020/1503 Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О европейских поставщиках услуг краудфандинга для бизнеса, а также об изменении Регламента (ЕС) 2017/1129 и Директивы (ЕС) 2019/1937» (Вместе с «Ключевым информационным листком по инвестициям», «Квалифицированными инвесторами для целей настоящего Регламента»). Регламент принят в г. Брюсселе 7 октября 2020 г. URL: https://e-ecolog.ru/docs/XINcEw6K97s1chqwXUN6-/5?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 10.05.2025).

¹⁴ ГОСТ Р 57580.1-2017. ИС РФ. «Безопасность финансовых (банковских) операций. Защита информации финансовых организаций. Базовый состав организационных и технических мер» (утвержден Приказом Росстандарта от 8 августа 2017 г. № 822-ст).

не всегда означает повышение реальной активности. Напротив, количество инвесторов, которые регулярно совершают сделки, за тот же период уменьшилось с 63 тысяч до 47 тысяч человек. Причины такой ситуации во многом очевидны. Высокая ключевая ставка (на пике 21 %) обеспечила доходность банковских депозитов до 22 % годовых, сделав их простым, понятным и безопасным инструментом сбережений. По данным РБК, общая сумма средств россиян в банках в 2024 году достигла почти 60 трлн рублей. Однако ситуация не статична: ожидаемое снижение ключевой ставки в среднесрочной перспективе может изменить предпочтения инвесторов»¹⁵.

Как уже было отмечено, за период с 2020 г. по 2024 г. оборот рынка вырос в 8 раз. Наибольшие темпы роста были зафиксированы в 2021 и 2024 годах. В 2020 году стартовый объем рынка составлял 7 млрд. рублей, а к 2021 году он увеличился до 14 млрд. рублей, что стало самым высоким годовым приростом – 97 % за весь рассматриваемый период (рис. 1).

По мнению авторов настоящей статьи, в условиях растущей конкуренции и усиливающихся рисков, российский краудфандинг может получить важные преимущества от интеграции международных практик, усиления экспертизы в области кибербезопасности, адаптации к изменяющимся экономическим условиям. Это позволит не только минимизировать угрозы, но и активнее поддерживать инновации, способствовать экономическому развитию регионов, создавая устойчивую платформу для привлечения инвестиций, развития стартапов.

К тому же, краудфандинг в России рассматривается как перспективный инструмент поддержки МСП. Его поддержка осуществляется в соответствии с национальными целями по трансформации финансового рынка до 2030 года, обозначенными в указе Прези-

дента РФ, а также положениями Стратегии развития МСП. В этих документах особое внимание уделяется альтернативным источникам финансирования, в том числе краудфандингу, краудлендингу, краудинвестингу, как механизмам расширения доступа бизнеса к капиталу. Из прогноза инвестиционной платформы Money Friends, объем выданных средств через краудлендинговые платформы может составить от 800 млрд. до 1 трлн. рублей к 2030 году¹⁶ (рис. 2).

Росту способствует цифровизация, внедрение искусственного интеллекта, развитие цифрового рубля, а также государственные инициативы, включая запуск первого инвестиционного фонда для МСП при участии Корпорации МСП и МСП Банка. Все это подтверждает структурный сдвиг в сторону использования краудфандинга как полноценного элемента цифровой финансовой инфраструктуры, способствующего инновационному развитию финансового рынка.

Таким образом, краудфандинг в условиях цифровизации экономики выступает как важный элемент альтернативной финансовой инфраструктуры, способствуя разнообразию источников капитала, формированию новых механизмов взаимодействия между инвесторами и инициаторами проектов. Он обеспечивает более широкий, демократичный доступ к финансированию, особенно для представителей субъектов МСП, стартапов, социальных, культурных инициатив, что положительно влияет на стимулирование предпринимательства, развитие регионов, поддержку инновационной активности. Экономическое значение краудфандинга проявляется в возможности перераспределения частного капитала в пользу недофинансируемых секторов, включая высокорисковые, но перспективные направления, а также в формировании спроса на цифровые финансовые сервисы.

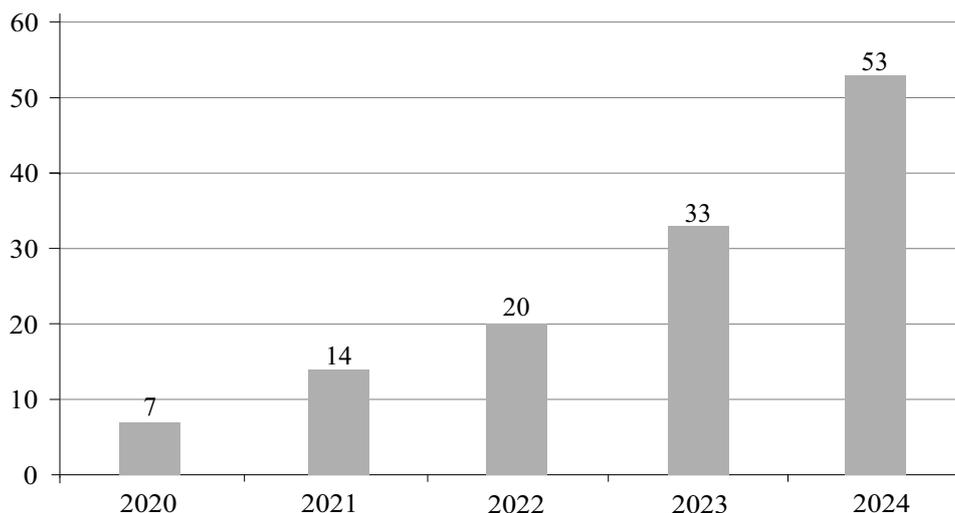


Рис. 1. Оборот рынка краудфандинга в России в 2020-2024 гг.

¹⁵ Половцева А., руководитель аналитического отдела MTS StartUp Hub «Краудфандинг и краудинвестинг в России в 2025 году» (публикация от 16.04.2025 г.). URL: <https://rb.ru/opinion/crowdfunding-russia-2025/> (дата обращения: 07.05.2025).

¹⁶ Обозначены перспективы индустрии краудфандинга до 2030 года. URL: <https://bosfera.ru/press-release/oboznacheny-perspektivy-industrii-kraudfandinga-do-2030-goda?amp> (дата обращения: 11.05.2025).

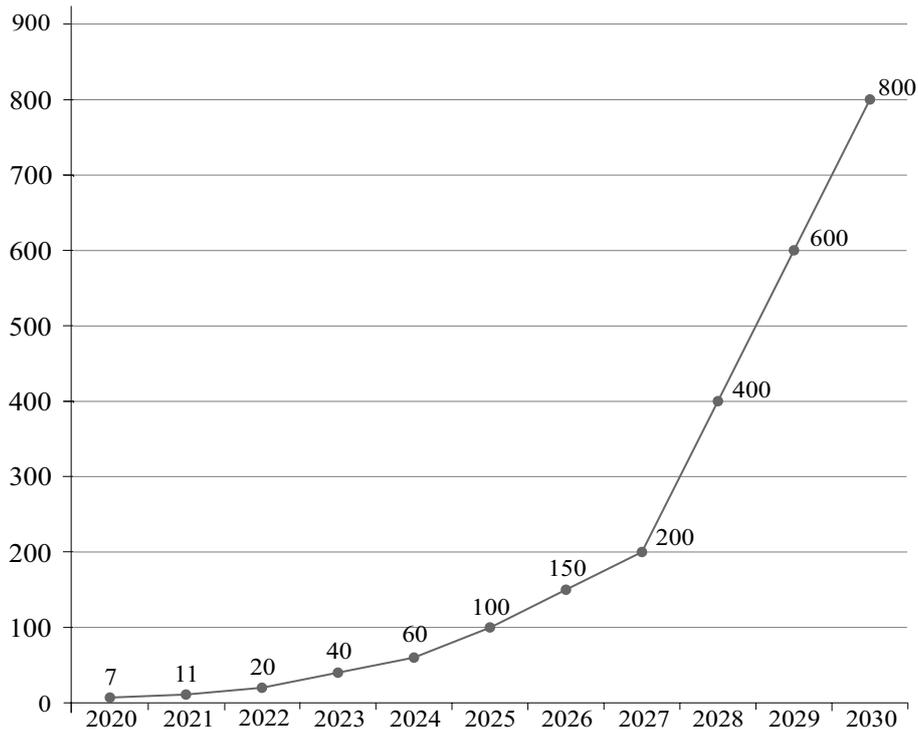


Рис. 2. Потенциал роста выдач через краудплатформы (млрд руб.)

Это порождает цепочку положительных изменений: усиливается конкуренция за инвестиции, расширяется финансовая доступность населения, развиваются цифровые платформы, увеличивается роль нефинансовых посредников в экономике. Однако, наряду с положительными аспектами, краудфандинг сопровождается целым рядом рисков. Среди них – ограниченная правовая защищенность участников, высокий уровень инвестиционной неопределенности, информационная асимметрия, низкая ликвидность вложений, а также угрозы технического, цифрового характера. Помимо этого, значительное число проектов может не дойти до стадии реализации, что снижает результативность вложений, подрывает доверие к инструменту.

Как отмечают О. Ю. Красильников и А. А. Туркин, в условиях современности «есть смысл говорить о формировании уникального рынка капитала, который имеет значительные перспективы для развития. Проводимые Банком России мероприятия по формированию благоприятной среды в системе краудфандинговых отношений и существующее законодательное регулирование данной сферы должны оказать положительное воздействие на финансовую систему и не только обеспечить формирование нового рынка капитала, но и создать условия существования нового инвестиционного инструмента, который может позволить получать доход, превышающий инфляцию» [11].

По мнению авторов настоящей статьи, совершенствование правового регулирования краудфандинговых отношений, повышение стандартов прозрачности, качества проектов, внедрение механизмов ответственности, защиты инвесторов,

развитие саморегулируемых организаций, а также поддержка со стороны государства формируют устойчивую основу для долгосрочного роста рассматриваемого сегмента. Именно поэтому краудфандинг представляет собой перспективный инструмент не только для финансирования отдельных проектов, но и для стимулирования социально-экономического развития в целом. При сбалансированном подходе к управлению рисками он способен интегрироваться в национальную финансовую систему как устойчивый канал привлечения инвестиций, способствующий инновациям, расширению возможностей населения и цифровой трансформации экономики страны.

Литература

1. Чеховской Р. В. Краудфандинг как новый механизм привлечения денежных средств субъектами малого бизнеса // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15, № 3. URL: <https://esj.today/PDF/03FAVN323.pdf>.
2. Мотовилов О. В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2018. Т. 34, № 2. С. 298–316.
3. Санин М. К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4. С. 57-63.
4. Хачатурова Е. А., Ивашкин М. В. Краудфандинг как инструмент финансирования социально ориентированных проектов / В сборнике: Весен-

ние дни науки // Сборник докладов Международной конференции студентов и молодых ученых (Екатеринбург, 21–23 апреля 2022 г.) – Екатеринбург: Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, 2022. С. 1293-1296.

5. Брусницына Д. В. Перспективы развития рынка краудфандинга в условиях санкций // НОВИЗНА. ЭКСПЕРИМЕНТ. ТРАДИЦИИ (Н. ЭКС.Т). 2024. Т. 10, № 2. С. 13–21.

6. Протас Н. Г., Самсонова Ю. Е. Оценка потенциала краудфандинговых платформ как цифровой технологии финансирования инновационных бизнес-проектов в России // Сибирская финансовая школа. 2022. № 2 (146). С. 56–64. DOI: 10.34020/1993-4386--2022-2-56-64

7. Сбежнев В. А. Цифровые инвестиции в Российской Федерации // Налоговый вестник – Консультации. Разъяснения. Мнения. 2019. № 12. С. 10–25.

8. Обзор платформенных сервисов в России. 2023 год – 1 квартал 2024 года (операторы инве-

стиционных платформ, операторы информационных систем и операторы финансовых платформ). Информационно-аналитический материал. – М.: Банк России, Департамент инфраструктуры финансового рынка. 2024. – 13 с.

9. Развитие альтернативных механизмов инвестирования: прямые инвестиции и краудфандинг. Доклад общественных консультаций. – М.: Банк России, Департамент стратегического развития финансового рынка. 2020. – 29 с. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/112055/Consultation_Paper_200811.pdf.

10. Шафранская Е. Н. Направления развития и значение краудфандинга в российской экономике // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2025. № 5-1. С. 235–240.

11. Красильников О. Ю., Туркин А. А. Перспективы развития краудлендинговых платформ в современной российской экономике // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2024. Т. 24, вып. 1. С. 4–10. DOI: 10.18500/1994-2540-2024-24-1-4-10

Сведения об авторах

Кувалдина Татьяна Борисовна – доктор экономических наук, доцент, член Редакционной коллегии научного журнала «Сибирская финансовая школа», профессор кафедры «Экономическая безопасность и управление финансами», ФГБОУ ВО «Омский государственный университет путей сообщения», Омск, Россия.

Email: kuvaldina2004@mail.ru

Следнева Кристина Евгеньевна – специалист Блока «Технологии», ПАО Сбербанк, Омск, Россия.

Email: ksledneva2003@gmail.com

Балашова Юлия Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность и управление финансами», ОмГУПС, Омск, Россия.

Email: YULIYA-KOBZISTAYA@YANDEX.RU

CROWDFUNDING AS AN ELEMENT OF DIGITAL FINANCIAL INFRASTRUCTURE

T. Kuvaldina

Omsk State Transport University (OSTU),

Omsk, Russia

K. Sledneva

PJSC Sberbank, Technology Block,

Omsk, Russia

Ju. Balashova

Omsk State Transport University (OSTU),

Omsk, Russia

The article reveals the results of the research into the peculiarities of crowdfunding functioning as an element of digital financial infrastructure in the conditions of transformation of the Russian economy. The article analyses the key trends in the development of investment-oriented models, including crowdfunding and crowdinvesting, as well as the factors contributing to the growth of interest in this instrument on the part of citizens, private investors and entrepreneurs. The article highlights the role of investment platforms in democratising access to capital, providing alternative financing for small and medium-sized businesses, and stimulating innovative and entrepreneurial activity. Based on the statistics of the Bank of Russia and expert assessments, positive changes have been identified: an increase in the number of investors, growth in the volume of funds raised, and improved regulation.

At the same time, the article draws attention to the existing risks - insufficient legal protection of participants, frequent cases of non-return of funds, lack of reliable information, threats from fraudsters, and decreased interest in crowdfunding when the economic situation changes. It is pointed out that it is necessary to improve the regulatory framework, increase financial literacy, develop transparency standards, introduce verification mechanisms, and audit projects. The potential for integration of Russian crowdfunding into the global financial system under the condition of a comprehensive approach to risk management is noted. The authors conclude that crowdfunding is an important element of the modern digital economy, which, with proper regulation and risk management, contributes to the expansion of access to investment, support for entrepreneurship, and sustainable economic growth.

Keywords: digital economy, crowdfunding, investments, risks, startup development, security, finance.

References

1. Chekhovskoi R. V. Crowdfunding as a new mechanism for raising funds by small businesses // *Vestnik evraziiskoi nauki*, 2023, Vol. 15, No. s3. (inRuss.). Available at: <https://esj.today/PDF/03FAVN323.pdf>.
2. Motovilov O. V. The phenomenon of crowdfunding: a study of the features, *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika*, 2018, Vol. 34, No. 2, pp. 298-316. (inRuss.).
3. Sanin M. K. The history of crowdfunding development. Classification of species. Analysis of development prospects and advantages, *Nauchnyi zhurnal NIU ITMO. Seriya: Ekonomika i ekologicheski imenedzment*, 2015, No. 4, pp. 57-63. (inRuss.).
4. Khachaturova E. A., Ivashkin M. V. Crowdfunding as a tool for financing socially oriented projects, *Vesennie dni nauki* [Spring Days of Science], Collection of reports of the International Conference of Students and Young Scientists (Yekaterinburg, April 21-23, 2022) – Yekaterinburg: Ural'skii federal'nyi universitet im. pervogo Prezidenta Rossii B. N. El'tsina, 2022, pp. 1293-1296. (inRuss.).
5. Brusnitsyna D. V. Prospects for the development of the crowdfunding market in the context of sanctions, *NOVIZNA. EKSPERIMENT. TRADITSII (N. EKS.T)*, 2024, Vol. 10, No. 2, pp. 13-21. (inRuss.).
6. Protas N. G., Samsonova Yu. E. Assessment of the potential of crowdfunding platforms as a digital technology for financing innovative business projects in Russia, *Sibirskaya finansovaya shkola*, 2022, No. 2 (146), pp. 56-64. (inRuss.).
7. Sbezhev V. A. Digital investments in the Russian Federation, *Nalogovyi vestnik – Konsul'tatsii. Raz'yasneniya. Mneniya*, 2019, No. 12, pp. 10-25. (inRuss.).
8. An overview of platform services in Russia. 2023 – 1st quarter of 2024 (investment platform operators, information system operators, and financial platform operators). Information and analytical material, Moscow: Bank Rossii, Departament infrastruktury finansovogo rynka. 2024, 13 p. (inRuss.).
9. Razvitie al'ternativnykh mekhanizmov investirovaniya: pryamyie investitsii i kraudfanding. Doklad dlya obshchestvennykh konsul'tatsii [Development of alternative investment mechanisms: direct investment and crowdfunding. Report for public consultation], Moscow: Банк России, Департамент стратегического развития финансового рынка. 2020. – 29 с. (inRuss.). Available at: https://cbr.ru/Content/Document/File/112055/Consultation_Paper_200811.pdf.
10. Shafranskaya E. N. The directions of development and the importance of crowdfunding in the Russian economy, *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava*, 2025, No. 5-1, pp. 235-240. (in Russ.).
11. Krasil'nikov O. Yu., Turkin A. A. Prospects for the development of crowdlanding platforms in the modern Russian economy, *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Ekonomika. Upravlenie. Pravo*, 2024, Vol. 24, issue 1, pp. 4-10, (in Russ.). DOI: 10.18500/1994-2540-2024-24-1-4-10.

About the authors

Tatyana B. Kuvaldina – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economic Security and Financial Management, Omsk State University of Railway Engineering (OmGUPS) Omsk, Russia.

Email: kuvaldina2004@mail.ru

Kristina E. Sledneva – specialist of the Technology unit, Sberbank PJSC, Omsk, Russia.

Email: ksledneva2003@gmail.ru

Yulia G. Balashova – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Security and Financial Management, OmGUPS, Omsk, Russia.

Email: YULIYA-KOBZISTAYA@YANDEX.RU