

КРАУДФАНДИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Литау Вероника Яковлевна, студент 3 курса специальности «Банковское дело»,
Ляпина Вероника Алексеевна, студент 3 курса специальности «Банковское дело».

Научный руководитель: Жукова Любовь Александровна, преподаватель.
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при
Президенте Российской Федерации, Омский филиал

Аннотация: В статье рассматривается краудфандинг как альтернативный механизм кредитования в цифровой экономике России: анализируется проблема ограниченного доступа субъектов МСП к традиционным банковским кредитам. Для этого исследуется современное состояние и динамика развития российского рынка краудфандинга после его законодательного регулирования, проводится сравнительный анализ краудфандинга и банковского кредитования по институциональным, процессуальным и финансовым параметрам, выявляются ключевые преимущества краудфандинга, такие как гибкость и доступность, а также системные риски для инвесторов. На основе проведенного анализа определяются перспективы и обозначаются необходимые меры для дальнейшего развития данного финансового инструмента в стране.

Ключевые слова: краудфандинг, МСП, финансирование, кредитование, инвестиционные платформы.

Ограниченный доступ к традиционному банковскому кредитованию остается одной из наиболее значимых проблем для малого и среднего предпринимательства (МСП) в России. По данным Банка России, в 2024 году средневзвешенная стоимость кредитов сроком до одного года для МСП достигла 24%, а на срок свыше одного года – почти 20%, что существенно ограничивает инвестиционные возможности бизнеса [1].

Высокая ключевая ставка и ужесточение макропруденциального надзора со стороны регулятора привели к тому, что банки вынуждены минимизировать риски, отдавая предпочтение крупным и наиболее надежным заемщикам. В результате, несмотря на рост общего кредитного портфеля МСП с 12,4 трлн. рублей по итогам 2023 года до 14,5 трлн. рублей в 2024 году (на 17%), многие предприниматели, особенно в низкомаржинальных и социально значимых отраслях, сталкиваются с отказами или неспособностью обслуживать дорогие займы [2].

Параллельно в условиях цифровизации экономики наблюдается рост числа стартапов и инновационных проектов, которые требуют гибких и доступных финансовых инструментов, не всегда соответствующих жестким стандартам банковского кредитования.

В этих условиях гипотеза данного исследования заключается в том, что краудфандинг, выступая альтернативным механизмом кредитования, не только

компенсирует недостатки банковской системы для определенных сегментов бизнеса (МСП, стартапов, социальных предприятий), но и обладает значительным потенциалом для дальнейшего развития в рамках цифровой экономики России.

Целью статьи является проведение сравнительного анализа краудфандинга и банковского кредитования для определения места, преимуществ и ограничений краудфандинга в финансовой системе страны.

Краудфандинг представляет собой практику привлечения финансирования проекта или предприятия за счет сравнительно небольших взносов от большого количества людей, как правило, через интернет.

В России отправной точкой легализации этого финансового инструмента стало вступление в силу 1 января 2020 года Федерального закона № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ», который обеспечил правовую основу для работы краудфандинговых платформ и защиту прав инвесторов, возложив надзор за этой сферой на Банк России.

Несмотря на то, что данный закон не содержит прямого определения краудфандинга, он вводит и регулирует деятельность ключевого института – инвестиционной платформы, под которой понимается информационный ресурс, оператор которого организует привлечение инвестиций и включен в специальный реестр Банка России [3]. Это обеспечило рынку необходимые правовые рамки, контролируемый доступ к капиталу и способствовало росту доверия со стороны инвесторов.

Сложившаяся на российском рынке практика позволяет выделить четыре основные модели краудфандинга, соответствующие общемировой классификации:

1. Donation-based (пожертвования) – сбор средств без предложения материального или финансового вознаграждения. Данная модель особенно популярна среди молодежи и активно продвигается через социальные сети и мессенджеры (например, в поддержку деятельности блогеров). Она широко используется для финансирования благотворительных акций, медицинского лечения, поддержки социально значимых инициатив и экологических проектов, где главной мотивацией является не получение выгоды, а желание помочь общественно полезному делу.

2. Reward-based (вознаграждение) – инвесторам предлагается нефинансовое вознаграждение (продукт, услуга, упоминание). Эта модель особенно востребована в среде творческих профессионалов, изобретателей и технологических стартапов. Она позволяет не только привлечь финансирование, но и протестировать спрос на новую продукцию, сформировать лояльное сообщество и создать эффективный канал прямых продаж через механизм предзаказа.

3. Equity-based (долевое участие) – инвесторы получают долю в бизнесе или ценные бумаги. Модель представляет собой форму венчурного финансирования и наиболее привлекательна для перспективных стартапов и динамично растущих компаний, которые

готовы делиться частью собственности в обмен на капитал для масштабирования бизнеса. Инвесторы в свою очередь получают возможность участвовать в управлении и претендовать на часть будущей прибыли.

4. Debt-based (P2P-кредитование или краудлендинг) – привлечение средств в форме займов. Эта модель является наиболее близким аналогом традиционного банковского кредитования, но отличается более гибкими условиями и доступностью. Она широко используется субъектами малого и среднего бизнеса для финансирования оборотных средств, закупки оборудования или расширения производства, при этом инвесторы получают доход в виде фиксированных процентных выплат. [4].

Каждая из этих моделей краудфандинга реализуется через конкретные инвестиционные платформы, которые имеют четкую специализацию. Сравнительный анализ наиболее часто встречающихся платформ представлен в таблице 1.

Таблица 1

Краудфандинговые платформы в России [5]

Платформа	Основная специализация	Объем привлеченных инвестиций за все время, тыс. руб.
JetLend	Пионер краудфандинга, прямое онлайн-финансирование бизнеса через розничных и институциональных инвесторов по договорам займа.	21 227 488
ООО «Вдело»	Широкий спектр онлайн-займов для малого и среднего бизнеса с лимитом до 1 млрд. руб.	6 128 245
Planeta.ru	Российская краудфандинговая платформа, на которой можно собрать финансы на любой творческий, социальный или благотворительный проект онлайн.	2 487 042
ООО «Мани Френдс»	Прямое инвестирование в действующий бизнес: взаимодействие инвесторов и юридических лиц.	1 684 101
Lender Invest	Займы для грузоперевозок, поставщиков маркетплейсов и развития бизнеса, инвестиции в цифровые финансовые активы.	1 245 295
ООО «ИНВЕСТМЕН»	Инвестиции в займы на ведение бизнеса и исполнение государственных контрактов.	921 250

Стоит отметить, что развитие краудфандинговых платформ в России носит выраженный региональный дисбаланс. Например, в городе Омске по данным 2ГИС на ноябрь 2025 год представлена всего одна краудфандинговая платформа OpenI, что составляет менее 0,25% от общероссийского количества. Это свидетельствует об ограниченной доступности альтернативных инструментов финансирования для предпринимателей в регионах.

Институциональное развитие рынка краудфандинга, выраженное в появлении специализированных платформ, сопровождалось значительным количественным ростом общего объема привлеченных инвестиций.

Динамика развития рынка наглядно демонстрирует эффект от легализации отрасли. Как сообщает аналитическая компания BusinessStat, за период с 2020 по 2024 г. рынок краудфандинга в России вырос в восемь раз – с 7 до 53 млрд. руб. [6]

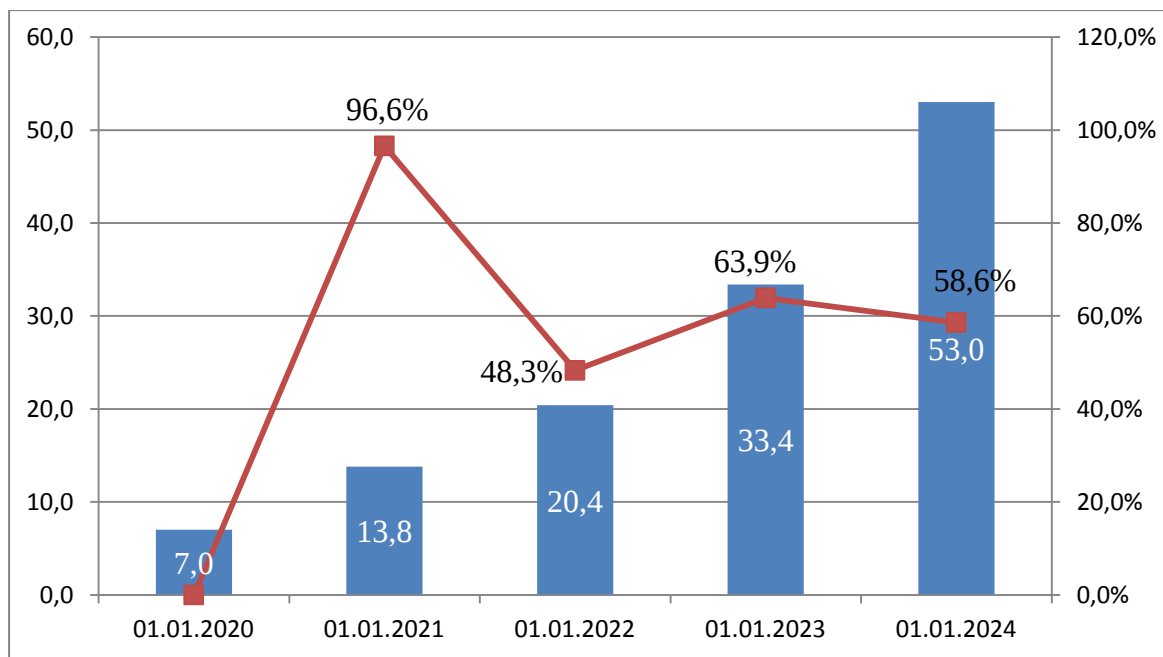


Рисунок 1 – Оборот рынка краудфандинга в России в 2020-2024 гг. (млрд. руб.)

Выход на рынок крупных игроков и вступление в силу Федерального закона № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» создали благоприятные условия для дальнейшего развития отрасли краудфандинга и P2P-кредитования. В 2021 г. рынок краудфандинга возрос почти в 2 раза и достиг 13,8 млрд. руб. В качестве основных причин увеличения оборота рынка Банк России называл приток заемщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства, наиболее пострадавших от пандемии в 2020 г.

После замедления в 2022 году, связанного с макроэкономической неопределенностью из-за введения санкций, роста ключевой ставки и высокой волатильности на финансовых рынках, в 2023-2024 гг. рынок вновь демонстрировал высокие темпы прироста – 59-64% в год, что отражает востребованность альтернативных финансовых инструментов в условиях ограниченного доступа к традиционным кредитам.

Таким образом, за период 2020-2024 гг. российский рынок краудфандинга прошел путь от нишевого инструмента финансирования до полноценного сегмента финансовой системы. Устойчивый рост объемов оборота рынка краудфандинга в России и четкая специализация платформ на повышении эффективности сбора средств и привлечении инвесторов свидетельствуют о растущей зрелости рынка и его значительном потенциале для дальнейшего развития. Беспрерывное совершенствование системы приведёт к росту сумм собранных средств и увеличению количества реализованных идей и стартапов.

Однако, чтобы оценить реальную конкурентоспособность краудфандинга, необходимо провести сравнительный анализ данного механизма с традиционным банковским кредитованием по ключевым параметрам.

Банковское кредитование, являясь устоявшимся механизмом, поддерживает ликвидность экономики страны и способствует расширению инвестиционных программ, но доступность данного инструмента ограничена строгими критериями отбора заемщиков и достаточно высокими процентными ставками (по данным сайта Банки.ру на 07 ноября 2025 года от 19,9% до 51,99% годовых).

Важно отметить, что ранее одним из основных недостатков кредитования являлся срок рассмотрения заявки, который ещё несколько лет назад мог составлять от одной до двух недель, но в настоящее время в условиях цифровизации данная процедура занимает от нескольких минут до 1-2 дня [12].

Краудфандинг же предлагает более гибкие условия, заключающиеся в доступности инструмента для широкого круга участников, реализующих свои проекты через краудфандинговые платформы, и отсутствии строгих требований, таких как детальный бизнес-план, финансовый анализ, наличие залога или поручителей, кредитная история заемщика. Многие площадки позволяют запускать сбор средств от инвесторов сразу после регистрации проекта и предлагают удобные механизмы оплаты, интегрированные прямо на сайте уже используемой платформы. При этом размер комиссии составляет примерно 5,9-15% (только при условии сбора 50% и более от означенной суммы), а некоторые платформы предлагают даже стартовое бесплатное участие. Таким образом, краудфандинг предоставляет возможность реализовывать проекты, минуя многие препятствия традиционного кредитования и делая весь процесс проще и доступнее.

Важно отметить, что на этапе регулирования приведённых выше моделей финансирования возникает существенный диссонанс. В стандартном банковском кредитовании регулятором отношений между заемщиком и банком-кредитором является Банк России, который, соответственно, вправе требовать соблюдения установленных нормативных актов, а также предоставление регулярной отчетности от кредитных организаций для обеспечения стабильности финансовой системы, защиты кредиторов и вкладчиков, а также предотвращения финансовых кризисов.

Краудфандинг, в свою очередь, регулируется Федеральным законом от 02.08.2019 №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который определяет правовые основы деятельности операторов инвестиционных платформ, устанавливает требования к платформе, участникам и способам инвестирования. За деятельностью краудфандинговых платформ надзор осуществляет также Банк России, но регулирование этой деятельности осуществляется сбалансированным образом, не предусматривая обязательного формирования резервов на возможные потери по ссудам

(РВПС), проведения оценки кредитоспособности заемщиков и иных обременительных требований, характерных для традиционных банковских учреждений. Однако, Банк России обеспечивает достаточный уровень защиты потребителей от мошенничества и недобросовестных практик позволяя стимулировать развитие рынка, не создавая излишних ограничений [9].

Существует также расхождение в основных характеристиках процесса подачи заявки на получение финансирования и последующего принятия решения по ней, а также условиях, при которых капитал становится доступным. Сравнительная характеристика особенностей процесса кредитования и инвестирования представлена в таблице 2.

Таблица 2

Особенности процесса кредитования и инвестирования [7]

Параметр	Банковское кредитование	Краудфандинг
Процесс подачи заявки	Необходимо предоставить документацию, правоустанавливающие документы, бухгалтерскую и финансовую отчетность, бизнес-план или технико-экономическое обоснование проекта	Упрощенная схема подачи заявки онлайн без предоставления аналитической информации
Скорость одобрения	Тщательная оценка, рассмотрение кредитным комитетом, и может занимать продолжительное время.	Быстрая оценка проекта, решение принимается коллективно инвесторами в течение короткого периода времени.
Обеспечение	Предоставления залога в виде имущества или привлечения поручительства третьих лиц.	Отсутствуют гарантии или залог.
Доступность капитала	Регулируется внутренними нормами банков, зависит от денежно-кредитной политики Банка России и государственных программ, обеспечивающих льготные условия и гарантии для заемщиков.	Большое количество потенциальных инвесторов, что позволяет любому заинтересованному лицу внести свой вклад, независимо от объема инвестиций

Таким образом, банковское кредитование представляет собой подходящий инструмент финансирования в первую очередь для стабильных компаний(есть требования к сроку регистрации бизнеса для формирования качественной оценки рисков) с безупречной кредитной историей, готовых предоставить залог и пройти многоступенчатую процедуру проверки, а краудфандинг используется для быстрого привлечения средств для реализации инновационных проектов даже начинающими предпринимателями и позволяет обойти традиционные процедуры верификации платежеспособности.

При анализе ключевых финансовых показателей, которые характерны для обоих методов финансирования: процентная ставка, структура погашения задолженности, условия возврата инвестиций и выплаты дивидендов, также существуют различия. Особенности финансовых показателей представлены в таблице 3.

Условия кредитования и инвестирования

Параметр	Банковское кредитование	Краудфандинг
Процентная ставка	Формируется под воздействием ряда факторов: напрямую связана с величиной ключевой ставки Банка России, также играет роль продолжительность кредитного периода, наличие страхования может привести к снижению ставки на 1–3%.	Варьируется от 10% до 30% годовых и зависит от двух основных факторов: надежность проекта, то есть чем ниже риски инвестирования, тем ниже процентная ставка [11]. Есть комиссия платформы
График платежей	Строгая система периодических платежей, охватывающих как первоначальную сумму долга, так и начисленные проценты. Выплата производится в соответствии с предварительно определенным графиком. Невыполнение условий оплаты влечет за собой применение штрафных санкций и пени.	Не предусматривает жёсткого графика погашения инвестиций.
Условия возврата долга	В соответствии с условиями кредитного договора, который определяет точные сроки и суммы платежей. Невыполнение взятых на себя обязательств может повлечь за собой неблагоприятные последствия, включая ухудшение кредитной истории заемщика, начисление штрафных санкций и возможность судебного разбирательства.	Возврат средств или распределение прибыли осуществляется в зависимости от успеха реализации проекта и условий, согласованных с инвесторами. Так, инвестор может рассчитывать на получение доли в бизнесе или оговоренного вознаграждения, выплачиваемого при достижении определенных целей.
Дивиденды и прибыли	Погашение кредита предполагает возврат полной суммы займа вместе с начисленными процентами. Прибыль, генерируемая деятельностью банка, принадлежит его собственнику.	Инвесторы вправе рассчитывать на получение дивидендных выплат из прибыли проекта либо иных форм вознаграждения, таких как акции компании, ее продукция или услуги.

Таким образом, краудфандинг, в отличие от банковского кредитования, представляет собой более рискованный способ привлечения капитала, так как он не предусматривает обязательных выплат инвесторам и базируется на доверии к проекту и уверенности в его успехе. Участники инвестируют средства с надеждой на получение будущей выгоды в виде доли в проекте, продукции или иного вознаграждения. Данный подход удобен для молодых компаний, испытывающих трудности в привлечении традиционных способов кредитования, однако сопряжен с существенными рисками как для организаторов проекта, так и для самих инвесторов.

Несмотря на неоспоримые преимущества краудфандинга как инструмента привлечения инвестиций, данный подход сопряжен с существенными рисками,

обусловленными спецификой его правового, экономического и операционного характера. Отсутствие четкого законодательного регулирования краудфандинга создает трудности в защите прав инвесторов и урегулировании споров, при этом высокий риск дефолта, который предполагает частые случаи неисполнения обязательств создателями проектов снижают доверие потенциальных инвесторов. Отсутствие эффективных инструментов страхования вкладов усиливает неуверенность на рынке, заставляя участников полагаться на репутацию платформ и собственную оценку рисков проекта.

Заключительной угрозой является недостаточная проверка профилей авторов кампаний и слабая верификация проектов увеличивают вероятность мошеннических операций.

Приведённые риски, подтверждают отзывы пользователей краудфандинговой платформы Planeta.ru. Среди наиболее частых претензий к краудфандинговым площадкам – несоответствие качества предоставляемых услуг ожиданиям клиентов. Отмечается, что некоторые платформы недобросовестно выполняют свои обязательства по поддержке проектов, оплаченных пользователями, что вызывает чувство несправедливого отношения и злоупотребления доверием инвесторов.

Другой распространенной проблемой являются комиссии и налоговые издержки, существенно уменьшающие итоговую сумму поступлений. В отдельных отзывах указывается на некорректную обработку платежных транзакций, потерю средств и трудности с их возвратом. Такие негативные впечатления усиливают общую осторожность инвесторов и способствуют формированию негативного имиджа краудфандинговых площадок, что в свою очередь отрицательно сказывается на развитии отрасли в целом. Следует отметить, что подобные отзывы свидетельствуют о необходимости совершенствования системы регулирования и надзора за деятельностью краудфандинговых платформ, а также повышения ответственности последних за соблюдение заявленных стандартов обслуживания. [10]

Проблемы, подтвержденные многочисленными отзывами пользователей, требуют комплексного решения. К нему относятся: усиление государственного регулирования краудфандинга, создание специализированных институтов защиты инвесторов и повышение уровня финансовой грамотности населения в отношении рисков инвестирования через краудфандинговые платформы.

Краудфандинговые платформы представляют собой инновационный и эффективный механизм привлечения капитала, особенно актуальный в условиях развития цифровой экономики. Данный инструмент предоставляет предпринимателям возможность получать финансирование напрямую от широкого круга инвесторов.

Необходимо подчеркнуть, что краудфандинг следует рассматривать как дополнение, а не полную замену традиционных форм банковского кредитования. Механизм краудфандинга наиболее эффективен на начальных стадиях финансирования малых и

средних проектов, стартапов и инновационных идей, где требуется ограниченный объем инвестиций. В то же время крупным корпорациям и предприятиям необходимы значительные суммы денежных средств, которые целесообразнее привлекать через традиционные банковские кредиты. Помимо размера привлеченных средств, существенное значение имеют вопросы доверия и надежности. Государственная регуляция банковской системы обеспечивает развитый механизм оценки рисков и защиты прав кредитора. В случае краудфандинга инвесторы полагаются исключительно на репутацию инициаторов проекта и команды, что повышает уровень неопределенности и потенциальных потерь.

Таким образом, краудфандинг следует рассматривать как дополнительный источник финансирования, расширяющий спектр возможностей для привлечения средств, но не заменяющий существующие механизмы банковской сферы.

Развитие цифровых технологий открывает новые возможности для расширения краудфандинга. Появление инновационных платформ и сервисов упрощает поиск перспективных проектов для инвесторов и способствует онлайн-инвестированию. Технологии big data и искусственного интеллекта позволяют повысить качество анализа инвестиционных предложений, минимизировать риски мошенничества и, таким образом, укрепить доверие всех участников рынка краудфандинга [8].

Следовательно, несмотря на то, что краудфандинг является дополнительным инструментом финансирования, он приобретает всё большее значение в формировании нового финансового ландшафта цифровой экономики. Краудфандинг открывает дополнительные возможности для реализации инновационных проектов и стимулирует инвестиционную активность субъектов малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. Сведения о размещенных и привлеченных средствах / [Электронный ресурс] // Официальный сайт Банка России : [сайт]. — Режим доступа: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/ (дата обращения: 20.10.2025).
2. Ставки растут, льготность улетучивается — трудности кредитования МСП / [Электронный ресурс] // Официальное издание Форума-выставки "ГОСЗАКА" : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.zakupki-digital.ru/jekonomika/stavki-rastut-lgotnost-uletuchivaetsja-trudnosti-kreditovanija-msp/> (дата обращения: 20.10.2025).
3. Федеральный закон "О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 02.08.2019 N 259-ФЗ (последняя редакция)
4. Ильенков Д.А. Краудфандинг: модели вознаграждения участников // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 11 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2014/11/6144> (дата обращения: 20.10.2025).

5. 8 краудфандинговых платформ в России и в мире / [Электронный ресурс] // Unisender : [сайт]. — Режим доступа: <https://www.unisender.com/ru/blog/kraudfandingovye-platformy-dlya-sbora-deneg-na-proekty/#anchor-1> (дата обращения: 09.11.2025).

6. Анализ рынка краудфандинга в России в 2020-2024 гг, прогноз на 2025-2029 гг / [Электронный ресурс] // BusinesStat : [сайт]. — Режим доступа: https://businesstat.ru/images/demo/crowdfunding_russia_demo_businesstat.pdf (дата обращения: 20.10.2025).

7. Быкова О.Н., Ольховская М.О., Профатилов Д.А. Краудфандинг: интернет-благотворительность или инструмент инвестирования инновационного проекта? // Инновации. — 2015. — №2 (196). — С. 58–63 (дата обращения: 20.10.2025).

2. Еремеева А.И., Андреев Ф.В., Хандакова О.П. Перспективы развития краудфандинга в России // Экономика и предпринимательство. — 2020. — №7 (120). — С. 251–255 (дата обращения: 20.10.2025).

3. Что такое краудлендинг? — Журнал Совкомбанка, [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://journal.sovcombank.ru/glossarii/что-такое-kraudlending> (дата обращения: 20.10.2025).

4. Планета.ру — платформа краудфандинга. Отзывы пользователей, [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://otzovik.com/reviews/planeta_ru-platforma_kraudfandinga (дата обращения: 20.10.2025).

5. Краудфандинг. Инвестиции в стартапы, венчурное финансирование, коллективное инвестирование, [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.cfin.ru/investor/venture/crowd_funding.shtml (дата обращения: 20.10.2025).

6. Банк.ру. Кредиты. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.banki.ru/products/credits/> (дата обращения: 20.10.2025).