

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

DOI: 10.26794/2226-7867-2025-15-6-66-78

УДК 336.76:334.012.32:316.653:303.62:330.322+316.334.2(045)

# Не рублем единым: факторы, сдерживающие россиян от участия в краудфандинге

В.В. Дягилев, Д.А. Кунижева

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

## АННОТАЦИЯ

В статье поднимается вопрос привлекательности для россиян инвестирования через краудфандинговые платформы. Авторами представлены результаты количественных онлайн-опросов, проведенных в 2025 г. с участием физических лиц, а именно частных инвесторов, потенциальных инвесторов и неинвесторов. Исследование направлено на определение перспектив развития краудфандинга в России посредством решения следующих задач: 1) выявление мотивации и описание поведения инвесторов; 2) определение факторов, повышающих активность инвестирования граждан на инвестиционных платформах; 3) определение факторов, сдерживающих граждан от инвестирования через инвестиционные платформы; 4) выявление факторов, определяющих выбор инвестиционной платформы; 5) анализ факторов, влияющих на доверие к краудфандингу, и того, как платформы могут адаптироваться под запросы инвесторов. Метод формирования выборки – неслучайная потоковая (стихийная) выборка с элементами квотной. Выборка для частных инвесторов на КФП составила 532 человека. Выборка для потенциальных инвесторов и неинвесторов на КФП составила 1027 и 1004 человека соответственно. Выявлены и описаны пять основных групп факторов, сдерживающих граждан от инвестирования через инвестиционные платформы: 1) фактор восприятия риска и доверия; 2) законодательные и защитные факторы; 3) информационные и образовательные факторы; 4) экономические и рыночные факторы; 5) инфраструктура и сервис платформ. Повышение активности инвестирования гражданами на инвестиционных платформах возможно посредством учета пяти факторов, выявленных в результате опроса: 1) экономические и рыночные факторы; 2) предложения инвестиционных продуктов и компаний; 3) инфраструктура и сервис платформ; 4) законодательные и защитные факторы; 5) образовательные и социокультурные факторы.

**Ключевые слова:** краудфандинг; инвестиционные платформы; краудлендинг; краудинвестинг; краудревординг; благотворительность; стартапы; малое предпринимательство; инвесторы

**Для цитирования:** Дягилев В.В., Кунижева Д.А. Не рублем единым: факторы, сдерживающие россиян от участия в краудфандинге. Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2025;15(6):66-78. DOI: 10.26794/2226-7867-2025-15-6-66-78

ORIGINAL PAPER

# Not in a Single Ruble: Factors Deterring Russians from Participating in Crowdfunding

V.V. Diaghilev, D.A. Kunizheva

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

## ABSTRACT

The article raises the issue of the attractiveness of investing through crowdfunding platforms for Russians. The authors present the results of quantitative online surveys conducted in 2025 with the participation of individuals, namely private investors, potential investors, and non-investors. The research is aimed at determining the prospects for the development of crowdfunding in Russia by solving the following tasks: 1) identification of motivation and description of investor behavior; 2) identification of factors that increase the investment activity of citizens on investment platforms; 3) identification of factors that deter citizens from investing through investment platforms; 4) identification of factors determining the choice of an investment platform; 5) analysis of factors affecting confidence in crowdfunding and how platforms can adapt to the needs of investors. The sampling method is a non-random, streaming (spontaneous) sampling with quota elements. The sample for private investors in the CFP was 532 people. The sample for potential and non-CFP investors was 1,027 and 1,004 people, respectively. 5 main groups of factors that deter citizens from investing through investment platforms have been identified and described: 1) risk perception and trust factors; 2) legislative and

© Дягилев В.В., Кунижева Д.А., 2025

protective factors; 3) information and educational factors; 4) economic and market factors; 5) platform infrastructure and service. Increasing the investment activity of citizens on investment platforms is possible by taking into account the five factors identified in the survey.: 1) economic and market factors; 2) offers of investment products and companies; 3) infrastructure and platform service; 4) legislative and protective factors; 5) educational and socio-cultural factors.

**Keywords:** crowdfunding; investment platforms; crowdlanding; crowdfounding; crowdreboarding; charity; startups; small business; investors

**For citation:** Diaghilev V.V., Kunizheva D.A. Not in a single ruble: Factors deterring Russians from participating in crowdfunding. *Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*. 2025;15(6):66-78. DOI: 10.26794/2226-7867-2025-15-6-66-78

## ВВЕДЕНИЕ

Краудфандинг — альтернативная форма частного финансирования в виде привлечения через онлайн-платформы денег от большого количества людей для поддержки проекта или бизнеса. В современных условиях краудфандинг вышел за рамки простого коллективного сбора средств, трансформировавшись в значимый механизм поддержки малого предпринимательства [1], социальных инициатив [2], технологических стартапов и культурных проектов [3].

В основе краудфандинга лежит взаимодействие трех ключевых сторон [4]. Инициаторы проектов — это компании, стартапы или частные лица, которые ищут финансирование для своих идей. Инвесторы (бэйеры) — частные лица или организации, готовые вложить средства в проекты в обмен на вознаграждение, долю в бизнесе или из благотворительных побуждений [5]. Краудфандинговые платформы (КФП) — это онлайн-посредники, которые соединяют инициаторов и инвесторов, обеспечивая технологическую и юридическую базу для сбора средств [6].

Инвестирование на таких платформах может основываться на четырех моделях [7]:

1. Краудлending (P2P/P2B-кредитование) — инвесторы предоставляют проекту краткосрочные займы, по сути, выступая в роли коллективного кредитора для бизнеса (P2B) или физических лиц (P2P) [8].

2. Краудинвестинг (акционерный краудфандинг) — в обмен на финансирование инвесторы получают долю (акции) в компании [9]. Этот механизм демократизирует венчурные инвестиции, позволяя стартапам привлекать капитал от множества мелких инвесторов. Для успеха такой кампании важны заинтересованность основателей, наличие патентов, четкая стратегия и прозрачность в общении с инвесторами.

3. Краудревординг (модель вознаграждений) — самая популярная модель, где инвесторы получают нефинансовое вознаграждение, например готовый продукт, услугу или эксклюзивный доступ к результатам проекта [10].

4. Благотворительность — классический сбор по жертвований на социальные, культурные или иные общественно полезные цели, где вкладчики не ожидают материальной выгоды.

Сегодня краудфандинг активно применяется в самых разных отраслях — от ИТ [11] и научных [12] технологий до недвижимости и творческих проектов [13], а крупные компании используют его для тестирования рыночного спроса. При этом развитие краудфандинга в России сталкивается с рядом проблем, которые поднимаются в научном дискурсе [14, 15], но малоизученным остается отношение граждан к возможности инвестирования через инвестиционные платформы, их страхи и установки на участие в краудфандинге.

С целью определения перспектив развития краудфандинга учеными Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (далее — университет) проведено масштабное исследование с использованием социологических методов сбора эмпирических данных:

- количественный онлайн-опрос физических лиц;
- количественный онлайн-опрос юридических лиц;
- количественный онлайн-опрос краудфандинговых платформ;
- экспертные интервью.

## МАТЕРИАЛ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящей статье представлены результаты количественных онлайн-опросов, в которых приняли участие следующие категории граждан.

Физические лица:

- частные инвесторы, имеющие опыт финансирования компаний в форме краудлendingа или краудинвестинга на инвестиционной платформе;
- потенциальные инвесторы, не имеющие опыта финансирования компаний в форме краудлendingа или краудинвестинга, но использующие другие инструменты инвестирования во внебиржевые ценные бумаги или займы компаниям;
- неинвесторы, не имеющие опыта финансирования компаний в форме краудлendingа или краудинвестинга на инвестиционной платформе, не

использующие и не заинтересованные в использовании других инструментов инвестирования во внебиржевые ценные бумаги или займы компаниям [16].

Опрос физических лиц реализован в соответствии со следующими принципами формирования выборочной совокупности.

Метод формирования выборки — неслучайная потоковая (стихийная) выборка с элементами квотной: к опросу приглашены клиенты компаний; для достижения целевых показателей по выборке было отобрано определенное количество людей с заданными характеристиками.

Респондентами выступили клиенты компаний: Мосбиржи, JetLend, BrainBox VC, potok.digital, Bizmall, Rounds, Lender Invest, ZORKO, «Вдело», «Инвестмен», ВТБ Регистратор, Raiffeisen Alumni, «Альфа-Капитал».

Выборка для частных инвесторов на КФП составила 532 человека для генеральной совокупности 200 000 человек. Данный размер выборки обеспечивает потенциально высокую точность данных с погрешностью не более  $\pm 4,2\%$  при 95% доверительной вероятности.

Выборка для потенциальных инвесторов и неинвесторов на КФП составила 1027 и 1004 человека соответственно для генеральной совокупности 116 834 472 человека (совершеннолетние россияне). Данный размер выборки обеспечивает потенциально высокую точность данных с погрешностью не более  $\pm 2,5\%$  при 97% доверительной вероятности.

При неслучайном методе отбора надежность полученных результатов обеспечена объемом выборки.

Качество панели обеспечивается путем автоматического и ручного контроля качества заполнения анкет и удаления из панели недобросовестных респондентов, а также сопоставления социально-демографических характеристик, указываемых при прохождении опросов.

### РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Полученные эмпирические данные открывают дискуссию по таким вопросам, как:

- 1) мотивация и поведение инвесторов;
- 2) факторы, повышающие активность инвестирования граждан на инвестиционных платформах;
- 3) факторы, сдерживающие граждан от инвестирования через инвестиционные платформы;
- 4) факторы при выборе инвестиционной платформы [17];
- 5) факторы, влияющие на доверие к краудфандингу и то, как платформы могут адаптироваться под запросы инвесторов [18].

По данным опроса, мотивом прихода инвесторов на инвестиционную платформу стало, в первую оче-

редь, решение попробовать альтернативные виды инвестиций (84%), то есть выход за рамки традиционных (акции, облигации, денежные средства) видов инвестирования с целью диверсификации портфеля и получения дохода, не зависящего от колебаний на фондовом рынке.

Относительно небольшую долю опрошенных привели рекомендации инвестиционных экспертов или блогеров (20%) и промокомпании инвестиционной платформы (14%), но тем не менее потенциал для развития данных каналов вовлечения в инвестиционную платформу имеется. Всего 5% признают, что таким образом решили поддержать социально значимый проект (табл. 1).

**Таблица 1 / Table 1**  
**Причины прихода на инвестиционную платформу инвесторов / Reasons for investors coming to the investment platform**

Вариант ответа / Answer option	%
Решил(-а) попробовать альтернативные виды инвестиций	84
Рекомендации инвестиционных экспертов/ блогеров	20
Появились лишние деньги, решил рискнуть	16
Откликнулся (-лась) на промо компанию инвестиционной платформы	14
Посоветовал опытный и успешный инвестор	7
Решил (-ла) поддержать социально значимый проект	5

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

Активность сделок, совершаемых инвесторами на платформе за последний год, характеризуется как умеренная: 43% совершают их в течение месяца, а 18% — раз в квартал. Не совершали сделки за последний год 17% опрошенных (табл. 2).

Показателем активности инвесторов является также то, сколько инвестиционных платформ они задействуют (табл. 3).

В дополнение о предпочтительных инвесторами моделях инвестирования выявлено, что краудревординг (модель нефинансового вознаграждения) не пользуется широким интересом среди всех опрошенных групп: не имеют опыта участия в благотворительном краудфандинге или краудфандинге с вознаграждением (краудревординг) и не хотели бы получить такой опыт 63% инвесторов, 46% потенциальных инвесторов и 84% неинвесторов. Почти каждому второму потенциальному инвестору (47%) интересно участие в подобной модели инвестирования (табл. 4).

*Таблица 2 / Table 2*

**Частота сделок инвесторами на платформе за последний год / Frequency of transactions by investors on the platform over the past year**

Вариант ответа / Answer option	%
1 раз в месяц	24
1 раз в неделю	19
1 раз в квартал	18
Не совершал сделки	17
1 раз за год	13
1 раз в день	9

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

*Таблица 3 / Table 3*

**Количество инвестиционных платформ, используемых опрошенными для инвестирования / Number of investment platforms used by respondents to invest**

Вариант ответа / Answer option	%
Через одну платформу в форме краудлендинга	43
Я инвестирую в проекты на нескольких платформах и в форме краудлендинга, и в форме краудинвестинга	20
Через несколько платформ в форме краудлендинга	19
Через одну платформу в форме краудинвестинга	6
Я инвестирую в проекты на одной платформе и в форме краудлендинга, и в форме краудинвестинга	4
Через несколько платформ в форме краудинвестинга	3
Другое	2
Затрудняюсь ответить	2

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

Бонус в рамках краудревординга важен, особенно материальный — это декларируют 70% опрошенных, причем выше доля среди потенциальных инвесторов (79%). Для 30% инвесторов не важен возврат, они воспринимают вложение как пожертвование, в то время как среди потенциальных инвесторов и неинвесторов, разделяющих подобное убеждение, 15 и 17% соответственно (табл. 5).

Повышение активности инвестирования гражданами на инвестиционных платформах возможно посредством учета ряда факторов, на которые

указывают россияне в опросе. Следует выделить следующие:

1) экономические и рыночные факторы — они отражают общую экономическую ситуацию, привлекательность инвестиционных продуктов и рыночную конъюнктуру и включают такие аспекты, как: а) существенное повышение доходности инвестиционных продуктов; б) снижение ставок по депозитам; в) увеличение уровня собственного дохода;

2) предложения инвестиционных продуктов и компаний — эти факторы связаны с разнообразием, качеством и новизной самих объектов инвестирования, доступных на платформах, включают аспекты: а) выход новых/высокотехнологичных компаний/проектов с интересными бизнес-решениями; б) расширение линейки инвестиционных продуктов на платформах; в) план по выводу компаний на Pre-IPO/IPO; г) повышение качества корпоративного управления заемщиков/эмитентов;

3) инфраструктура и сервис платформ — факторы, касающиеся удобства, функциональности и предоставляемых услуг самой инвестиционной платформы, а именно: а) наличие ликвидного вторичного рынка займов/облигаций/акций; б) существенное улучшение клиентского пути для инвесторов на инвестиционных plataформах; в) предоставление качественного инвестиционного консультирования на платформах; г) предоставление прозрачной и открытой информации (например, отчетов);

4) законодательные и защитные факторы — связаны с государственным регулированием, защищают прав инвесторов и финансовыми гарантиями и включают: а) повышение защиты инвесторов; б) дополнительные налоговые льготы/вычеты; в) расширение программ возмещения инвестиций; г) наличие гарантий возвратности и доходности инвестиций;

5) образовательные и социокультурные факторы — факторы, влияющие на готовность и способность широких масс инвестировать, они связаны с такими аспектами, как: а) повышение финансовой грамотности в части инвестирования; б) популяризация краудфандинга; в) более активное участие венчурных/институциональных инвесторов на платформах.

Как показывает опрос, и инвесторы, и потенциальные инвесторы чаще указывают на аспекты в виде увеличения уровня собственного дохода (67% и 59% соответственно) — экономический и рыночный фактор, повышения защиты инвесторов (54% и 48% соответственно), дополнительных налоговых

Таблица 4 / Table 4

**Наличие опыта участия в благотворительном краудфандинге или краудфандинге с вознаграждением (краудревординге) / Experience in participating in charitable crowdfunding or crowdfunding with rewards (crowdrewriting)**

Вариант ответа / Answer option	Инвесторы / Investors	Потенциальные инвесторы / Potential investors	Неинвесторы / Non-investors
	% %		
Нет, мне это не интересно	63	46	84
Нет, но мне это интересно	25	47	10
Да, только в благотворительном краудфандинге	5	5	4
Да, в обоих видах	4	1	1
Да, только в краудревординге	3	1	1
Затрудняюсь ответить	13	14	14

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

Таблица 5 / Table 5

**Предпочтительная форма вознаграждения / Preferred form of compensation**

Вариант ответа / Answer option	Инвесторы / Investors	Потенциальные инвесторы / Potential investors	Неинвесторы / Non-investors
	% %		
Материальный бонус в рамках краудревординга	40	59	45
Нематериальный бонус в рамках краудревординга	16	20	12
Мне не важен возврат, это пожертвование	30	15	17
Затрудняюсь ответить	23	19	36

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

льгот/вычетов (51% и 44% соответственно) — законодательные и защитные факторы (табл. 6).

По мнению около 40% инвесторов, повысить активность инвестирования позволит расширение программ возмещения инвестиций — законодательный и защитный фактор, наличие ликвидного вторичного рынка займов/облигаций/акций — инфраструктура и сервис платформ, существенное повышение доходности инвестиционных продуктов — экономический и рыночный фактор.

По мнению около 40% потенциальных инвесторов, начать инвестировать позволит повышение финансовой грамотности в части инвестирования — образовательный и социокультурный фактор, существенное повышение доходности инвестиционных продуктов — экономический и рыночный фактор.

Каждый третий опрошенный указывает на снижение ставок по депозитам (35%) — экономический и рыночный фактор, выход новых/высокотехнологичных компаний/проектов с интересными бизнес-решениями (32%) — предложения инвестиционных продуктов и компании.

Рассмотрим пять основных групп факторов, сдерживающих граждан от инвестирования через инвестиционные платформы:

1) фактор восприятия риска и доверия — отражает страх потери, недоверие к инструментам и посредникам, а также социальные опасения, и включает индикаторы: а) инвестиции — это риск потерять все; б) краудфандинг — это неоправданный риск; в) не доверяю финансовым посредникам; г) надежность и прозрачность платформы под сомнением;

Таблица 6 / Table 6

**Факторы, повышающие активность инвестирования граждан на инвестиционных платформах /  
Factors that increase the investment activity of citizens on investment platforms**

Вариант ответа / Answer option	Инвесторы / Investors	Потенциальные инвесторы / Potential investors
	%	
Увеличение уровня собственного дохода	67	59
Повышение защиты инвесторов	54	48
Дополнительные налоговые льготы/вычеты	51	44
Расширение программ возмещения инвестиций	41	32
Наличие ликвидного вторичного рынка займов/облигаций/акций	39	31
Существенное повышение доходности инвестиционных продуктов	38	39
Снижение ставок по депозитам	33	35
Выход новых/высокотехнологичных компаний/проектов с интересными бизнес-решениями	33	31
Расширение линейки инвестиционных продуктов на платформах	25	21
Повышение финансовой грамотности в части инвестирования	24	41
Повышение качества корпоративного управления заемщиков/эмитентов	17	13
Предоставление качественного инвестиционного консультирования на платформах	15	20
Существенное улучшение клиентского пути для инвесторов на инвестиционных платформах	14	14
План по выводу компаний на Pre-IPO/IPO	14	12
Популяризация краудфандинга	13	15
Более активное участие венчурных/институциональных инвесторов на платформах	10	9
Не готов больше инвестировать, в принципе, ни при каких условиях	2	0
Наличие гарантий возвратности и доходности инвестиций	0	0
Предоставление прозрачной и открытой информации (например, отчетов)	0	0
Затрудняюсь ответить	2	4
Другое	1	1

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

д) не уверен, что у меня получится; е) страх осуждения близкого круга при потере вложений; ж) есть страх низкой доходности;

2) законодательные и защитные факторы — связаны с недостаточной защитой инвесторов, правовой неопределенностью и проблемами ликвидности,

включают индикаторы: а) права инвесторов недостаточно защищены; б) текущая незащищенность инвестора из-за популяризации банкротства; в) непонятен процесс регулирования обязательств, в случае банкротства платформы; г) нет ликвидного вторичного рынка для инвесторов; д) пугают

Таблица 7 / Table 7

**Факторы, сдерживающие граждан от инвестирования через инвестиционные платформы /  
Factors holding citizens back from investing through investment platforms**

Вариант ответа / Answer option	Инвесторы / Investors	Потенциальные инвесторы / Potential investors	Неинвесторы / Non-investors
			%
Краудфандинг – это неоправданный риск	42	40	31
Я не знаю про такие формы инвестиций	34	31	24
Нет ликвидного вторичного рынка для инвесторов	33	27	22
Инвестиции – это сложно технически и отнимает много времени	28	28	19
Инвестиции – это риск потерять все	26	30	25
Отсутствие сбережений	25	19	12
Отсутствие специализированных знаний	22	23	12
Недостаточная экспертиза инвестиционных менеджеров	20	17	12
Налоговые льготы недостаточны	19	16	8
Права инвесторов недостаточно защищены	19	17	8
Недостаточно эмитентов/отраслей/ проектов для инвестирования	17	16	12
Высокая степень неопределенности на макроуровне	14	14	27
Необходимость переподтверждать статус квалифицированного инвестора	14	18	16
Непонятен процесс урегулирования обязательств, в случае банкротства платформы	13	30	23
Текущая незащищенность инвестора из-за популяризации банкротства	6	5	7
Страх осуждения близкого круга при потере вложений	4	10	22
Не знаю, как начать инвестировать на КФП	3	8	7
Высокие ставки по депозитам	2	2	2
Не доверяю финансовым посредникам	1	13	15
Не уверен, что у меня получится	1	8	10
Высокий порог входа для инвестирования	1	0	0
Есть страх низкой доходности	1	0	1
Пугают возможные сложности с выводом средств	0	0	0
Надежность и прозрачность платформы под сомнением	0	7	3

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

возможные сложности с выводом средств; е) необходимость переподтверждать статус квалифицированного инвестора;

3) информационные и образовательные факторы — отражают недостаток знаний о самих платформах, механизмах инвестирования и отсутствие экспертизы, выражаются через индикаторы: а) я не знаю про такие формы инвестиций; б) не знаю, как начать инвестировать на КФП; в) отсутствие специализированных знаний; г) недостаточная экспертиза инвестиционных менеджеров;

4) экономические и рыночные факторы — связаны с финансовым положением граждан и альтернативными, более привлекательными способами сбережения; индикаторами являются: а) отсутствие сбережений; б) высокий порог входа для инвестирования; в) высокие ставки по депозитам; налоговые льготы недостаточны;

5) инфраструктура и сервис платформ — факторы, касающиеся неудобства использования платформ, сложности ведения учета и ограниченности выбора, выраженные через индикаторы: а) инвестиции —

**Самые важные факторы при выборе инвестиционной платформы / The most important factors when choosing an investment platform**

Вариант ответа / Answer option	Инвесторы / Investors	Потенциальные инвесторы / Potential investors
	%	
Репутация (отзывы и качество обслуживания)	72	69
Размер и позиционирование платформы (число инвесторов, компаний, привлекающих финансирование, оборот, успешные кейсы размещения)	63	52
Опыт работы на рынке	60	59
Минимальный уровень дефолтности компаний	51	40
Низкий порог входа в инвестиции	48	44
Возможность автоинвестирования	34	12
Максимальное соотношение доходности к риску	28	28
Наличие понятной системы рейтингов компаний/проектов	28	37
Наличие вторичного рынка займов/облигаций/акций на инвестиционной платформе	27	19
Наличие интересной подборки компаний/проектов для реинвестирования	26	25
Принадлежность к значимой финансовой группе	25	39
Разнообразие инвестиционных продуктов (займы, облигации, акции)	25	43
Вариативность при выборе способа выплаты процентов и тела займа (краудлending)	17	15
Инновационность (платформа инициирует изменения регуляторных требований индустрии и меняет этот рынок)	15	13
Инвестиционная платформа сама вышла или планирует выход на IPO	12	10
Затрудняюсь ответить	1	4
Другое	1	0

Источник / Source: составлено авторами / Complied by the authors.

это сложно технически и отнимает много времени; б) недостаточно эмитентов/отраслей/проектов для инвестирования; высокая степень неопределенности на макроуровне.

Наиболее популярными факторами, сдерживающими граждан от инвестирования через инвестиционные платформы, вне зависимости от группы опрошенных, являются законодательные и защитные факторы — права инвесторов недостаточно защищены (37%), непонятен процесс урегулирования обязательств в случае банкротства платформы (29%).

Каждого третьего инвестора сдерживает отсутствие ликвидного вторичного рынка для инвесторов (33%) — законодательный и защитный фактор (табл. 7).

30% потенциальных инвесторов признают, их ограничивает убеждение, что инвестиции — это риск потерять все — фактор восприятия риска и доверия, отсутствие понимания процесса урегулирования обязательств, в случае банкротства платформы — законодательный и защитный фактор.

Инвесторы и потенциальные инвесторы при выборе инвестиционной платформы считают важным учитывать множество факторов, которые представлены через ключевые категории:

1) репутационные и институциональные факторы — связаны с оценкой стабильности, опыта и общей репутации платформы, факторы выражаются через индикаторы: а) репутация (отзывы и качество обслуживания); б) размер и позиционирование платформы (число инвесторов, компаний, привлекающих финансирование, оборот, успешные кейсы размещения); в) опыт работы на рынке; г) минимальный уровень дефолтности компаний; д) принадлежность к значимой финансовой группе;

2) предложение продуктов и риск-доходность — факторы, касающиеся выбора активов, их разнообразия и финансовых условий инвестирования: а) максимальное соотношение доходности к риску; б) разнообразие инвестиционных продуктов (займы, облигации, акции); в) наличие интересной подборки компаний/проектов для реинвестирования; вариативность при выборе способа выплаты процентов и тела займа (краудлендинг); г) наличие понятной системы рейтингов компаний/проектов;

3) инфраструктура и сервис платформ — эти факторы описывают технические возможности платформы и удобство работы с ней и выражаются через индикаторы: а) низкий порог входа в инвестиции; б) возможность автоинвестирования;

*Таблица 9 / Table 9*

**Наличие негативного опыта инвестирования через инвестиционные платформы / Having negative experience investing through investment platforms**

Вариант ответа / Answer option	%
Убытки, в результате банкротства заемщика/эмитента	63
Фактическая доходность ниже инструментов денежного рынка	39
Падение стоимости акций выше ожидаемого	17
Отсутствие роста стоимости акций, как ожидалось	17
Убытки, в результате отсутствия ликвидности на вторичном рынке	13
Комиссия платформы выше ожидания	8
Отсутствие вторичного рынка акций	7
Невыгодные налоговые последствия сверх ожидания	6
Заморозка средств из-за санкций	1
Другое	3
Нет, негативного опыта не было	16

*Источник / Source:* составлено авторами / Complied by the authors.

наличие вторичного рынка займов/облигаций/акций на инвестиционной платформе;

4) стратегические факторы — отражают амбиции платформы и ее влияние на индустрию, что выражение через индикаторы: а) инвестиционная платформа сама вышла или планирует выход на IPO; б) инновационность (платформа инициирует изменения регуляторных требований индустрии и меняет этот рынок) (табл. 8).

На доверие к краудфандингу влияет имеющийся у опрошенных опыт взаимодействия с инвестиционными платформами. Результаты опроса показывают, что только 16% опрошенных инвесторов не имеют негативного опыта инвестирования через инвестиционные платформы, более 60% — потеряли убытки, в результате банкротства заемщика/эмитента, 39% — столкнулись с тем, что фактическая доходность оказалась ниже инструментов денежного рынка. С падением стоимости акций выше ожидаемого или отсутствием их роста столкнулись 17% респондентов на каждый негативный случай (табл. 9).

## ВЫВОДЫ

В основном финансовые действия инвесторов совершаются с привлечением одной платформы (49%). Также примечательно, что большая часть инвесторов предоставляют проекту краткосрочные займы (краудлендинг): в роли коллективного кредитора выступают 64% (без учета тех, кто инвестирует еще и в форме краудинвестинга).

Краудревординг (модель с нефинансовым вознаграждением) не вызывает широкого интереса: значительная часть респондентов, особенно те, кто не является инвестором (84%), не имеет опыта участия в подобных проектах и не хочет его получать. Даже среди инвесторов и потенциальных инвесторов более половины опрошенных безразличны к этой модели.

Инвесторы и потенциальные инвесторы чаще всего отмечают, что для повышения инвестиционной активности необходимы следующие условия:

- увеличение дохода: основной мотив — это экономическая выгода;
- защита инвесторов: россияне хотят быть уверены в безопасности своих вложений, это включает повышение защиты инвесторов, дополнительные налоговые льготы и компенсационные программы;
- инфраструктура: наличие ликвидного вторичного рынка, где можно продать займы, облигации или акции, также является важным фактором.

Выявлены и описаны пять основных групп факторов, сдерживающих граждан от инвестирования через инвестиционные платформы: 1) фактор восприятия риска и доверия; 2) законодательные и защитные факторы; 3) информационные и образовательные факторы; 4) экономические и рыночные факторы; 5) инфраструктура и сервис платформ. Эмпирические данные подтвердили значимость законодательных и защитных факторов, которые как влияют на привлекательность инвестирования, так и в сложившихся условиях выступают аспектами, сдерживающими граждан от инвестирования через инвестиционные платформы, что ранее поднималось в научном дискурсе [19, 20].

Только 16% опрошенных инвесторов не имеют негативного опыта инвестирования через инвестиционные платформы. Из этого следует, что, пока столь большая доля участников народного финансирования получает негативный опыт от взаимодействия с инвестиционными платформами, будет формироваться и укрепляться кризис доверия к данной форме альтернативного частного финансирования.

## БЛАГОДАРНОСТИ

Статья подготовлена по результатам исследований на тему «Краудфандинговые платформы (КФП) как инструмент проверки гипотез для создания и производства новых продуктов (услуг) и повышения устойчивости субъектов малого бизнеса», выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансовому университету при Правительстве Российской Федерации на 2025 год. Москва, Российская Федерация.

## ACKNOWLEDGEMENTS

The article is based on the results of research on “Crowdfunding platforms (CFPs) as a tool for testing hypotheses for the creation and production of new products (services) and increasing the sustainability of small businesses”, carried out at the expense of budgetary funds under the state assignment to the Financial University under the Government of the Russian Federation for 2025. Moscow, Russian Federation.

**СПИСОК ИСТОЧНИКОВ**

1. Егорова М.А. Правовое регулирование инвестиционных финансовых платформ (краудфинансирования) в предпринимательской деятельности. *Предпринимательское право*. 2022;1:19–25. DOI: 10.18572/1999-4788-2022-1-19-25
2. Шмелева А.Н. Краудфандинг как сектор экономики распределенного пользования. *Компетентность*. 2021;3:40–44. DOI: 10.24412/1993-8780-2021-3-40-44
3. Саяпин С.П. Исследование института краудфандинга на современном этапе развития гражданского права. *Право и экономика*. 2018;12(370):41–44. URL: <https://www.elibrary.ru/utoouh>
4. Крамаренко А.И., Лукьянова Е.В. Краудфандинг: понятие и виды. *Вестник Международного Университета Кыргызстана*. 2023;1(49):141–144. DOI: 10.53473/16946324\_2023\_1\_141
5. Корнеева А.В., Корнеев Г.У. Краудфандинг: цифровые инвестиции. *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2023;8–2:190–201. DOI: 10.17513/vaael.2956
6. Соколинская Н.Э. Младшева А.Ю. Краудфандинг как новый метод финансирования инвестиций. *Финансовые рынки и банки*. 2018;4;8–15. URL: <https://www.elibrary.ru/ehlzmm>
7. Завертяев А.А. Краудинвестинг как инструмент привлечения финансирования проектов. *Бизнес. Образование. Право*. 2023;3(64):274–278. DOI: 10.25683/VOLBI.2023.64.719
8. Сенотрусов И.Д. Краудлэндинг как новый вид договора займа. *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. 2024;22:58–61. URL: <https://www.elibrary.ru/pozurm>
9. Езантгина И.А., Евстратов А.В. Новые инструменты финансирования малого и среднего предпринимательства в России: краудинвестинг. *Финансы: теория и практика*. 2019;23–3(111):122–136. DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-3-122-136
10. Папаскуа Г.Т. Краудфандинг: понятие, виды и риски. *Актуальные проблемы российского права*. 2021;16;7(128):77–85. DOI: 10.17803/1994-1471.2021.128.7.077–085
11. Бабкин А.О. Краудфандинг как инструмент привлечения инвестиций в инновационные технологии. *Креативная экономика*. 2023;17;6:2339–2351. DOI: 10.18334/ce.17.6.118273
12. Месропян Э.Р., Евсеева О.А. Рынок научного краудфандинга в России: анализ и оценка перспектив. *Дискуссия*. 2021;4(107):29–40. DOI: 10.46320/2077-7639-2021-4-107-29-40
13. Александрова В.А., Гребенникова В.А. Краудфандинг и его роль в финансировании творческих проектов. *Экономика, социология и право*. 2015;2:6–9. URL: <https://www.elibrary.ru/ubnjwj>
14. Конопская О.С. Краудфандинг: теория, проблемы и перспективы развития. *Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике*. 2018;14;2(7):439–445. URL: <https://www.elibrary.ru/uqvapq>
15. Полихрониди А.В. Проблемы правового регулирования краудфандинга в России. *Вопросы российской юстиции*. 2020;9:466–472. URL: <https://www.elibrary.ru/xzuddi>
16. Федоров К.И., Федорова С.В. Современные инвестиционные решения: текущее состояние и тренды развития инвестиционных платформ. *Экономический вектор*. 2025;2(41):122–129. DOI: 10.36807/2411-7269-2025-2-41-122–129
17. Алексин А.Ю., Чувелева Е.А. Регистраторы как институты обеспечения развития реального сектора макроэкономики. *Дайджест-финансы*. 2024;29;3(271):265–291. DOI: 10.24891/df.29.3.265
18. Проскурина А.С. Динамический ресурс доверия в экономических отношениях – российский краудфандинг в социальной сфере. *Теория и практика общественного развития*. 2022;8(174):42–48. DOI: 10.24158/tipor.2022.8.5
19. Русскова Е.Г., Чайкина Е.В., Чайкин В.Ю. Инвестиционные платформы в инфраструктуре финансового рынка Российской Федерации. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. 2019;21;2:90–98. DOI: 10.15688/jvolsu3.2019.2.8
20. Казаченок О.П. Привлечение инвестиций с использованием инвестиционных платформ (краудфандинг): направления развития правового регулирования. *Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)*. 2020;8(72):74–85. DOI: 10.17803/2311-5998.2020.72.8.074–085

**REFERENCES**

1. Egorova M.A. Legal regulation of investment financial platforms (crowdfunding) in entrepreneurial activity. *Business law*. 2022;1:19–25. (In Russ.). DOI: 10.18572/1999-4788-2022-1-19-25
2. Shmeleva A.N. Crowdfunding as a sector of the distributed economy. *Competence*. 2021;3:40–44. (In Russ.). DOI: 10.24412/1993-8780-2021-3-40-44

3. Sayapin S.P. Research of the institute of crowdfunding at the present stage of development of civil law. *Law and economics.* 2018;12(370):41–44. URL: <https://www.elibrary.ru/ytoouh> (In Russ.).
4. Kramarenko A.I., Lukyanova E.V. Crowdfunding: concept and types. *Bulletin of the International University of Kyrgyzstan.* 2023;1(49):141–144. (In Russ.). DOI: 10.53473/16946324\_2023\_1\_141
5. Korneeva A.V., Korneev G.U. Crowdfunding: digital investments. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law.* 2023;8–2:190–201. (In Russ.). DOI: 10.17513/vaael.2956
6. Sokolinskaya N.E. Mladsheva A.Y. Crowdfunding as a new method of financing investments. *Financial markets and banks.* 2018;4;8–15. URL: <https://www.elibrary.ru/ehlzmm> (In Russ.).
7. Zavertyaev A.A. Crowdinvesting as a tool for attracting project financing. *Business. Education. Right.* 2023;3(64):274–278. (In Russ.). DOI: 10.25683/VOLBI.2023.64.719
8. Senotrusov I.D. Crowdlanding as a new type of loan agreement. Education and science without borders: Social and humanitarian sciences. 2024;22:58–61. URL: <https://www.elibrary.ru/pozurm> (In Russ.).
9. Yezangina I.A., Evstratov A.V. New financing tools for small and medium-sized businesses In Russssia: crowdinvesting. *Finance: theory and practice.* 2019;23–3(111):122–136. (In Russ.). DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-3-122-136
10. Papascua G.T. Crowdfunding: Concept, types and risks. *Actual problems of Russian law.* 2021;16;7(128):77–85. (In Russ.). DOI: 10.17803/1994–1471.2021.128.7.077–085
11. Babkin A.O. Crowdfunding as a tool for attracting investments in innovative technologies. *Creative economy.* 2023;17;6:2339–2351. (In Russ.). DOI: 10.18334/ce.17.6.118273
12. Mesropyan E.R., Evseeva O.A. Scientific crowdfunding market in Russia: analysis and assessment of prospects. *Discussion.* 2021;4(107):29–40. (In Russ.). DOI: 10.46320/2077-7639-2021-4-107-29-40
13. Alexandrova V.A., Grebennikova V.A. Crowdfunding and its role in financing creative projects. *Economics, sociology and law.* 2015;2:6–9. URL: <https://www.elibrary.ru/ubnjwj> (In Russ.).
14. Konopskaya O.S. Crowdfunding: Theory, problems and prospects of development. *Innovative technologies in mechanical engineering, education and economics.* 2018;14;2(7):439–445. <https://www.elibrary.ru/yqvapq> (In Russ.).
15. Polikhronidi A.V. Problems of legal regulation of crowdfunding in Russia. *Issues of Russian justice.* 2020;9: 466–472. URL: <https://www.elibrary.ru/xzuddi> (In Russ.).
16. Fedorov K.I., Fedorova S.V. Modern investment solutions: Current status and development trends of investment platforms. *The economic vector.* 2025;2(41):122–129. (In Russ.). DOI: 10.36807/2411-7269-2025-2-41-122-129
17. Alyokhin A.Yu., Chuveleva E.A. Registrars as institutions for ensuring the development of the real sector of macroeconomics. *Digest-finance.* 2024;29;3(271):265–291. (In Russ.). DOI: 10.24891/df.29.3.265
18. Proskurina A.S. Dynamic resource of trust in economic relations — Russian crowdfunding in the social sphere. *Theory and practice of social development.* 2022;8(174):42–48. (In Russ.). DOI: 10.24158/tipor.2022.8.5
19. Ruskova E.G., Chaikina E.V., Chaikin V.Y. Investment platforms in the infrastructure of the financial market of the Russian Federation. *Bulletin of the Volgograd State University. Series 3: Economics. Ecology.* 2019;21;2:90–98. (In Russ.). DOI: 10.15688/jvolsu3.2019.2.8
20. Kazachenok O.P. Attracting investments using investment platforms (crowdfunding): Directions for the development of legal regulation. *Bulletin of the O.E. Kutafin University (MGUA).* 2020;8(72):74–85. (In Russ.). DOI: 10.17803/2311–5998.2020.72.8.074–085

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHORS

**Василий Васильевич Дягилев** — кандидат исторических наук, доцент; доцент кафедры социологии; ведущий научный сотрудник Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

**Vasily V. Diaghilev** — Cand. Sci. (Hist.), Assoc. Prof.; Assoc. Prof. of the Department of Sociology; Leading Researcher at the Institute of Humanitarian Technologies and Social Engineering, Faculty of Social Sciences and Mass Communications, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

<https://orcid.org/0000-0002-1938-1275>

VVDyagilev@fa.ru

**Диана Анзоровна Кунижева** — кандидат социологических наук; доцент кафедры социологии; ведущий научный сотрудник Института гуманитарных технологий и социального инжиниринга факультета социальных наук и массовых коммуникаций, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация

**Diana A. Kunizheva** — Cand. Sci. (Social), Assoc. Prof. of the Department of Sociology, Leading Researcher of the Institute of Humanitarian Technologies and Social Engineering of the Faculty of Social Sciences and Mass Communications, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russian Federation

<https://orcid.org/0000-0002-4480-7231>

*Автор для корреспонденции / Corresponding author:*

diana\_kunizheva@mail.ru

**Заявленный вклад авторов:**

**В.В. Дягилев** — руководство исследованием, методология, сбор данных, редактура итоговой статьи.

**Д.А. Кунижева** — сбор данных, статистический анализ данных, написание итогового текста статьи.

**Authors' contributions:**

**V.V. Diaghilev** — research management, methodology, data collection, editing of the final article.

**D.A. Kunizheva** — data collection, statistical data analysis, writing the final text of the article.

*Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.*

*Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.*

*Статья поступила 01.10.2025; принята к публикации 27.10.2025.*

*Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.*

*The article received on 01.10.2025; accepted for publication on 27.10.2025.*

*The authors read and approved the final version of the manuscript.*