

УДК 336:330.322  
DOI 10.17513/fr.43764

## КРАУДФАНДИНГ КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Никитина Н.В., Анисимов А.П.

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»,  
Самара, e-mail: nikitina\_nv@mail.ru, Alexey16081978@yandex.ru

Цель исследования – теоретическое обоснование и разработка рекомендаций по эффективному использованию краудфандинга как механизма привлечения финансовых ресурсов в условиях цифровой экономики. В исследовании проведен многоаспектный анализ моделей, механизмов и особенностей функционирования краудфандинга в различных экономических системах, а также представлена расширенная классификация данного феномена. Актуальность работы обусловлена растущей ролью краудфандинга как альтернативного источника финансирования инновационных и социальных проектов в условиях ограниченного доступа к традиционным финансовым ресурсам. Несмотря на активное развитие краудфандинга в мире, его потенциал остается недостаточно раскрытым, особенно в развивающихся экономиках, где отсутствуют механизмы нормативно-правового регулирования и технологии для эффективного использования этого инструмента. В ходе исследования выявлены технологические, социальные, институциональные и экономические факторы, влияющие на его развитие. Проведен сравнительный анализ механизмов и моделей краудфандинга в США, Европе, Китае и России. На основе результатов исследования предложены рекомендации по развитию этого механизма в России и повышению его эффективности. Результаты работы носят теоретический и прикладной характер и могут быть использованы инициаторами проектов, государственными структурами и краудфандинговыми платформами для оптимизации процессов привлечения средств и обеспечения финансовой поддержки инновационных и социально значимых проектов.

**Ключевые слова:** краудфандинг, цифровизация, альтернативное финансирование, инновационные проекты, социально значимые инициативы

## CROWDFUNDING AS A MECHANISM FOR ATTRACTING INVESTMENTS IN THE DIGITAL ECONOMY

Nikitina N.V., Anisimov A.P.

Samara State University of Economics, Samara,  
e-mail: nikitina\_nv@mail.ru, Alexey16081978@yandex.ru

The aim of the study is to provide a theoretical rationale and develop recommendations for the effective use of crowdfunding as a mechanism for attracting financial resources in the digital economy. The research presents a multi-faceted analysis of crowdfunding models, mechanisms, and operational features across various economic systems, along with an expanded classification of this phenomenon. The relevance of the study is driven by the growing role of crowdfunding as an alternative source of financing for innovative and social projects amid limited access to traditional financial resources. Despite the active global development of crowdfunding, its potential remains underutilized, particularly in developing economies that lack regulatory frameworks and technological infrastructure for its effective implementation. The study identifies technological, social, institutional, and economic factors influencing the development of crowdfunding. A comparative analysis of crowdfunding mechanisms and models in the United States, Europe, China, and Russia has been conducted. Based on the research findings, recommendations are proposed to enhance the development of this mechanism in Russia and improve its effectiveness. The results of the study are both theoretical and practical in nature and can be used by project initiators, government authorities, and crowdfunding platforms to optimize fundraising processes and ensure financial support for innovative and socially significant projects.

**Keywords:** crowdfunding, digitalization, alternative financing, innovative projects, socially significant initiatives

### Введение

Современная экономика, трансформируясь под влиянием цифровизации, породила новые формы взаимодействия экономических субъектов и инновационные механизмы финансирования проектов. Одним из таких механизмов является краудфандинг – система коллективного финансирования, основанная на привлечении средств от широкого круга участников через специализированные платформы [1]. Его привлекательность основывается на способности сообществ индивидуальных инвесторов

или потребителей совместно софинансировать проекты, которые при обычных схемах не получают доступа к крупным кредитным ресурсам или инвесторам [2].

Актуальность темы обусловлена расширением роли цифровых платформ и сетевых коммуникаций в современных экономиках. Краудфандинг является ответом на запросы среднего и мелкого бизнеса, но постепенно становится инструментом для развития крупных социальных, культурных и технологических проектов [3]. При этом процессы краудфандинга демократизируют

рынок инвестиций, позволяя частным лицам осуществлять финансовую поддержку перспективных идей и стартапов [4].

Эффективное использование краудфандинга как альтернативного способа привлечения капитала требует глубокого теоретического осмысления и анализа практик его применения. Научное осмысление краудфандинга и его потенциала позволит не только выявить закономерности его функционирования, но и разработать рекомендации по его применению для стимулирования инновационного развития и поддержки социально значимых проектов страны, регионов, отдельных компаний.

В научной среде понятие «краудфандинг» определяется как механизм совместного финансирования, при котором финансовые средства привлекаются от широкого круга лиц с помощью специализированных электронных платформ [5]; привлечения ресурсов от широкого круга лиц для реализации коммерческих, социальных или творческих проектов, в котором центральную роль играют онлайн-технологии [6]; как коллективное финансирование проектов или инициатив, осуществляемое за счет добровольных денежных вложений со стороны неограниченного числа участников, организуемое через интернет-платформы [7].

Согласно современным экономическим исследованиям, краудфандинг является альтернативной формой финансирования, позволяющей инициаторам проектов привлекать капитал за счет прямого взаимодействия с инвесторами или донорами без участия традиционных финансовых посредников [8].

Краудфандинг можно также рассматривать как технологически опосредованный процесс финансового участия, в котором происходит синергия интересов инициаторов, инвесторов и цифровых платформ с целью реализации значимых идей или проектов [9].

В ряде работ краудфандинг определяется как форма массового финансирования, построенная на принципах микроденежных вложений, при которой большое количество людей объединяет ресурсы для достижения конкретной цели [1; 3; 10].

**Цель исследования** – теоретическое обоснование и разработка рекомендаций по эффективному использованию краудфандинга как механизма привлечения финансовых ресурсов в условиях цифровой экономики.

Задачи исследования:

1. Представить классификацию краудфандинга на основе анализа существующих научных подходов.

2. Выявить ключевые особенности и факторы, влияющие на функционирование краудфандинга в цифровой экономике.

3. Проанализировать модели и механизмы краудфандинга, используемые в различных экономических системах.

4. Разработать рекомендации по использованию краудфандинга для реализации инновационных и социально значимых проектов.

### **Материалы и методы исследования**

В исследовании использовались методы системного анализа, позволяющие выявить многоаспектные факторы, влияющие на функционирование краудфандинга в цифровой экономике. Для систематизации и классификации существующих моделей и механизмов применялся метод сравнительного анализа.

Для обобщения результатов использовались методы синтеза, структурирование информации, что позволило разработать комплексные рекомендации по использованию краудфандинга для реализации инновационных и социально значимых проектов.

Сравнительный анализ международного опыта основывался на анализе научных работ об особенностях краудфандинга в США, странах Европы, Китае и России.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

В экономической литературе краудфандинг рассматривается как часть более широкого феномена коллективного финансирования (crowdfunding), включающего в себя такие разновидности, как краудлендинг (кредитование), краудинвестинг (долевое финансирование), вознаградительный и благотворительный краудфандинг. Исследователи подчеркивают, что основной особенностью краудфандинга является его способность объединять финансовые и нефинансовые ресурсы в рамках единого процесса [11].

Классификация краудфандинга представлена в развернутом виде и учитывает как уже существующие критерии, так и новые подходы к анализу этого явления (табл. 1). Автором добавлены такие критерии классификации, как форма технологической реализации, степень анонимности участников и тип взаимодействия, что в более полной мере позволяет учесть современные реалии функционирования краудфандинга в цифровой экономике.

Краудфандинг представляет собой сложное многоаспектное явление, в котором пересекаются экономические, технологические и социальные элементы. Его развитие идет параллельно с цифровизацией финансовых процессов.

Таблица 1

Классификация краудфандинга по критериям организации, мотивации участников и функциональным особенностям

Критерий классификации	Подкритерий	Типы краудфандинга
1. По характеру возвратности средств	Возвратный	Краудлендинг (кредитование): участники предоставляют средства в обмен на возврат с процентами или без
	Невозвратный	Благотворительный краудфандинг: средства предоставляются безвозмездно для социально значимых целей
	Условно-возвратный	Вознаградительный краудфандинг: участники получают нематериальное вознаграждение (товар, услугу, скидку)
2. По экономическому интересу участников	Инвестиционный	Краудинвестинг (долевое участие): инвесторы приобретают долю в проекте или компании
	Некоммерческий	Благотворительный и социальный краудфандинг без финансовой отдачи для участников
3. По типу взаимодействия участников	Прямой	Средства передаются напрямую от инициатора к участникам (peer-to-peer, P2P)
	Посреднический	Финансирование осуществляется через платформы, выступающие посредниками между участниками
4. По целевой направленности проекта	Коммерческий	Краудфандинг для реализации стартапов, бизнеса, разработки продуктов
	Некоммерческий	Финансирование социальных, благотворительных и образовательных инициатив
	Творческий	Поддержка художественных, музыкальных, кино- и литературных проектов
5. По форме вознаграждения	Материальное	Участники получают товар или услугу, связанные с проектом
	Финансовое	Вознаграждение в виде процентов, дивидендов или возврата средств с премией
	Символическое	Участники получают символические награды (например, благодарности, упоминания)
	Нематериальное	Общественное признание, участие в проекте, социальная значимость
6. По уровню организованности	Индивидуальный	Финансирование организовано одним инициатором без институциональной поддержки
	Платформенный	Организация финансирования через специализированные онлайн-платформы
	Институциональный	Участие институциональных инвесторов или государственных программ поддержки
7. По географической направленности	Локальный	Проекты, ориентированные на определенные территории и местные сообщества
	Национальный	Проекты, имеющие общенациональный масштаб
	Международный	Глобальные проекты с привлечением участников из разных стран
8. По форме технологической реализации	Классический	Традиционный краудфандинг с использованием веб-платформ
	Блокчейн-краудфандинг	Использование блокчейн-технологий, включая ICO (Initial Coin Offering) и токенизацию активов
	Смарт-контрактный	Краудфандинг с использованием смарт-контрактов для автоматического исполнения условий соглашений
9. По степени анонимности участников	Полностью идентифицированный	Платформы с обязательной идентификацией инициаторов и инвесторов
	Частично анонимный	Возможность участия без раскрытия полных данных, но с определенными ограничениями
	Анонимный	Полная анонимность участников и инициаторов, характерная для некоторых блокчейн-платформ

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Специфика моделей и механизмов краудфандинга  
в различных экономических системах

Критерий	Россия [13]	Европа [14]	Китай [14]	США [15]
Правовое регулирование	Несовершенство нормативной базы. Документы на стадии разработки	Строгие и единые нормативные стандарты для ЕС (ECSP – European Crowdfunding Service Provider)	Активная государственная поддержка, P2P-кредитования и ICO	Закон JOBS Act, развитая правовая база для краудинвестинга и краудлендинга
Технологическая база	Развитие платформ сдерживается низким уровнем цифровизации отдельных регионов	Высокий уровень технологической поддержки, интеграция с банковским сектором	Широкое использование платформ Alibaba, блокчейн и мобильные приложения	Лидеры глобального рынка (Kickstarter, Indiegogo), развитая IT-инфраструктура
Модели финансирования	Преобладание вознаградительного и благотворительного краудфандинга	Разнообразие моделей: от благотворительного до инвестиционного краудфандинга	Фокус на P2P-кредитование и инвестиционный краудфандинг	Развитый краудинвестинг, венчурное финансирование и краудлендинг
Институциональная среда	Отсутствие активного взаимодействия платформ с финансовыми институтами	Платформы тесно взаимодействуют с банками, регулирующими органами	Государственное финансирование и партнерство с гигантами рынка	Частное финансирование, активная роль венчурных фондов и бизнес-ангелов
Социальные факторы	Ограниченное доверие к новым финансовым инструментам	Высокий уровень доверия и прозрачности; широкая вовлеченность граждан	Влияние культурного фактора, популярности и качества через социальные платформы	Активное вовлечение населения, культ поддержки стартапов и инноваций

Источник: составлено автором на основании [13–15].

Переходя к задаче выявления ключевых особенностей и факторов, влияющих на функционирование краудфандинга, следует отметить, что современные исследования выделяют несколько принципиально важных аспектов. Во-первых, технологическая основа краудфандинга, выражающаяся в использовании онлайн-платформ и блокчейн-технологий, создает условия для децентрализованного и гибкого привлечения капитала. Во-вторых, краудфандинг функционирует на принципах доверия и прозрачности, что требует создания эффективных механизмов контроля, идентификации и защиты интересов участников. Третьим ключевым фактором выступает социальная природа краудфандинга, которая проявляется в вовлеченности широкого круга людей, их готовности поддерживать инициативы и формировать сообщество вокруг конкретного проекта.

Важным элементом является также мотивация участников, которая может быть связана как с получением финансовой выгоды, так и с поддержкой социально значимых и творческих идей.

Для анализа моделей и механизмов краудфандинга в различных экономических системах необходимо учитывать институ-

циональные особенности, уровень развития цифровой экономики, нормативно-правовые аспекты и культурные факторы [12].

В разных странах механизмы краудфандинга сформировались под влиянием национальных экономических условий, степени доверия к финансовым инструментам и инновационным технологиям, а также уровня поддержки со стороны государства (табл. 2).

В Европе краудфандинг активно развивается в рамках закона, здесь прослеживается высокая степень защищенности частных инвесторов. В США краудфандинг характеризуется высокой активностью частных инвесторов и венчурного капитала, а также развитой технологической инфраструктурой, что делает его одним из ведущих финансовых инструментов для стартапов.

В Китае механизм краудфандинга достаточно уникален, на его активное развитие оказывают влияние государственная поддержка и платформы гигантов электронной коммерции. В России краудфандинг находится на стадии активного формирования, сталкиваясь с ограничениями нормативно-правовой базы, с высокими финансовыми рисками инвесторов [16].



Таким образом, модели и механизмы краудфандинга отражают специфику экономических систем и национальных условий. В США и странах Европы краудфандинг достиг высокого уровня зрелости благодаря эффективной нормативной базе, прозрачности и высокому уровню цифровизации. Китай демонстрирует синтез государственного регулирования и технологического лидерства, а Россия пока формирует институциональные и технологические основы для развития краудфандинга. В каждом из случаев ключевым фактором успеха является доверие участников, поддержка со стороны государства и развитие цифровой инфраструктуры.

Краудфандинг обладает значительным потенциалом для привлечения финансовых ресурсов на ранних стадиях развития проектов, особенно в условиях недостаточного доступа к традиционным источникам финансирования. По мнению автора, можно выделить несколько направлений по развитию этого механизма в России и повышению его эффективности.

Во-первых, для инновационных проектов рекомендуется акцентировать внимание на краудинвестинге и краудлендинге как наиболее перспективных моделях, обеспечивающих финансовую отдачу участникам и минимизирующих риски для инициаторов. Использование специализированных платформ, ориентированных на высокотехнологичные и научно-инновационные проекты, должно сопровождаться внедрением механизмов комплексной оценки инвестиционной привлекательности предложений, проектов. Важным инструментом станет применение современных технологий (смарт-контрактов и блокчейн), которые могут обеспечить полную автоматизацию и гарантированное выполнение обязательств между участниками сделки.

Во-вторых, для социально значимых проектов следует развивать механизмы нематериального вознаграждения, мотивирующие участников через символическое признание, включение в сообщество проекта и др.

В-третьих, рекомендуется разработка нормативных актов, регулирующих функционирование платформ, защиту прав участников и налогообложение средств, собранных через краудфандинг. Государство может выступать соинвестором социально значимых инициатив или предоставлять гарантии по возврату средств, что особенно актуально для краудлендинговых проектов. Дополнительно следует развивать образовательные программы, повышающие финансовую и цифровую грамотность населения,

что создаст основу для более активного участия граждан и предпринимателей в краудфандинговых кампаниях.

Четвертым направлением является интеграция краудфандинга с традиционными финансовыми институтами. Банковские структуры могут использовать краудфандинг как механизм оценки рыночного спроса на продукт, что позволит минимизировать риски при предоставлении кредитов. Венчурные фонды и бизнес-ангелы могут рассматривать успешные краудфандинговые проекты как потенциальные объекты для дальнейшего их финансирования.

### Заключение

Подводя итог, можно отметить, что краудфандинг представляет собой перспективный инструмент привлечения финансовых ресурсов для реализации как инновационных, так и социально значимых проектов. На основе выполненного анализа была предложена расширенная классификация краудфандинга, учитывающая не только традиционные, но и новые критерии, отражающие реалии цифровой экономики. Проведенное исследование показало, что ключевые особенности функционирования краудфандинга связаны с цифровыми технологиями, доверием участников и нормативно-правовым регулированием сделок. В различных экономических системах (США, Европа, Китай и Россия) модели краудфандинга развиваются с учетом национальных особенностей, где ключевыми факторами успеха стали высокий уровень цифровизации, государственная поддержка и участие финансовых институтов. Использование краудфандинга обуславливает необходимость создания прозрачной, высокотехнологичной среды для инвестирования и имеет все основания стать широко применимым механизмом финансирования инновационного развития и социально значимых проектов в условиях цифровизации экономики.

### Список литературы

1. Миренкова В.В. Возможность применения краудфандинга в качестве инструмента финансирования проектов // Экономика и предпринимательство. 2022. № 6 (143). С. 1336–1338. DOI: 10.34925/EIP.2022.143.6.249.
2. Завертяев А.А. Краудинвестинг как инструмент привлечения финансирования проектов // Бизнес. Образование. Право. 2023. № 3 (64). С. 274–278. DOI: 10.25683/VOLBI.2023.64.719.
3. Тарасова Н.В., Рыбакова Е.Д. Краудфандинг в системе технологического предпринимательства // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Т. 13, № 6–1. С. 586–593. DOI: 10.34670/AR.2023.83.32.070.
4. Абузов А.Ю. Цифровые финансовые активы: сущность, виды, развитие в современных условиях // Фундаментальные исследования. 2024. № 3. С. 8–13. DOI: 10.17513/ft.43573.

5. Добролюбова К.С. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 8. С. 545–552.
6. Кузьмина О.Ю., Демина А.А. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов // Экономика и предпринимательство. 2024. № 2 (163). С. 863–866. DOI: 10.34925/EIP.2024.163.2.169.
7. Гоцуцова В.И., Хабуда Е.С. Актуальные проблемы краудфандинговой деятельности // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 91–3. С. 46–49.
8. Belanova N.N., Kornilova A.D., Sultanova A.V. Target indicators and directions for the development of the digital economy in Russia // *Advances in Intelligent Systems and Computing*. 2020. Vol. 908. P. 111–118. DOI: 10.1007/978-3-030-11367-4\_11.
9. Алетдинова А.А., Андриюшин А.В., Идимешева Ю.В., Муртазина М.Ш. Краудфандинговые технологии как инструмент продвижения социальных инициатив информационного общества // Вестник Челябинского государственного университета. 2022. № 12 (470). С. 150–157. DOI: 10.47475/1994-2796-2022-11216.
10. Крамаренко А.И., Лукьянова Е.В. Краудфандинг: понятие и виды // Вестник Международного университета Кыргызстана. 2023. № 1 (49). С. 141–144. DOI: 10.53473/16946324\_2023\_1\_141.
11. Никулин А.Н., Байдельдинова А.Р., Суркова А.В., Каргина А.А., Тимошина А.А. Краудфандинг и краудлендинг или кредитный ритейл // Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2024. № 1 (105). С. 73–78. DOI: 10.61527/1684-7016-2024-1-73-78.
12. Наугольнова И.А. Эволюция подходов к управлению промышленным предприятием: роль инноваций в современных условиях // Креативная экономика. 2023. Т. 17, № 5. С. 1763–1784. DOI: 10.18334/ce.17.5.118234.
13. Джуккаева Л.А. Опыт правового регулирования краудфандинга в странах Европейского союза // Молодой ученый. 2023. № 29 (476). С. 156–159. URL: <https://moluch.ru/archive/476/104998/> (дата обращения: 18.12.2024).
14. Чудиновских М.В., Куваева Ю.В. Регулирование модельных типов краудфандинга: опыт Китая и возможности его применения в России // Финансы и управление. 2021. № 2. С. 15–28. DOI: 10.25136/2409-7802.2021.2.34030.
15. Краудфандинг в США: возможности и преимущества. [Электронный ресурс]. URL: <https://ulej.by/articles/analiz-kraudfandinga-v-ssha-vliyanie-na-razvitie-startapov-i-ekonomiku-strany> (дата обращения: 20.11.2024).
16. Абузов А.Ю. Движение финансового капитала и риски, связанные с ним // Вопросы экономики и права. 2023. № 176. С. 36–40. DOI: 10.14451/2.176.36.