

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК: 338.242.2

JEL: M21

Организационно-экономический механизм краудинвестинга и его совершенствование**В.М. Пахомов**, д.э.н.<https://orcid.org/0000-0002-8405-2873>; SPIN-код (РИНЦ): 2627-6882

Scopus author ID: 57200918883

e-mail: vmpahomov@yandex.ru

Ю.А. Романова, д.э.н., профессор<https://orcid.org/0000-0001-9454-1833>; SPIN-код (РИНЦ): 6217-2384

Scopus author ID: 56819992600

e-mail: Ryulia1@yandex.ru

Б.А. Пахомов<https://orcid.org/0009-0004-4143-8436>

e-mail: bbbap8@gmail.com

Для цитирования

Пахомов В.М., Романова Ю.А., Пахомов Б.А. Организационно-экономический механизм краудинвестинга и его совершенствование // Проблемы рыночной экономики. – 2026. – № 2. – С. 76-88.

DOI: 10.33051/2500-2325-2026-2-76-88**Аннотация**

Тема. Статья посвящена развитию и совершенствованию организационно-экономического механизма краудинвестинга. Повышающийся спрос на инвестиционный капитал на финансовом рынке послужил толчком для развития альтернативных форм организации и особых моделей коллективного финансирования проектов, включающего краудлендинг и краудинвестинг. **Цель.** Проведенный анализ организационных структур и мотиваций участников краудинвестинговых проектов выявил необходимость разработки обновленной методологии оценки потенциала платформ, учитывающих как первичные, так и вторичные критерии, по которым эмитент выбирает платформу, а также другие факторы, влияющие на сравнительную оценку эффективности функционирования платформ и обоснование целесообразности их использования на основе публикуемого саморегулируемыми организациями платформ оценочного рейтинга. **Методология.** Применён сравнительный анализ глобальных и национальных тенденций в деятельности краудфандинговых платформ на основе статистических данных (в частности, об инвестициях в акции), а также анализ организационно-экономических моделей, характерных для концепции «Индустрии 5.0», анализ различного рода выборок краудинвестинговых услуг и инвестиционных предложений на них. Используются данные из открытых источников и научных публикаций. В статье применены общенаучные методы; специализированные экономические методы; статистический анализ различного рода выборок краудинвестинговых платформ и инвестиционных предложение на них. **Результаты.** Краудинвестинг является долевым финансовым инструментом общей системы краудфандинга, реализуемый в рамках интернет платформы открытого типа, включающей в себя набор финансовых индикаторов и ресурсов для неопределенного круга инвесторов и инициаторов проектов, предполагающий

стандартизированный подход, основанный на допустимом уровне риска по отношению к долгосрочным инвестиционным целям на любой стадии развития бизнеса: стартап, масштабирование, PreIPO и переход к фондовому рынку. Отличительной чертой существующих инструментов инвестирования в краудинвестинге является наличие дополнительных мотивационных признаков: 1) для предпринимателя это расширение аудитории и реклама; создание устойчивых бизнес-связей; тестирование бизнес-модели на стадии предложения и поиск ее поддержки; сохранение контроля и управления; 2) для инвестора это вовлечение в бизнес-сообщество и влияние на его развитие/создание новых продуктов. **Заключение.** Выявленные особенности и отличительные признаки краудинвестиционных моделей в России, позволяют сделать вывод о функциональном преимуществе и успешности работы операторов в формате инвестиционной платформы на базе регистрационной компании с организацией инвестиционного процесса замкнутого цикла, включающего в себя специальный механизм расчета соотношения уровня риска и доходности, формирования резервных фондов и страхования рисков.

Ключевые слова: платформенные компании, краудинвестинг, краудфандинг, краудлендинг, инновационные технологии, краудинвестиционные модели и инструменты.

Organizational and economic mechanism of crowdfunding and its improvement

Vladimir M. Pakhomov, Dr. of Sci. (Econ.)

<https://orcid.org/0000-0002-8405-2873>; SPIN code (RSCI): 2627-6882

Scopus author ID: 57200918883

e-mail: vmpahomov@yandex.ru

Yulia A. Romanova, Dr. of Sci. (Econ.), Professor

<https://orcid.org/0000-0001-9454-1833>; SPIN code (RSCI): 6217-2384

Scopus author ID: 56819992600

e-mail: Ryulia1@yandex.ru

Bogdan A. Pakhomov

<https://orcid.org/0009-0004-4143-8436>

e-mail: bbbap8@gmail.com

For citation

Pakhomov V.M., Romanova Yu.A., Pakhomov B.A. Organizational and economic mechanism of crowdfunding and its improvement // Market economy problems. – 2026. – No. 2. – Pp. 76-88 (In Russian).

DOI: 10.33051/2500-2325-2026-2-76-88

Abstract

Topic. The article is devoted to the development and improvement of the organizational and economic mechanism of crowdfunding. The increasing demand for investment capital in the financial market has served as an impetus for the development of alternative forms of organization and special models of collective financing of projects, including crowd lending and crowdfunding. **Goal.** The analysis of the organizational structures and motivations of the participants in crowdfunding projects revealed the need to develop an updated methodology for assessing the potential of platforms, taking into account both primary and secondary criteria by which the issuer chooses a platform, as well as other

factors that influence the comparative assessment of the effectiveness of platform operations and the justification of their use based on the evaluation rating published by the platform's self-regulatory organizations. **Methodology.** A comparative analysis of global and national trends in the activities of crowdfunding platforms based on statistical data (in particular, on investments in stocks), as well as an analysis of organizational and economic models characteristic of the Industry 5.0 concept, and an analysis of various types of crowdfunding services and investment offers. Data from open sources and scientific publications were used. The article uses general scientific methods, specialized economic methods, and statistical analysis of various types of crowdfunding platforms and investment offers on them. **Results.** Crowdfunding is a share financial instrument of the general crowdfunding system, implemented within the framework of an open-type Internet platform, which includes a set of financial indicators and resources for an indefinite circle of investors and project initiators, assuming a standardized approach based on the permissible level of risk in relation to long-term investment goals at any stage of business development: startup, scaling, PreIPO and transition to the stock market. A distinctive feature of the existing investment tools in crowdfunding is the presence of additional motivational features: 1) for an entrepreneur, this includes expanding the audience and advertising; creating sustainable business relationships; testing the business model at the proposal stage and seeking support for it. **Conclusion.** The identified features and distinctive characteristics of crowdfunding models in Russia allow us to conclude that operators have a functional advantage and are successful in operating in the format of an investment platform based on a registration company with the organization of a closed-loop investment process that includes a special mechanism for calculating the risk-return ratio, forming reserve funds, and insuring risks.

Key words: *platform companies, crowdfunding, crowdfunding, crowdlending, innovative technologies, crowdfunding models, and tools.*

Введение

В период перехода от постиндустриальной к цифровой экономике стираются основные различия и границы идентичности между домашним хозяйством, малыми группами (ассоциациями, кооперативами и др.) и фирмой с точки зрения их трудовых отношений и инвестиционного поведения индивида. В подтверждение данного положения можно привести бурный рост численности (более 24% в год) новой экономической категории «самозанятых» в России, обладающих специфической системой ценностей, мотивацией и жизненной стратегией и их стремление избегать традиционных организационно-правовых форм и корпоративного налогового администрирования, а также финансовой и организационной зависимости от банковского или венчурного капитала. Текущее значение показателя в налоговом реестре, зафиксировавших свой статус «самозанятых» и применяющих специальный налоговый режим составило 15,9 млн. человек по состоянию на 28.02.2026 года¹, что соответствует более 20,8% от экономически активного населения страны. Аналогичная ситуация в последние 5 лет складывается и в финансовом секторе экономики. Здесь также наблюдаются высокие темпы роста числа розничных инвесторов и объема их активов на брокерских счетах². Количество уникальных клиентов, зарегистрированных на Московской Бирже³, на конец 2025 года составило 40,1 млн лиц и соответствует 52,5% экономически активного населения страны⁴. По данным Банка России на 01.01.2026 количество неквалифицированных розничных инвесторов с объемом портфеля ценных бумаг на Московской Бирже более 10 тыс. руб. оценивалось в 4,8 млн

¹ <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

² https://cbr.ru/Collection/Collection/File/59712/review_broker_Q4_2025.pdf Обзор ключевых показателей брокеров за IV квартал 2025 года. Информационно-аналитический материал.

³ Число физических лиц, имеющих брокерские счета, с уникальными паспортными данными – по данным Московской Биржи.

⁴ Численность населения в возрасте 15 лет и старше, по данным Росстата, в декабре 2025 г. составила 76,3 млн человек.

человек.⁵ Высокая доля неквалифицированных инвесторов приводит к существенному изменению основных характеристик и параметров фондового рынка. Онлайн опросы показывают, что самозанятые активно интегрируют цифровые технологии в свою хозяйственную деятельность. В числе основных цифровых сервисов, которыми они пользуются, входит финтех-решения и краудфандинг с показателем равным 26%. По оценке Банка России значительная часть неквалифицированных инвесторов (49%), делают вложения в подавляющем большинстве (90%) от своего портфеля в акции компаний. Объем российского рынка краудинвестиционных услуг вырос в 2025 году по сравнению 2024 годом на 3,56% и составил 13,0 млрд рублей⁶. Наиболее высокую активность на нем имели субъекты МСП с долей рынка в размере 64,2%.

Таким образом, в новой социально-экономической реальности классическая динамическая модель инвестиционного процесса постепенно трансформируется в цифровой инструмент коллективного пользования платформенного типа с упрощением и социализацией самого процесса инвестирования с возрастающей ролью в ней медиаконтента. Эта модель дает возможность принять участие практически неограниченному кругу экономических агентов, независимо от выбранной ими стратегии ведения бизнеса и объекта инвестирования.

Цель данной статьи – исследование возможных перспективных направлений трансформации российских инвестиционных и информационных платформ для предоставления краудинвестиционных услуг в современных условиях с учетом использования новых платформенных бизнес-моделей в мире, основанных на цифровых технологиях, включая различные модели для оценки рисков.

Методология исследования и степень изученности проблемы

Цифровая трансформация часто ошибочно трактуется исключительно как процесс внедрения информационных технологий (ИТ). Однако в контексте инновационного изменения технологический процесс неизбежно влечет за собой организационные изменения. Технологии Интернета вещей (IoT), большие данные (Big Data) и искусственный интеллект (ИИ) требуют перехода от жестких функциональных структур к гибким, кросс-функциональным командам.

Таким образом, цифровая трансформация выступает технологическим драйвером, а организационная – институциональным обеспечением изменений [5]. Таким образом, новые технологические форматы проведения финансовых операций, в том числе переход инвестиций в акции, с использованием технологий дистанционного взаимодействия эмитентов и инвесторов с помощью специально созданных операционных систем, функционирующих в сети «интернет», можно охарактеризовать как организационно-экономический механизм краудинвестинга, реализуемый через различные платформенные модели.

Библиографический сервис IDEAS⁷ по тематическому запросу equity crowdfunding (акционерный краудфандинг) выявил 747 научных работ в которых достаточно детально рассматриваются различные аспекты организационно-экономического механизма краудинвестинга как акционерного краудфандинга. Поисковая система Научной библиотеки «E-library» по тематическому запросу в российском научном сегменте на название краудинвестинг⁸ выявила 134 работы, в которых также доминирует точка зрения о краудинвестинге как акционерном краудфандинге. Представители российского научного сообщества, участники финансового рынка, рассматривают краудинвестинг в контексте финансовых инструментов, характеризуя его как одно из платформенных решений, наряду с краудлендингом и краудфандингом. Краудинвестинг определяется ими как платформенный инструмент привлечения капитала, используемый для финансирования стартапов до стадии минимально востребованного продукта (MVP) и для предприятий малого и среднего бизнеса, нуждающегося в масштабировании успешно построенных бизнес-моделей [1-4].

По мнению Балунова П.А. и Ильиной Ю.Б.: «... рынок акционерного краудфандинга в России, несмотря на успех последних лет, остается незрелым и все еще далеким от лучших

⁵ https://cbr.ru/Collection/Collection/File/59740/retail_investment_market-2025.pdf Рынок розничных инвестиций. Информационно-аналитический материал.

⁶ https://cbr.ru/statistics/ifr/#a_159863file

⁷ <https://ideas.repec.org/cgi-bin/htsearch2>

⁸ https://elibrary.ru/query_results.asp (дата обращения: 07.02.2025).

мировых практик: инвесторы и компании сталкиваются с проблемами недостаточного регулирования, низкой информационной прозрачности, неготовности институтов, относящихся к данной сфере» [1, с.58].

В иностранной литературе долевого краудфандинг (equity crowdfunding) рассматривается авторами как организационно-экономический механизм привлечения капитала, при котором инвесторы получают долю в компании в обмен на вложения [11-17].

По данным различных аналитических исследований и отчётов, рынок краудфандинга в мире демонстрирует устойчивый рост. Прогнозные оценки достаточно сильно варьируются в зависимости от методологии исследования и временного горизонта, но в целом эксперты ожидают дальнейшего расширения рынка благодаря технологическому прогрессу, росту интереса к альтернативным формам финансирования и развитию нормативно-правовой базы (табл.1.).

Таблица 1

Прогнозные оценки рынка краудфандинга в мире

Наименование показателей	Future Market Report ⁹	The Business Research Company ¹⁰
Оценка рынка, \$ млрд	15,8	20,3
Прогноз рынка, \$ млрд	35,2	44,8
Темп роста (CAGR), %	10,5	17,1
Базовый год	2024	2025
Период анализа	2018-2024	2020-2025
Прогнозный период	2025-2032	2026-2035

Источник: составлена авторами на основе информации, представленной в аналитических обзорах на сайте Компании Bullish Bears (bullishbears.com/about).

Главными факторами роста в прогнозируемый период являются:

- растущий спрос на финансирование инноваций в стартапах;
- повышение доверия к модели финансирования, поддерживаемого сообществом;
- развитие регулируемых краудфандинговых механизмов;
- расширение экосистем сбора средств на платформах;
- усиление интереса и участия инвесторов в альтернативном финансировании.

По данным на 2025 год¹¹, Северная Америка и Азиатско-Тихоокеанский регионы оставались самыми быстрорастущими ареалами на рынке краудфандинга в мире, а США доминировали на нем с долей около 22,4%, за ними со значительным отставанием следовали Великобритания, Бразилия и ряд других стран. Это связано прежде всего с развитой цифровой экосистемой и поддерживающими её правилами. В США данный механизм регулируется несколькими нормативными актами, которые позволяют компаниям привлекать средства от широкого круга инвесторов, включая неквалифицированных, через онлайн-платформы.

Первоначально зародившаяся некоммерческая модель платформенного коллективного инвестирования (краудфандинга), по мере ее практического воплощения стала постепенно приобретать коммерческие черты и характеристики бизнес-модели. Краудфандинг стал фундаментом для появления нового финансового инструмента в форме краудлендинга (долгового финансирования), а в последствии и краудинвестинга (долевого финансирования и акционерного капитала), для диверсификации и масштабирования предпринимательской и инвестиционной деятельности на различных стадиях жизненного цикла предпринимательского проекта (рис 1).

⁹ <https://www.futuremarketreport.com/ru/industry-report/crowdfunding-market>

¹⁰ www.thebusinessresearchcompany.com/report/crowdfunding-global-market-report

¹¹ <https://www.futuremarketreport.com/ru/industry-report/crowdfunding-market>

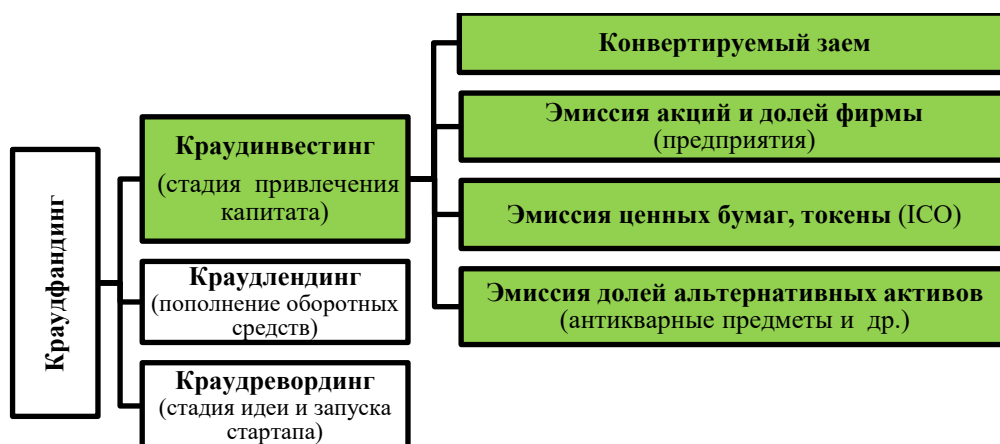


Рис. 1. Иерархия и трансформация моделей и инструментов краудфандинга

Источник: составлена авторами.

Комплексный набор инструментов и продуктов краудинвестинговых платформ оптимизирует инвестиционные процессы и обеспечивает полный жизненный цикл акций или долей, от начальных раундов их размещения до создания комплексного пакета услуг по реализации инвестиционных возможностей компаний на фондовой бирже и вторичных рынках капитала.

Партнёрские отношения между краудфандинговыми платформами и традиционными финансовыми организациями - создают гибридные модели, которые оказывают существенное влияние на размер рынка.

Среди ведущих мировых платформ, осуществляющих краудинвестинг, можно выделить несколько значимых игроков, которые специализируются на привлечении инвестиций в стартапы, малый бизнес и инновационные проекты, демонстрируя при этом креативность в создании новых инструментов и продуктов (табл.2).

Таблица 2

Характеристика ведущих онлайн платформ, осуществляющих краудинвестинг в мире

Название и страна	Год создания	Специализация по секторах и фазах развития бизнеса	Число проектов	Число инвесторов	Сумма инвестиций
EquityNet, (США)	2005	Стартапы и растущий бизнес	>1000	20 000	\$ 600 млн
WiSEED ¹² (Франция)	2008	Стартапы и растущий бизнес	1182	33 874	€ 590 млн
CrowdCube, (Великобритания) www.crowdcube.com	2010-2011	Стартапы, малый бизнес, растущий бизнес	960	217 120	£ 114 млн
Seedrs ¹³ (Великобритания)	2012	Стартапы и компании на раннем этапе развития	650	30 000	£3 млрд
StartEngine ¹⁴ (США)	2014	Стартапы и компании на раннем этапе развития	500	760 000	\$ 500 млн

Источник: составлена авторами на основе информации, представленной в аналитических обзорах на сайте¹⁵, и ряда научных публикаций [11-12, 14-16].

Первопроходцами в области краудинвестинга в мире считается цифровая платформа EquityNet¹⁶. Она была основана в 2005 году в Солт-Лейк-Сити, штат Юта, и на протяжении своей

¹² <https://www.wiseed.com/>

¹³ С 2022 года Seedrs — дочерняя компания американской краудфандинговой компании Republic.

¹⁴ В мае 2023 года американская компания StartEngine Crowdfunding Inc приобрела SeedInvest LLC закрепив свое лидерство в сфере онлайн-привлечения капитала.

¹⁵ <https://bullishbears.com/about/>

¹⁶ <https://bullishbears.com/equitynet-review/>

деятельности организовала инвестирование свыше 1000 компаний на сумму более 600 миллионов долларов. На платформе зарегистрировано более 20 000 аккредитованных квалифицированных инвесторов.

Отличительной её особенностью является наличие у компании EquityNet пяти патентов США на технологии краудфандинга, корпоративного анализа, количественной оценки рисков и процессов на рынке капитала. Предприниматель может бесплатно зарегистрироваться в EquityNet и создать профиль компании, заполнить онлайн-бизнес-план и представить свою компанию потенциальным инвесторам. Надежный интерфейс платформы обеспечивает доступ к информации пользователям на всех этапах. Предприниматели имеют возможность, загружать бизнес-планы и пользоваться собственными инструментами анализа для оценки жизнеспособности своих проектов. Инвесторы получают доступ к обширной базе данных о стартапах с подробными показателями, оценками рисков и прогнозами эффективности. Платформа не взимает комиссию с инвесторов, а получает доход за счет абонентской платы, которую платят компании-эмитенты. Эта модель в сочетании с ориентацией на крупные инвестиционные раунды и аккредитованных инвесторов выгодно отличает EquityNet от других краудфандинговых платформ на рынке. С 2007 года компания Equity Net ведет мониторинг краудинвестинга. Эти данные дают глобальное представление об экосистеме в 12 отраслях, включая биотехнологии и другие инновационные сферы. Инвесторы, используя запатентованную аналитику EquityNet, имеют возможность эффективного отбора проектов в соответствии со своими критериями. Инструменты EquityNet выявляют потенциальные проблемы, сравнивают прогнозы с отраслевыми показателями и проводят детальный инвестиционный анализ. Достижения инвестиционной платформы EquityNet в 2016 г. способствовали созданию электронной биржевой площадки CFX Markets, по покупке и продаже собственных долей в инвестиционных проектах и предоставляет услуги на **вторичном рынке для передачи частных ценных бумаг в классах альтернативных активов**.

Французская платформа WiSEED созданная в 2008 году использует иной подход. Он основан на коллективном интеллекте. Ежемесячно сообщество инвесторов голосует за 10 инновационных стартапов. После аудита выбираются три компании, которые могут привлечь от 50 000 до 500 000 евро в обмен на долю в компании от 5 до 20%. Индивидуальные инвестиции объединяются в единую холдинговую компанию, в которой каждый инвестор получает долю. Платформа отслеживает проекты и поддерживает коммуникацию между инвесторами и предпринимателями. С 2014 года WiSEED запустило сервис WiSEED Real Estate для квази-долевого финансирования проектов в сфере недвижимости. В 2023 году WiSEED получила европейскую лицензию **поставщика услуг краудфандинга (PSFP)**, что повысило её авторитет и возможности на Европейском рынке¹⁷.

В мире платформенных инвестиций, где идеи и инновации соединяются воедино, есть особый пример, который продолжает выделяться на фоне всех остальных. Эта новая модель сбора средств предполагала объединение инвестиций частных лиц, чтобы предприниматели могли напрямую связываться с общественностью и получать финансирование от неё. Инвесторы могут находить предложения из различных сфер индустрии, видеть популярные кампании и просматривать детали (видео, бизнес-планы, финансовые показатели). У каждого предложения есть форум для обсуждения, где инвесторы могут задавать вопросы эмитентам. После инвестирования платформа сопровождает личный портфель инвестора. Crowdcube отправляет уведомления инвесторам о крупных событиях (например, о загрузке годовых отчётов или новых раундах финансирования).

Платформа Seedrs ввела в хозяйственный механизм краудинвестинга новое понятие *«номинальной структуры»*. В предложенном новом организационно-экономическом механизме инвесторы по-прежнему получают выгоду от акций. Однако SeedrsAdmin выступает в качестве номинального держателя акций и требует от каждой компании подписания стандартного договора подписки. Номинальный договор Seedrs - это договор, по которому номинальный держатель акций получает право собственности на них в интересах другого лица. Seedrs являясь номинальным владельцем акций, все экономические выгоды от них, включая дивиденды, индивидуальные налоговые льготы, передает основным инвесторам. Предприниматели

¹⁷ <https://www.wiseed.com/>

сохраняют связь с инвесторами на платформе Seedrs, но им необходимо ежеквартально отчитываться только перед Seedrs и получать от них разрешение на определенные управленческие действия, а не от всей своей базы инвесторов. Инвесторы также получают защиту, предусмотренную в договоре подписки. Таким образом, номинальная структура в Seedrs - это баланс между удобством управления, защитой прав инвесторов и потребностями стартапов в гибком финансировании. Модель оказалась достаточно эффективной и получила широкое распространение в мире [1].

StartEngine для инвесторов создало новый продукт вложений в альтернативные активы, такие как ценные произведения искусства, коллекционное вино, спортивные карточки, комиксы, часы, коллекционные монеты и другие антикварные предметы, и торговать ими. Эти активы разделены на доли, которые инвесторы могут приобрести через онлайн-платформу StartEngine. Платформа работает в соответствии с правилами Regulation A+ и краудфандинга, что позволяет участвовать в проекте как аккредитованным, так и неаккредитованным инвесторам. Вложения в альтернативные активы имели доходность с 1995 по 2020 год в среднем 14% в год. Согласно правилам Комиссии по ценным бумагам и биржам США, для аккредитованных и неаккредитованных инвесторов действуют ограничения на инвестиции в StartEngine по всем вышеперечисленным инвестициям.

Проанализировав данные за период 2016-2022 годов по всем краудфандинговым платформам в США Johan, Sofia и Reardon, Robert S. пришли к выводу, «...что, хотя доля владения платформой положительно коррелирует с непосредственным успехом кампании и последующим финансированием, комиссии за андеррайтинг негативно влияют на успех»¹⁸.

Эмпирические исследования деятельности краудфандинговых платформ в США свидетельствуют о том, что компании, зарегистрированные на биржевых краудфандинговых платформах, менее прибыльны, чаще имеют чрезмерный уровень задолженности и больше нематериальных активов, чем сопоставимые компании, не зарегистрированные на этих платформах, характеризуя его как более рискованным для потенциальных инвесторов.

Организационно-экономический механизм краудинвестинга в отечественной науке представлен в работах А.А. Завертьева, Ю.Б. Ильиной, М.Е. Коновалова, Д. Е. Матыцина, С.В. Рукавишниковой, А.А. Фирсовой, Е.Г. Шеиной и ряда других ученых. Тема совершенствования организационно-экономического механизма краудинвестинга в науке является актуальной с точки зрения исследовательской повестки и перспективной с точки зрения расширения масштабов альтернативных и платформенных финансов в мире. [3, 6, 9,10,11].

Руководствуясь положениями научного дискурса, можно сформулировать совокупность признаков и критериев, определяющих предметную область организационно-экономического механизма краудинвестинга:

- совокупность проектов и их целеполагание;
- мотивация;
- сообщество инвесторов;
- способ и схема финансирования;
- экономические, финансовые и другие ограничения;
- условия использования интернет-платформ и их возмездность.

Результаты

Мотивационная составляющая является первоосновой инвестиционного процесса, нами исследована с учетом полученных результатов другими авторами [7 с.48] и в контексте с анализом сдерживающих его факторов, что позволяет более комплексно рассмотреть предметную область краудинвестинга как составной части инвестиционного процесса. Мотивация участников краудинвестинга и факторы, сдерживающие его развитие, тесно связаны и влияют друг на друга. С одной стороны, мотивация определяет готовность инвесторов вкладывать средства в проекты, с другой - различные барьеры могут снижать активность участников и ограничивать рост отрасли или сферы деятельности.

Инвесторов в краудинвестинге движут как финансовые, так и нефинансовые мотивы. К финансовым относятся:

¹⁸ Johan, Sofia & Reardon, Robert S. (2024): The role of platform stakes in equitycrowdfunding

- возможность высокой доходности;
- диверсификация портфеля;
- получение доли в бизнесе или части прибыли.

Нефинансовые мотивы включают:

- сопричастность к чему-то значимому;
- собственное влияние на развитие проекта;
- социальный эффект инвестиций.

Сдерживающие факторы могут снижать мотивацию инвесторов. Например, высокий уровень риска и отсутствие защиты прав могут остановить даже тех, кто изначально был заинтересован в краудинвестинге. С другой стороны, усиление регулирования и повышение финансовой грамотности могут повысить доверие и стимулировать участие.

Для развития краудинвестинга важно работать в нескольких направлениях: совершенствовать законодательство, повышать прозрачность проектов, развивать инфраструктуру платформ, проводить просветительскую работу с инвесторами и создавать стимулы для участия (например, налоговые льготы). Это поможет сбалансировать мотивацию и снизить влияние сдерживающих факторов.

Таким образом, можно предположить, что механизм краудинвестинга наиболее приспособлен для малых и средних форм субъектов хозяйствования, реализующих инновационные технологии, когда классические инструменты финансирования не доступны или невыгодны.

В таблице 3 представлены основные отличительные особенности краудинвестинга. Необходимо отметить, что краудфандинг и краудинвестинг имеют схожий принцип реализации, но в то же время различны по ряду характеристик: выгода, порог входа, участники процесса и другим признакам.

Таблица 3

Отличия и особенности краудфандинговых моделей

Отличительный аспект	Краудревординг	Краудлендинг	Краудинвестинг
Коммерческая выгода	Имеет благотворительную направленность	Направлен на получение коммерческой выгоды	Направлен на получение коммерческой выгоды
Порог входа	Отсутствует	Есть (некая сумма, меньше которой вложить невозможно – например, 1,0 тысяча рублей)	Есть (некая сумма, меньше которой вложить невозможно – например, 10 тысяч рублей)
Порог финансового риска	Отсутствует	Ограничения по размеру займа	Ограничения по размеру инвестиции
Участники процесса	Только физические лица	Займодавцами могут быть и физические, и юридические лица	Инвесторами проекта могут быть и физические, и юридические лица
Мотив	Поддержка начинающих предпринимателей / креаторов	Получение прибыли / повышение индивидуального имиджа	Получение прибыли / повышение индивидуального имиджа
Выгода	Отсутствует / получение продукта или услуги	Процентные доходы	Дивиденды и прирост стоимости акции

Источник: составлена авторами по материалам [4,7,8].

Таким образом, данные таблицы подтверждают, ранее высказанные представления Шеиной Е.Г. и Астанакулова О.Т., [10] об экономическом содержании краудинвестинга, как групповом формате участия не только юридических лиц (венчурные фонды и корпоративные инвесторы), но и физических лиц (квалифицированных и неквалифицированных) на специализированном портале или интернет-сайте, через публичное предложение (оферту), где эмитент привлекает финансовые ресурсы инвесторов через механизм присоединения (рис.2). Платформа таким образом осуществляет проработку всех деталей сделки и ее закрытие: определение коммерческой составляющей сделки и организацией подписи юридических документов.



Рис. 2. Схема сделки на краудинвестиционной платформе
 Источник: составлено авторами по материалам [4,8,10].

На примере действующей в России инвестиционной платформы bizmall мы можем проследить принципы взаимосвязи и взаимодополняемости данных инструментов финансирования проектов краудлендинга и краудинвестинга, что создает некоторые конкурентные преимущества перед другими организаторами подобных платформ.

Так для инвестирования лицу необходимо на веб-сайте bizmall создать свой аккаунт, который обеспечивает доступ к функциям платформы и присоединения к её правилам. Заявитель получает на веб-сайте bizmall подтверждение, знакомится и заполняет онлайн ряд документов, получает доступ к функциям инвестора. Далее инвестору открывается доступ к базе предложений лиц, привлекающих инвестиции, с подробной информацией и доступ к функционалу сделок и другим индивидуальным сервисам.

Мультиплатформа предлагает также комплексные услуги по продаже готового бизнеса: от инвестпредложения до передачи в собственность новому владельцу. Для лиц, привлекающих инвестиции, на веб-сайте bizmall также предусмотрен ряд индивидуальных сервисов. Для потенциального получателя инвестиций доступ к размещению его инвестиционных предложений осуществляется после подачи данных о лице, привлекающем инвестиции. Заявка вводится на веб-сайте в форме, установленной инвестиционной платформой. Далее получатель инвестиций формулирует свое уникальное инвестиционное предложение. Сегодня можно уверенно говорить о множестве организационно-экономических форм и моделей, которые делают краудинвестинг очень гибким финансовым инструментом с возможностью для инвесторов активно диверсифицировать свой портфель даже в рамках одной краудинвест-платформы. Тем не менее не все крауд-платформы в достаточной степени фокусируются на защите прав инвесторов, а это главный барьер для вложений. К такому выводу пришли аналитики Центра банковского консалтинга и прикладных исследований Финансового университета при Правительстве РФ¹⁹, которые проводят НИР «Краудфандинговые платформы (КФП) как инструмент проверки гипотез для создания и производства новых продуктов (услуг) и повышения устойчивости субъектов малого бизнеса» и провели опрос 15 инвестиционных платформ. По данным их опроса в сегменте краудинвестирования защиту прав инвесторов своей сильной стороной считают только 29% компаний. Резервный фонд для покрытия потерь имеют 13% респондентов²⁰.

Проведенный нами анализ организационных структур и мотиваций участников краудинвестинговых проектов выявил необходимость разработки унифицированной методологии оценки потенциала таких платформ. Эта методология должна учитывать как первичные, так и вторичные критерии, по которым эмитент выбирает платформу, а также другие факторы, влияющие на сравнительную оценку эффективности функционирования платформ и

¹⁹ <https://www.fa.ru/university/structure/science/bkipi/>

²⁰ https://www.fa.ru/upload/constructor/7da/slv70qy35h977c8b2umofxqntznjaoxp/PNIR_one_pager_Kraudfanding.pdf

обоснование целесообразности их использования на основе публикуемого саморегулируемыми организациями платформ оценочного рейтинга.

Заключение. На представленных материалах, можно резюмировать следующее. Внедрение цифровых технологий в экономические и финансовые отношения предопределяет характер видоизменений традиционных моделей инвестиционного поведения, в которой граждане все активнее используют свои сбережения в инвестиционных целях на платформенных сервисах. В результате рассмотрения теоретических и правовых основ инвестиционного поведения была предложена уточненная формулировка и классификация краудинвестинга как особой модели и его специфического финансового инструментария. Одной из главных особенностей краудинвестинга, по нашему мнению, является, что это особый финансовый инструмент долевого типа общей системы краудфандинга, реализуемый в рамках интернет платформы открытого типа, включающей в себя набор финансовых индикаторов и ресурсов для неопределенного круга инвесторов и инициаторов проектов, предполагающий стандартизированный подход, основанный на допустимом уровне риска по отношению к долгосрочным инвестиционным целям на любой стадии развития бизнеса: стартап, масштабирование, PreIPO и переход к фондовому рынку. Выявленные нами особенности и отличительные признаки краудинвестинговой модели от других видов альтернативных финансов, позволяют сделать вывод о преимуществе в настоящее время, работы операторов в формате специализированной платформы с формированием портфельных инвестиций и управлением их рисками по сравнению с форматом мультиплатформы. При этом важно учитывать специфику их деятельности.

На перспективу для краудинвестинга главными сложностями в развитии остаются инвестиционные риски вложений в проекты на ранней стадии без гарантированной доходности или возврата денег, нехватка ликвидного вторичного фондового рынка и налоговых преференций. Тем не менее коллективный интерес со стороны инвесторов уже сформирован, их осведомленность в масс-медиа продолжает расти. А государственно-частное партнерство сможет в перспективе сделать этот сегмент надежнее и привлекательнее.

Литература

1. Балунов П.А., Ильина Ю.Б. Влияние институциональной среды на развитие акционерного краудфандинга в России: опыт Великобритании. Мир новой экономики. 2026. Т. 20. № 1. С.57-68.
2. Березинец И.В., Волков Д.Л., Ерисов А.Ю., Ильина Ю.Б., Царьков И.Н. Краудфандинг как инструмент инвестиционных возможностей и демократизации финансирования малого и среднего бизнеса. М.: Изд. дом Высшей школы экономики; 2025. 112 с.
3. Завертяев А. А. Краудинвестинг как инструмент привлечения финансирования проектов // Бизнес. Образование. Право. 2023 № 3(64). С. 274-278
4. Матыцин, Д. Е. Дистанционные инвестиционные сделки: регулирование взаимных интересов и защита прав участников: диссертация ... доктора юридических наук: 5.1.3. / Матыцин Денис Евгеньевич; [Место защиты: ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов» - Волгоград, 2023. - 386 с. // https://www.rudn.ru/storage/media/science_dissertation/d74408d0-0b3f-4be3-ae8d-315ad92c3a3e/pdf
5. Инновационные траектории стратегического развития многопрофильных промышленных предприятий: баланс устойчивости и экономической безопасности / Н. В. Лясников, В. М. Пахомов, Ю. А. Романова, А. С. Остальцев // Вопросы инновационной экономики. – 2026. – Т. 16, № 1. – DOI 10.18334/vinec.16.1.124648. – EDN WKLMMDR.
6. Отчет об исследовании Global Crowdfunding Insights за 2019. https://reports.valuates.com/sreport/PROF-Auto-37S162/Global_Crowdfunding_Insights_Research_Report_2025_Market (дата обращения: 12.02.2025)
7. Пахомов Б.А., Пахомов В.М., Романова Ю.А. Платформенные инвестиции в России: тренды становления и модели развития // Экономика и управление: проблемы, решения. 2025. № 12. Т. 19. С. 128-141; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2025.12.19.014>

8. Рукавишников, С.В. Краудфандинг как новая финансовая технология в парадигме финансовой системы цифровой экономики: Монография. – М.: Изд-во «Экон-Информ», 2019. – 65 с.
9. Централизованная многофункциональная платформа для коллективного инвестирования Bizmall. Описание, технико-экономическое обоснование, маркетинговый план и юридическая база. https://biz-mall.ru/static/pdf/bizmall_presentation.pdf - 27 с.
10. Шеина Е.Г., Астанакулов О.Т. Краудинвестинг как элемент финансово-инвестиционного механизма формирования экономики опережающего развития // Налоги и налогообложение. 2019. № 5. С. 20-34. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=30088
11. Amy Dawson (2025). Equity Crowdfunding Platforms (2026 Review) // <https://www.wikijob.co.uk/trading/commodities/equity-crowdfunding-platforms>
12. Cai, W., Polzin, F., & Stam, E. (2021). Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 162 (120412).
13. Catalini, Christian & Hui, Xiang (2025): Syndication in equity crowdfunding: Performance and the evaluation of experts
14. **Francesca Di Pietro (2020) Crowdfunding for Entrepreneurs: Developing Strategic Advantage through Entrepreneurial Finance. London.** Routledge, 134 p.
15. Jerry Coakley & Douglas Cumming & Aristogenis Lazos & Silvio Vismara, 2025. "Lead Investor Nominee in Equity Crowdfunding," Post-Print hal-05296848, HAL.
16. Wenzlaff, Karsten & Spaeth, Sebastian (2022) «Smarter than Humans? Validating how OpenAI's ChatGPT Model Explains Crowdfunding, Alternative Finance and Community Finance». URL: <https://ideas.repec.org/p/zbw/uhhwps/75.html>
17. Ziegler T., Shneur R., Wenzlaff K., Odorovic A., Hao R., Ryll L. (2021) The 4th European alternative finance benchmarking report. DOI 10.2139/ssrn.3772260.

References

1. Balunov P.A., Ilyina Yu.B. The Influence of the Institutional Environment on the Development of Equity Crowdfunding in Russia: The Experience of the United Kingdom. *World of the New Economy*. 2026. Vol. 20. No. 1. Pp. 57-68.
2. Berezinets I.V., Volkov D.L., Erisov A.Yu., Ilyina Yu.B., Tsarkov I.N. Crowdfunding as a Tool for Investment Opportunities and Democratization of Financing for Small and Medium-Sized Businesses. Moscow: Higher School of Economics Publishing House; 2025. 112 p.
3. Zavertyaev A. A. Crowdfunding as a Tool for Attracting Financing for Projects // *Business. Education. Law*. 2023 No. 3(64). Pp. 274-278
4. Matytsin, D. E. Remote Investment Transactions: Regulation of Mutual Interests and Protection of Participants' Rights: Dissertation ... Doctors of Law: 5.1.3. / Denis Evgenievich Matytsin; [Place of Defense: Russian University of Friendship of Peoples - Volgograd, 2023. - 386 p. // https://www.rudn.ru/storage/media/science_dissertation/d74408d0-0b3f-4be3-ae8d-315ad92c3a3e/.pdf
5. Innovative trajectories of strategic development of multidisciplinary industrial enterprises: a balance of sustainability and economic security / N. V. Lysnikov, V. M. Pakhomov, Yu. A. Romanova, A. S. Ostaltsev // *Issues of innovative economics*. – 2026. – Vol. 16, No. 1. – DOI 10.18334/vinec.16.1.124648. – EDN WKLMRD.
6. Global Crowdfunding Insights Research Report 2019. https://reports.valuates.com/sreport/PROF-Auto-37S162/Global_Crowdfunding_Insights_Research_Report_2025_Market (accessed on 12.02.2025)
7. Pakhomov B.A., Pakhomov V.M., Romanova Yu.A. Platform Investments in Russia: Trends of Formation and Development Models // *Economics and Management: Problems and Solutions*. 2025. No. 12. Vol. 19. Pp. 128-141; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2025.12.19.014>
8. Rukavishnikov, S.V. Crowdfunding as a New Financial Technology in the Paradigm of the Digital Economy's Financial System: A Monograph. Moscow: Ekon-Inform Publishing House, 2019. 65 p.

9. Bizmall, a centralized multifunctional platform for collective investment. Description, feasibility study, marketing plan, and legal framework. https://bizmall.ru/static/pdf/bizmall_presentation.pdf - 27 p.
10. Sheina E.G., Astanakulov O.T. Crowd Investing as an Element of the Financial and Investment Mechanism for the Formation of a Advanced Development Economy // Taxes and Taxation. 2019. No. 5. Pp. 20-34. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=30088
11. Amy Dawson (2025). Equity Crowdfunding Platforms (2026 Review) // <https://www.wikijob.co.uk/trading/commodities/equity-crowdfunding-platforms>
12. Cai, W., Polzin, F., & Stam, E. (2021). Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 162 (120412).
13. Catalini, Christian & Hui, Xiang (2025): Syndication in equity crowdfunding: Performance and the evaluation of experts.
14. **Francesca Di Pietro (2020) Crowdfunding for Entrepreneurs: Developing Strategic Advantage through Entrepreneurial Finance. London.** Routledge, 134 p.
15. Jerry Coakley & Douglas Cumming & Aristogenis Lazos & Silvio Vismara, 2025. "Lead Investor Nominee in Equity Crowdfunding," Post-Print hal-05296848, HAL.
16. Wenzlaff, Karsten & Spaeth, Sebastian (2022) «Smarter than Humans? Validating how OpenAI's ChatGPT Model Explains Crowdfunding, Alternative Finance and Community Finance». URL: <https://ideas.repec.org/p/zbw/uhhwps/75.html>
17. Ziegler T., Shneor R., Wenzlaff K., Odorovic A., Hao R., Ryll L. (2021) The 4th European alternative finance benchmarking report. DOI 10.2139/ssrn.3772260.

Об авторах

Пахомов Владимир Михайлович, доктор экономических наук, специалист по экономической безопасности правовой службы, Общество с ограниченной ответственностью «Севзапэнергомонтажкомплект» (ООО «СЗЭМК»), Россия, г. Санкт-Петербург.

Романова Юлия Александровна, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник лаборатории компьютерного моделирования социально-экономических процессов Центрального экономико-математического института, профессор кафедры рекламы и связей с общественностью в медиаиндустрии Московского политехнического университета, Россия, Москва.

Пахомов Богдан Андреевич, магистрант Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова, Россия, Москва.

About authors

Vladimir M. Pakhomov, Doctor of Sci. (Econ.), Specialist in Economic Security of the Legal Department, Sevzapenergomontazhkomplekt LLC (SEMK LLC), Russia, St. Petersburg.

Yulia A. Romanova, Doctor of Sci. (Econ.), Professor, Chief Researcher at the Laboratory of Computer Modeling of Socio-Economic Processes at the Central Economics and Mathematics Institute, Professor at the Department of Advertising and Public Relations in the Media Industry at the Moscow Polytechnic University, Russia, Moscow.

Bogdan A. Pakhomov, Master's Student at Lomonosov Moscow State University, Russia, Moscow.