



DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-221-232
EDN: CIIENVW

ГОТОВНОСТЬ ЖИТЕЛЕЙ МОСКВЫ К ФИНАНСОВЫМ ОТНОШЕНИЯМ В ФОРМАТЕ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО УЧАСТИЯ

Александрова О. А.^{1,2*}, Борковская Е. И.²

¹ИСЭПН ФНИСЦ РАН

(117218, Россия, Москва, Нахимовский проспект, 32)

²Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

(125993, Россия, Москва, Ленинградский проспект, 49)

*E-mail: a762rab@mail.ru

Для цитирования:

Александрова О. А., Борковская Е. И. Готовность жителей Москвы к финансовым отношениям в формате экономики совместного участия // Народонаселение. — 2025. — Т. 28. — № 2. — С. 221-232. DOI: 10.24412 / 1561-7785-2025-2-221-232; EDN: CIIENVW

Аннотация. В последнее время наблюдается несколько тенденций, влияющих на поведение населения в финансовой сфере. С одной стороны, бремя финансирования важных потребностей (медицинская помощь, жильё) всё больше переносится на плечи граждан, заставляя задумываться о дополнительных источниках доходов. С другой стороны, накопления в рублёх обесцениваются инфляцией, а привычные формы хранения становятся менее доступными или надёжными — недвижимость дорожает, а на иностранную валюту наложен ряд ограничений. Повышение Центробанком РФ ключевой ставки, с одной стороны, ведёт к такому притоку соблазнённых высокими процентами по депозитам вкладчиков, что возникают слухи о возможной «заморозке» вкладов, а с другой — делает банковские кредиты практически недоступными для граждан и малого бизнеса. Налицо проблемы, с которыми сталкиваются как те, кто нуждается в средствах, так и те, кто стремится сохранить или приумножить имеющиеся накопления. В современном мире способом, позволяющим связать между собой эти две группы, является краудлендинг — коллективное кредитование с использованием цифровых платформ. В России этот сегмент экономики совместного участия (sharing economy) появился в начале 2010-х гг., однако, несмотря на наличие объективных предпосылок, темпы его развития остаются низкими, особенно в сравнении с развитыми странами. Представленные результаты характеризуют отношение к участию в краудлендинге жителей Москвы. Хотя заметная часть располагающих сбережениями москвичей оценивает имеющиеся сегодня возможности для их сохранения и приумножения недостаточными, по готовности участвовать в краудлендинге они разделилась пополам. Неготовность связана с недоверием заёмщикам, организаторам платформ и правоохранительной системе. Тех же, кто выражает готовность, в краудлендинге привлекают самостоятельность выбора инвестиционных проектов, технологические новшества, более высокая доходность, а также желание делать общее для всех дело, быть причастными к развитию других людей и проектов.

Ключевые слова: население, Москва, бизнес, экономика совместного потребления, финансовое поведение, сбережения, инвестиции, кредитование, краудфинансы, краудлендинг.

© Александрова О. А., Борковская Е. И., 2025

Постановка проблемы

В последние годы наблюдается сразу несколько тенденций, имеющих отношение к поведению населения в финансовой сфере. Всё больший перенос бремени финансирования жизненно важных потребностей (в медицинской помощи, образовании, а также в жилье и обеспечении себя в старости) на плечи самих граждан заставляет их искать дополнительные источники дохода. Не теряет актуальности, особенно на фоне роста инфляции, и вопрос сохранения накоплений, при этом недвижимость резко растёт в цене, а на иностранную валюту введён ряд ограничений. Повышение Центробанком РФ ключевой ставки взвинтило проценты по банковским депозитам (в 2021 г. — менее 6%, в 2025 г. — выше 20%) и привело к такому притоку вкладчиков, что пошли слухи о «заморозке» вкладов. Кроме того, введён налог на доходы, полученные в виде процентов по вкладам свыше определённой суммы. Другим следствием повышения ключевой ставки стало резкое удорожание банковских кредитов, делающее их очень обременительными или практически недоступными для граждан, малого и среднего бизнеса. Таким образом, налицо ряд проблем, с которыми сталкиваются как те, кто нуждается в средствах, так и те, кто думает о том, как сохранить или приумножить имеющиеся накопления.

Одним из способов, позволяющих связать между собой две группы интересов — нуждающихся в средствах, с одной стороны, и думающих, куда бы вложить свои накопления, с другой стороны, в современном мире является краудлендинг (от crowd — толпа и lend — одалживать) — инструмент возмездного кредитования людьми или компаниями других людей или компаний. Как и другие сектора экономики совместно-го потребления/участия (sharing economy)¹, своим развитием крауд-финансы² обяза-

ны стремительному распространению цифровых технологий [1]. В случае краудлендинга выступающая в качестве посредника специализированная цифровая платформа оповещает зарегистрированных на ней граждан, готовых одолжить свои средства, о запрашивающих кредит проектах, выполняет проверку заёмщиков, отслеживает выполнение ими своих обязательств. В обычных условиях доходы от краудлендинга превышают доходы от банковских вкладов: например, в 2023 г. владельцы сбалансированного инвестиционного портфеля в среднем получали 18–25%, в то время как средняя ставка банковских депозитов тогда же составляла 6,1% годовых³.

В России крауд-финансы появились в начале 2010-х гг., и с тех пор государство прикладывает определённые усилия к их развитию, принимая нормативные акты⁴, призванные снизить риски участников (обязанность операторов платформ быть включёнными в специальный реестр Банка России, установление «потолка» для суммы, которой могут рисковать, давая в долг компаниям, так называемые «неквалифицированные инвесторы»⁵). Однако, несмотря на наличие у населения и бизнеса объективного интереса в развитии подобных механизмов кредитования и инвестирования, а также высокого уровня цифровизации сферы финансов, темпы развития крауд-финансов в России остаются низкими. Так, по данным Банка России, в 2023 г. объем привлечён-

междное коллективное финансирование конкретных проектов и краудинвестинг — кредитование с последующим участием в акционерном капитале профинансированных проектов.

³ Хорошев Р. Дать бизнесу в долг и заработать: как работают краудлендинговые платформы. — URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/65b362579a7947a3f965469c> (дата обращения: 31.01.2025).

⁴ Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

⁵ В настоящее время для неквалифицированных инвесторов нет минимального порога входа для старта вложений, но есть максимальный лимит предоставления займов в 600 тыс. рублей в год. Профессиональные инвесторы (индивиды, имеющие высшее экономическое или финансовое образование либо обладающие определённым объёмом финансовых активов и т.п.), могут вкладывать неограниченные суммы.

¹ В научной и деловой литературе как синонимичный можно встретить различный перевод sharing economy на русский язык: экономика совместного потребления, экономика совместного участия, «шеринг-экономика» и подобное.

² Помимо краудлендинга, это краудфандинг — безвоз-

ных в рамках краудлендинга средств составил 27,5 млрд рублей⁶, притом, что в 2013 г. Всемирный Банк прогнозировал для развивающихся рынков к 2025 г. годовой объем краудинвестиций в 95 млрд долларов США⁷. Исследование, результаты которого представлены в статье, было нацелено на изучение готовности жителей Москвы к участию в шеринг-экономике, в том числе, стояла задача определить отношение к краудлендингу, выявить факторы, способные как побуждать, так и препятствовать использованию данного инструмента.

Степень разработанности проблемы

Научные публикации по исследуемой проблематике можно разделить на несколько групп. Первую большую группу составляет обширный корпус работ общего характера, посвящённых в целом экономике совместного потребления/участия, в которых раскрывается суть этого явления и факторы, способствующие его развитию; анализируются данные, характеризующие динамику и масштабы расширения «шеринг-экономики» в мире и в отдельных странах; приводятся примеры реализации «шеринг»-отношений в тех или иных сферах [2]. В рамках этого корпуса отдельный сегмент составляют обзорные статьи, представляющие результаты изучения публикационной активности по данной тематике, что логично, когда речь идёт о недавно возникшем явлении [3]. Ещё один сегмент — публикации, в которых представлены результаты социологических опросов, посвящённых выявлению уровня осведомлённости населения о «шеринг-экономике», его готовности к участию в подобных взаимодействиях⁸. Вторую большую группу составляют

работы, посвящённые исследованию развития «шеринг-отношений» в каком-либо отдельном сегменте — в сфере транспорта [4], жилья [5] и других. К этой группе относятся и корпус работ, посвящённых крауд-финансам, который, в свою очередь, разделяется на несколько сегментов. Это, во-первых, статьи общего характера, в которых описываются существо и виды финансовых отношений с использованием крауд-технологий, их преимущества и риски для разных сторон [6]; прослеживается история развития крауд-финансов в мире и отдельных странах [7], анализируются тормозящие их развитие барьеры и возможные решения. Во-вторых — работы, представляющие библиометрические исследования, анализирующие динамику численности и метаданные публикаций по тематике крауд-финансов [8;9]. В-третьих — публикации, в которых представлены социологические замеры отношения населения к тому или иному виду крауд-финансирования⁹. Важно заметить, как это делается, например, в обзорной статье «Crowdlending ...» [8], что большинство посвящённых краудлендингу работ имеют чисто финансовый характер и только некоторые фокусируются на вопросах, относящихся к «поведенческим финансам». Действительно, работ, посвящённых социологическому анализу отношений в сфере крауд-финансов пока немного, и описываемые исследования часто позиционируются авторами как разведывательные. Имеющиеся же статьи посвящены, прежде всего, мотивации доноров [10], восприятию ими проектов [11], в частности, показано, что помимо рациональных соображений, связанных с вознаграждением (в случае краудфандинга таковым может быть возможность получить бесплатно или со скидкой произведённый на собранные деньги продукт), люди мотивированы

⁶ Обзор платформенных сервисов в России. Информационно-аналитический материал Банка России. 2024. — URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/49243/platform_services_2024-1.pdf (дата обращения: 11.02.2025).

⁷ Crowdfunding's Potential for the Developing World. — URL: https://web.archive.org/web/20180727195035/http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf (дата обращения: 15.02.2025).

⁸ См., например: Арендовать — хорошо, но владеть лучше? Как россияне относятся к идее совместного потребления. — URL: <https://iom.anketolog.ru/2021/07/02/>

sheringovaya-ekonomika; Совместное потребление: арендовать или покупать? Аналитический обзор ВЦИОМ. — URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskiy-obzor/sovmestnoe-potreblenie-arendovat-ili-pokupat> (дата обращения: 27.01.2025).

⁹ См., например: Краудфандинг в России: перспективы и уровень доверия. — URL: <https://iom.anketolog.ru/2019/03/06/kraundfanding> (дата обращения: 10.02.2025).

стремлением к социальным взаимодействиям, к ощущению чувства связанности с сообществом со схожими интересами, желанием помогать другим, поддерживать их идеи и дела [11; 12]. Подобные мотивы обнаруживаются и среди участников краудлендинга — основываясь на эмпирических данных, исследователи говорят о побуждающих займодателей внешних и внутренних факторах и делят их мотивацию на направленную на себя и ориентированную на других, при этом оговаривая, что принятие решения обуславливается тем или иным сочетанием мотивов [13; 14]. Весьма незначительное число научных статей российских авторов, в которых представлены результаты социологических исследований, посвящённых поведению россиян в сфере крауд-финансов, и практически отсутствие подобных публикаций применительно к краудлендингу, говорит о наличии требующей заполнения лакуны как в части реализации соответствующих исследований, так и в представлении их результатов.

Методология исследования

Проект, часть результатов которого представлена в данной статье, посвящён перспективам развития экономики совместного потребления в Москве¹⁰ и с целью выявления общих тенденций затрагивает сразу три сферы повседневной жизни москвичей — жильё, транспорт и финансы. Это предопределило единую логику исследования: а) выявление потребностей, удовлетворение которых, в принципе, может лежать в плоскости «шеринг-экономики» (в случае краудлендинга — это интерес граждан в выгодном размещении свободных средств и интерес бизнеса в привлечении займов); б) объективных возможностей (наличие специализированных цифровых платформ и необходимого уровня компьютерной грамотности населения) и в) готовности населения к использова-

нию и реализации соответствующих механизмов и инструментов.

На первом этапе исследования (2021 г.) использовался метод фокусированных групповых интервью (3 фокус-группы отдельно для москвичей разных поколений), при этом сценарий содержал три блока, касающихся жилья, транспорта и финансов. На втором этапе (2024 г.) применялся метод массового опроса, и для каждой сферы была разработана своя анкета и опрашивалась отдельная аудитория (300 москвичей в возрасте 18–65 лет, в равных долях мужчины и женщины, 5 возрастных групп в пропорциях, соответствующих данным Росстата). При этом к опросу, посвящённому краудлендингу, допускались москвичи, использующие какой-либо из финансовых инструментов (как свидетельство наличия накоплений, которые, как минимум, необходимо уберечь от обесценивания, а в идеале — и приумножить), и, кроме того, отбор производился таким образом, чтобы в выборку в первую очередь попадали респонденты, имеющие доход на уровне среднего и выше. Действительно: самооценка респондентами своих потребительских возможностей (50% могут приобрести товары длительного пользования, но не автомобиль; 22% не могут купить только квартиру и дачу, а 11% могут позволить себе купить и их) говорит о том, что абсолютное большинство опрошенных может иметь интерес и возможности для инвестиций, тем более, что в случае краудлендинга для кредиторов предусматривается нулевой или очень низкий порог входа¹¹.

Что касается используемых финансовых инструментов, то на момент опроса у 92% опрошенных москвичей был банковский

¹⁰ Выбор Москвы связан с тем, что в России именно в столице в первую очередь реализуются разного рода технологические инновации, достигнут высокий уровень цифровизации, и живёт достаточно образованное, динамичное и обеспеченное население.

¹¹ Дополним портрет опрошенной аудитории: более 80% респондентов работают (в том числе, 8% пенсионеров и 5% студентов); чуть более 3/4 — наёмные работники; 9% — предприниматели; 8% — имеют статус самозанятых; 3% — фрилансеры; более 1/3 являются руководителями высшего (14%) или среднего (24%) звена, ещё 46% — специалисты и 17% — рабочие и младший обслуживающий персонал. Почти 1/3 респондентов занята в промышленности и строительстве, 15% — в торговле; 7–8% — в образовании, государственном управлении, сервисных отраслях, транспорте/связи; 4% и 2%, соответственно, в здравоохранении и ЖКХ, по 1% — военные и сотрудники правоохранительных органов (ещё порядка 18% выбрали вариант «другое»).

депозит, у 38% — индивидуальный инвестиционный счёт (ИИС), почти 40% владели ценными бумагами, в том числе 17% — облигациями федерального займа (ОФЗ); 22% — иностранной валютой, 16% — криптовалютой и 15% — металлическими счётами (драгоценными металлами). При этом мужчины значимо чаще, чем женщины указывали на иностранную валюту, ценные бумаги и драгоценные металлы, а респонденты в возрасте 25–44 лет чаще, нежели люди старших возрастов, на все перечисленные инструменты за исключением банковского депозита, которым в равной степени пользуются москвичи всех возрастов.

Результаты

В ходе фокусированных групповых интервью (2021 г.) выяснилось, что подавляющее большинство участников никогда не слышали о краудфандинге и краудлендинге; знакомы с этими терминами были только те, чья профессиональная деятельность, так или иначе, связана с финансовым рынком. После пояснения его сути, краудфандинг вызвал позитивную реакцию (типичное высказывание: «Не слышала ранее, но заинтересовалась. Это, действительно, своеобразная инвестиция в то, чем ты будешь пользоваться завтра с удовольствием, помогая сегодня, если речь идёт о возможности посильно помочь»). В отношении же краудлендинга участники, хотя и признавали продуктивность самой идеи, тем не менее, выражали опасения и скепсис (типичное высказывание: «Доверия это все пока не вызывает, хотя идея хорошая, и есть достаточно причин для её возникновения»).

Проведённый спустя три года массовый опрос показал, что с точки зрения осведомлённости ситуация мало изменилась: почти 60% москвичей ничего не знали о краудфандинге и почти 70% — о краудлендинге. О хорошем понимании, что это такое, заявили менее 10% опрошенных. Значимо больше осведомлённых о краудфинансах обнаружилось среди москвичей в возрасте 18–34 лет и, напротив, чаще других ничего об этом не слышали те, чей

возраст за 55 лет. О наличии собственного опыта участия в краудфандинге сообщили 20% знающих об этом инструменте и ещё 29% указали на наличие подобного опыта у их знакомых; применительно к краудлендингу — соответственно, 11% и 28%. Как и в случае с информированностью, наибольшая доля имеющих личный опыт обнаруживается среди москвичей в возрасте 18–34 лет. Те немногочисленные респонденты, кто осведомлён о краудлендинге, но не участвовал в нём, объясняли это, в первую очередь, опасениями проблем с заёмщиками, в том числе, из-за неуверенности в качестве их проверки платформой, а также сомнениями в доходности таких вложений. Те же совсем немногочисленные респонденты, кто имеет опыт участия в краудлендинге, оценили его положительно (55%) или скорее положительно (46%).

Почти у всех опрошенных (93%) есть сбережения. При ответе на вопрос, сколько должно быть накоплено денег, чтобы озаботиться мерами по их сохранению и преумножению, респонденты разделились: по одной пятой голосов набрали диапазоны от 100 до 500 тыс. руб.; от 500 тыс. до 1 млн рублей и от 1 до 2 млн рублей, ещё 14% считают таковой сумму не менее 100 тыс. руб. (остальные называли менее существенные суммы).

Далее респондентам было предложено оценить различные финансовые инструменты (крауд-финансы на этом этапе в перечень не включались) по степени а) знакомства с ними, понимания, как ими пользоваться, б) доходности и г) рискованности. В части знания и понимания предсказуемо лидирует рублёвый банковский вклад, заметно опережая депозит в иностранной валюте (соответственно, 88% и 53%). Помимо него, в тройку лидеров с почти одинаковым результатом вошли недвижимость (60%) и наличная иностранная валюта (59%). На другом полюсе — криптовалюта, ПИФы и ОФЗ, о которых большинство либо ничего или почти ничего не знает, либо знает совсем немного и плохо понимает, как пользоваться. Уровень осведомлённости об акциях, ИИС и драгоценных металлах не-

сколько выше, при этом москвичи старших возрастов разбираются в них заметно хуже молодёжи.

Оценка доходности разных финансовых инструментов производилась на основе 4-х членной шкалы (от «очень высокая» до «дохода почти не даёт») и, кроме того, имелся вариант ответа «ничего не знаю про этот инструмент». Чаще всего последний вариант выбирался применительно к криптовалюте (33%), ОФЗ (31%), акциям, ПИФам и подобному (28%) и в основном москвичами средних и старших возрастов. Оценки же доходности разных инструментов теми респондентами, кто их дал, оказались очень разными. Так, если 18% опрошенных отнесли криптовалюту к инструментам с низкой или практически отсутствующей доходностью, то 20% — к очень высокодоходным (среди таковых криптовалюта лидирует) и ещё 27% — к просто высокодоходным (здесь она находится в середине рейтинга). Банковский рублёвый депозит 51% респондентов относит к высокодоходным инструментам (среди таковых он на 10 процентных пунктов (п.п.) опережает занявшую второе место недвижимость и на 20 п.п. — оказавшуюся на третьем месте наличную иностранную валюту), а 15% — к инструментам с очень высокой доходностью (третья позиция после криптовалюты и недвижимости). Заметим, что доходность недвижимости значимо выше оценивается женщинами (24% против 14% среди мужчин), а также молодыми москвичами (33% против 13% среди респондентов в возрасте 35–54 и 55–65 лет).

Что касается представлений о рискованности разных форм вложения средств, то к «очень рискованным» респонденты отнесли криптовалюту (27%), вдвое меньше (по 15%) — банковский депозит в иностранной валюте и различные ценные бумаги. Эти же формы вложения средств примерно треть опрошенных отнесли к «довольно рискованным», столько же респондентов считают таковой наличную иностранную валюту. Среди «не очень рискованных» инструментов лидирует недвижимость (41%) и банковский депозит в рублях

(39%), а тройку лидеров замыкают драгметаллы, они же, прежде всего, банковский депозит (33%), отнесены к самым безопасным.

По мнению пятой части опрошенных сегодня имеется достаточно возможностей для того, чтобы уберечь свои накопления от обесценивания инфляцией или даже их преумножить. В то же время, 42% москвичей ответили менее уверенно («скорее, достаточно»), а более трети вообще убеждены в обратном: 26% полагают, что «скорее недостаточно» и 11% — «совершенно недостаточно». Среди последних больше всего представителей старшей возрастной группы (55–65 лет); среди тех, кто выбрал вариант «скорее недостаточно», также значимо больше москвичей более старших возрастов, но уже начиная с возраста 35 лет. Молодёжь же, особенно те, кто ещё не имеет семьи, значимо чаще уверена в том, что возможностей для сохранения и преумножения накоплений вполне достаточно. Подобная разница представлений, по-видимому, связана с большей настороженностью более взрослых москвичей в отношении инструментов, не проверенных временем и предполагающих сугубо виртуальные отношения.

В контексте изучения отношения к краудлендингу было также важно выяснить, приходилось ли респондентам выступать в роли займодателя. Выяснилось, что за последние 5 лет 49% опрошенных москвичей имели опыт предоставления в долг «более-менее серьёзных сумм». Абсолютное большинство давали в долг суммы в диапазоне до 1 млн рублей: 30% — до 100 тыс. рублей, 36% — от 100 до 500 тыс. рублей, 21% — от 500 тыс. до 1 млн рублей. При этом одалживали деньги под проценты только четверть опрошенных. У трёх четвертей респондентов проблем с возвратом одолженных у них средств вообще или в основном не возникало. В то же время, заметим, что, хотя в долг обычно дают хорошо знакомым людям, каждый пятый респондент достаточно или даже очень часто сталкивался с проблемными должниками.

После изучения представлений респондентов о существующих инструментах вло-

жения накоплений (без упоминания крауд-финансов) и наличия опыта займодателя опрошенным было предложено ответить на вопросы прожективного характера относительно готовности участвовать в краудлендинге в будущем. Перед этим всем участникам было представлено подробное описание данного инструмента, эта информация находилась в поле зрения респондентов и далее. В целом по выборке 45% опрошенных выразили такую готовность (15% — «готовы» и 30% — «скорее готовы»). И вновь большую степень готовности проявила молодёжь, а наименьшую — респонденты среднего и старшего возрастов; кроме того, реже её выражали семейные москвичи.

Респондентов, готовых или скорее готовых в будущем рассмотреть вариант участия в краудлендинге, попросили пояснить, чем он их привлекает (множественный выбор): 52% указали на самостоятельность выбора проектов, которым будут предоставляться их деньги, ещё примерно по трети опрошенных — на любовь к техническим новинкам и на ожидание от инновационных финансовых инструментов более весомой прибыли, нежели от стандартных. Кроме того, опрошенным москвичам нравится быть причастными к развитию других людей, их проектов (34%), быть уверенными, что их средства пойдут на развитие реального сектора экономики, «людям дела», а не осядут в банковском секторе (33%), просто участвовать в общем деле вместе с другими людьми (17%). О подобных мотивах, правда, все же, применительно к краудфандингу, говорили и участники фокус-групп: *«Мне очень понравилась идея, которая схожа с благотворительностью, как мне кажется, она зайдёт. У нас много солидарных людей, и если можно будет помогать операциями, подобными переводам на карту, то это может оказать хорошую поддержку каким-то типам проектов»; «Не слышала ранее, но заинтересовалась... Это, действительно, своеобразная инвестиция в то, чем ты завтра с удовольствием будешь пользоваться, помогая сегодня, если речь идёт о возможности посылить помочь»; «Я не берусь давать оцен-*

ку возмездным инструментам, так как очень от этого далека, а вот идея краудфандинга мне понравилась. Не знаю, приобщусь ли к ней, но отношение положительное».

Причины, названные респондентами, на момент опроса скорее или точно не готовыми рассматривать краудлендинг в качестве инвестиционного механизма даже в будущем, достаточно логичны в ситуации, когда речь идёт о новом финансовом инструменте. Так, в рамках множественного выбора больше всего голосов (46%) набрал вариант «не очень понятно, как это работает, лучше использовать знакомые формы сбережений / извлечения доходов»; второе и третье места делят причины, указывающие на риски, связанные с заёмщиками: 35% не уверены в качестве их проверки платформой, а 36% — опасаются, что в случае проблем с возвратом долга, потеряют свои деньги (типичное высказывание участника фокус-группы: *«В нашей жизни достаточно рисков, чтобы выбирать подобные инструменты»*). Четверть опрошенных не считает себя достаточно компетентными для выбора стоящих проектов, а 16% не верят в то, что такие проекты вообще есть. Причину, связанную с недостаточной уверенностью в своих навыках в ситуации, когда все происходит виртуально, отметили 15% опрошенных, а не устраивающее вознаграждение (выплачиваемый заёмщиками процент) — лишь 6%.

В завершение респондентам было предложено объяснить, почему, в отличие от других стран (США, КНР, стран Европы), в России краудлендинг не получает существенного развития. Больше всего голосов (37%) получил вариант, говорящий о тотальном недоверии: *«у нас люди не доверяют друг другу (никто не уверен, что другие участники краудлендинга выполняют свои обязательства, не станут обманывать на каких-то этапах этого процесса)»*. Ещё по 26% набрали варианты, также делающие акцент на недоверии: в одном случае — компаниям, выступающим в роли заёмщиков (*«могут предоставить недостоверную информацию о проекте и своей платёжеспособности»*), в другом — компаниям, высту-

пающим организаторами краудлендинговых платформ (здесь «подвох» ожидается в отношении достоверности информации о заёмщике и об условиях кредитования, а также выполнения обязательств по выплате займодателям обещанных процентов и принятия, в случае недобросовестного поведения должника, мер по возвращению долга). Отметим, что причина, занявшая в рейтинге вторую строчку (34%) и касающаяся плохой работы правоохранительной системы, также говорит о недоверии — в данном случае государству, его способности защитить от рисков, связанных с недобросовестным поведением других субъектов. Похожие причины, касающиеся отсутствия системы гарантий, называли и участники фокус-групп: *«Нужны какие-то железные гарантии, чтобы это стало массовым продуктом. Пока мне не удалось их заприметить»*. Третье место (30%) занял вариант, указывающий на отсутствие у населения средств, которые могли бы быть направлены на инвестиции (в этой связи заметим, что, как показывают исследования, интерес к расширению знаний о финансовых инструментах возникает у людей при наличии свободных средств, когда они видят реальную возможность применения подобных знаний на практике [15]). Об этом говорили и участники фокус-групп: *«Вижу определённые очевидные плюсы, хотелось бы, чтобы такие вещи развивались. Но если речь пойдёт о моих деньгах, отношение — скептическое. Вероятнее те, у кого с деньгами дела обстоят лучше, могут рассмотреть и такие инструменты с высокими рисками»*. Замыкает рейтинг выбранная 24% респондентов причина, связывающая неразвитость краудлендинга с отсутствием соответствующих цифровых платформ. Отметим, что только четверть опрошенных полагают, что в новом инструменте просто нет нужды, поскольку хорошо работают прежние (банковские вклады, недвижимость). Участники фокус-групп также указывали на недостаточный для работы с подобными инструментами уровень финансовой грамотности россиян: *«...У нас в стране люди и на вклады-то боятся порой куда-то день-*

ги положить кроме Сбербанка, что даёт возможность банкам манипулировать, но никак не отражается на сознании соотечественников»; *«Высокие риски и высокий порог входа по грамотности, которой наше население ленится отличиться»*.

Заключение

Данные, полученные в ходе исследования, говорят об очень низком уровне осведомлённости имеющихся накопления жителей Москвы о существовании такого финансового инструмента как краудлендинг (аналогичная ситуация и в предпринимательском сообществе: так, Ассоциация операторов инвестиционных платформ оценивает уровень информированности о нём российских предприятий малого и среднего бизнеса в 1%). Будучи же проинформированными о его сути, половина опрошенных москвичей не готова рассмотреть краудлендинг в качестве способа инвестирования свободных средств — притом, что заметная часть располагающих сбережениями респондентов оценивает имеющиеся сегодня возможности для их сохранения и преумножения недостаточными. Ключевым барьером при этом оказывается не столько даже неизведанность инструмента, сколько дефицит доверия — бизнесу (как потенциальным заёмщикам, так и организаторам цифровых платформ) и государству в лице его правоохранительных органов. Таким образом, притом, что налицо технические возможности и объективно существующая потребность бизнеса и граждан в альтернативных способах привлечения и вложения средств, именно социокультурный фактор выступает в качестве основного препятствия для развития этого сегмента экономики совместного участия.

В то же время, твёрдо отказываются рассматривать вариант краудлендинга даже в будущем лишь треть москвичей. Благоклонно относящихся к такому инструменту в нём привлекают самостоятельность выбора инвестиционных проектов, технологические новшества, расчёт на более высокую доходность и, что особенно важно в контек-

сте идейных основ экономики совместно-го участия, желание делать общее для всех дело, быть причастными к развитию других людей и проектов. В силу разных причин (большей цифровой компетентности, привычки к виртуальным взаимодействиям, интереса к инвестированию, да и просто меньшего консерватизма) потенциальным двигателем развития «народного кредитования» являются более молодые поколения столичных жителей. Дело — за государством, призванным, с одной стороны, надлежащим регулированием и надзором содействовать снижению рисков, связан-

ных с действиями бизнеса (как потенциальных заёмщиков, так и организаторов платформ); здесь полезен будет уже имеющийся зарубежный опыт. А с другой стороны — таким образом наладить работу правоохранительной системы, чтобы вселить в участников экономических отношений и, прежде всего, в самую уязвимую сторону — рискующих своими деньгами граждан, уверенность в том, что их законные интересы будут защищены. В этом случае в выигрыше окажутся все, включая государство, заинтересованное в росте благосостояния граждан.

Литература и Интернет-источники

1. **Сироткин, А. С.** Диджитализация и краудфинансы: особенности и перспектива в сфере финансовых технологий / А. С. Сироткин // Вопросы инновационной экономики. — 2019. — Т. 9. — № 4. — С. 1661–1676. DOI: 10.18334/VINEC.9.4.41453; EDN: EDWQGX
2. **Ахмадиева, М. С.** Краудфинансы, состояние и перспективы развития на современном этапе / М. С. Ахмадиева // Символ науки. — 2017. — Т. 1. — № 4. — С. 36–44. EDN: YNEIGT
3. **Платонова, Е. Д.** Исследование генезиса и эволюции концепции шеринговой экономики в зарубежных публикациях (по материалам базы данных Scopus) / Е. Д. Платонова // Вестник евразийской науки. — 2019. — Т. 11. — № 1. — С. 34. EDN: YBYLNE
4. **Борковская, Е. И.** Столичный каршеринг: отношение москвичей к новым моделям потребления транспортных услуг / Е. И. Борковская // Народонаселение. — 2024. — Т. 27. — № 1. — С. 60–70. DOI: 10.24412/1561-7785-2024-1-60-70; EDN: PGQAQF
5. **Таранов, П. В.** Шеринг в недвижимости: ключевые тренды в мировой экономике / П. В. Таранов, А. М. Басенко // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. — 2023. — № 2. — С. 230–233. DOI: 10.23672/SAE.2023.43.81.001; EDN: ЕТКYXP
6. **Бартова, М. А.** Крауд-платформы как альтернативный источник финансирования бизнеса: зарубежная и отечественная практика / М. А. Бартова, Е. Е. Ключников, М. О. Яковлева // E-SCIO. — 2020. — № 5. — С. 188–200.
7. **Kilborn, J. J.** Crowdfunding and Crowdlending in the US: Regulations, Exemptions, and Outcomes / J. J. Kilborn. — URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3362591 (дата обращения: 13.02.2025).
8. **Ribeiro-Navarrete, S.** Crowdlending: mapping the core literature and research frontiers / S. Ribeiro-Navarrete, J. Piñeiro, M. Á. López-Cabarcos, D. Palacios-Marqués. — URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11846-021-00491-8> (дата обращения: 12.02.2025). DOI: 10.1007/s11846-021-00491-8
9. **Анисимов И. В.** Краудфандинг в современных российских исследованиях журналистики / И. В. Анисимов // МедиаАльманах. — 2019. — № 6. — С. 36–46. DOI: 10.30547/mediaalmanah.6.2019.3646
10. **Gerber, E.** Crowdfunding: Motivations and Deterrents for Participation. / E. Gerber, J. Hai. — URL: https://www.researchgate.net/publication/275961145_Crowdfunding_Motivations_and_Deterrents_for_Participation (дата обращения: 11.02.2025).
11. **Гордеев М. Н.** Предикторы успешности краудфандингового проекта / М. Н. Гордеев // ЭКО. — 2019. — № 8(542). — С. 179–192. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-8-179-192; EDN: BFIUDM
12. **Aaker, J. L.** Why do people give? The role of identity in giving / J. L. Aaker, S. Akutsu. — URL: <https://>

www.researchgate.net/publication/325641905_Why_do_people_give_The_role_of_identity_in_giving (дата обращения: 11.02.2025). DOI: 10.1016/j.jcps.2009.05.010

13. **Martínez-Climent, C.** The motivations of crowdlending investors in Spain / C. Martínez-Climent, M. Guijarro-García, A. Carrilero-Castillo. — URL: https://www.researchgate.net/publication/347586770_The_motivations_of_crowdlending_investors_in_Spain (дата обращения: 11.02.2025). DOI: 10.1108/IJEBR-05-2020-0304
14. **Латышева, А. Н.** Это не просто бизнес: социальная составляющая российского краудфандинга / А. Н. Латышева // Журнал исследований социальной политики. — 2017. — Т. 15. — № 4. — С. 660–668. DOI: 10.17323/727-0634-2017-15-4-660-668; EDN: YMEPAS
15. **Александрова, О. А.** Концептуальные подходы к формированию предпосылок для эффективного финансового просвещения населения России / О. А. Александрова, Н. В. Аликперова, К. В. Виноградова, Ю. С. Ненахова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2020. — Т. 13. — № 4. — С. 169–185. DOI: 10.15838/esc.2020.4.70.10; EDN: KXVMQB

Сведения об авторах:

Александрова Ольга Аркадьевна, д.э.н., зам. директора по научной работе, ИСЭПН ФНИСЦ РАН; проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

Контактная информация: e-mail: a762rab@mail.ru; ORCID: 0000-0002-9243-9242; РИНЦ SPIN-код: 4419–6003.

Борковская Екатерина Игоревна, аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия.

Контактная информация: e-mail: katrin_borkovskaya@mail.ru; РИНЦ SPIN-код: 2484–1850.

DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-221-232

READINESS OF MOSCOW RESIDENTS FOR FINANCIAL RELATIONS IN THE FORMAT OF SHARING ECONOMY

Olga A. Aleksandrova^{1,2*}, Ekaterina I. Borkovskaya²

¹ISESP FCTAS RAS

(32 Nakhimovsky prospect, Moscow, Russia, 117218)

²Financial University under the Government of the Russian Federation,

(49 Leningradsky prospect, Moscow, Russia, 125993)

*E-mail: a762rab@mail.ru

For citation:

Aleksandrova O. A., Borkovskaya E. I. Readiness of Moscow residents for financial relations in the format of sharing economy. *Narodonaselenie [Population]*. 2025. Vol. 28. No. 2. P. 221-232. DOI: 10.24412/1561-7785-2025-2-221-232 (in Russ.)

Abstract. Recently, several trends have been observed that influence behavior of the population in the financial sphere. On the one hand, the burden of financing vital needs (medical care, housing, provision in old age) is increasingly shifting onto the shoulders of the citizens themselves, forcing them to think about additional sources of income. On the other hand, savings in rubles are being devalued by inflation, and the usual forms of storage are becoming less accessible or reliable — real estate is becoming more expensive, and a number of restrictions are imposed on foreign currency. Raising the key rate by the RF Central Bank, on the one hand, leads to such an influx of depositors tempted by high interest rates on deposits that rumors arise about a possible «freezing» of deposits, and on the other hand, it makes bank loans virtually inaccessible to citizens and small businesses. Thus, there is a number of problems faced by both those who need funds and those who strive to preserve or increase their savings. In the

modern world, one of the ways to connect these two groups of interests is crowdlending — collective lending using digital platforms. In Russia, this segment of the sharing economy appeared in the early 2010s, however, despite the presence of objective prerequisites, the pace of its development remains low, especially in comparison with developed countries. The presented results of a sociological study characterize the attitude of Moscow residents to participation in crowdlending. Although a significant part of Muscovites with savings assesses the current opportunities for preserving and increasing them as insufficient, they are divided in half in terms of their willingness to participate in crowdlending. Unwillingness is associated with distrust of borrowers, platform organizers and the law enforcement system. Those who express willingness are attracted to crowdlending by independence of choosing investment projects, technological innovations, higher profitability, as well as the desire to do something common to all, to be involved in the development of other people and projects.

Keywords: population, Moscow, business, sharing economy, financial behavior, savings, investments, lending, crowd finance, crowd lending.

References and Internet sources

1. Sirotkin A. S. Didzhitalizatsiya i kraudfinansy: osobennosti i perspektiva v sfere finansovykh tekhnologii [Digitalization and crowdfunding: features and prospects in financial engineering]. Voprosy innovatsionnoy ekonomiki. [Russian Journal of Innovation Economics]. 2019. Vol. 1. No. 4. P. 1661–1676. DOI: 10.18334/VINEC.9.4.41453 (in Russ.)
2. Akhmediyeva M. S. Kraudfinansy, sostoyaniye i perspektivy razvitiya na sovremennoy etape [Crowdfinance, state and development prospects at the present stage]. Simvol nauki [Symbol of Science]. 2017. Vol. 1. No. 4. P. 36–44. (in Russ.)
3. Platonova E. D. Issledovaniye genezisa i evolyutsii kontseptsii sheringovoy ekonomiki v zarubezhnykh publikatsiyakh (po materialam bazy dannykh Scopus) [Study of the genesis and evolution of the concept of sharing economy in foreign publications (based on the Scopus database)]. Vestnik yevraziyskoy nauki [The Eurasian Scientific Journal]. 2019. Vol. 11. No. 1. P. 34. (in Russ.)
4. Borkovskaya E. I. Stolichnyy karshering: otnosheniye moskvichey k novym modelyam potrebleniya transportnykh uslug [Carsharing in capital city: the attitude of Muscovites to new models of consumption of transport services]. Narodonaselenie [Population]. 2024. Vol. 27. No. 1. P. 60–70. DOI: 10.24412/1561-7785-2024-1-60-70 (in Russ.)
5. Taranov P. V., Basenko A. M. Shering v nedvizhimosti: klyuchevyye trendy v mirovoy ekonomike [Sharing in real estate: key trends in the world economy]. Gumanitarnyye, sotsial'no-ekonomicheskije i obshchestvennyye nauki [Humanities, Socio-Economic and Social Sciences]. 2023. No. 2. P. 230–233. DOI: 10.23672/SAE.2023.43.81.001 (in Russ.)
6. Bartova M. A., Klyuchnikov E. E., Yakovleva M. O. Kraud-platformy kak al'ternativnyy istochnik finansirovaniya biznesa: zarubezhnaya i otechestvennaya praktika [Crowd platforms as an alternative source of business financing: foreign and domestic practice]. E-SCIO [E-SCIO]. 2020. No. 5. P. 188–200. (in Russ.)
7. Kilborn J. J. Crowdfunding and Crowdlending in the US: Regulations, Exemptions, and Outcomes. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3362591 (Accessed: 13 February 2025).
8. Ribeiro-Navarrete S., Piñeiro J., López-Cabarcos M. A., Palacios-Marqués D. Crowdlending: mapping the core literature and research frontiers. Available at: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11846-021-00491-8> (Accessed: 12 February 2025). DOI: 10.1007/s11846-021-00491-8
9. Anisimov I. V. Kraudfanding v sovremennykh rossijskikh issledovaniyakh zhurnalistiki [Crowdfunding in modern Russian journalism studies]. MediaAl'manakh [Media Almanah]. 2019. No. 6. P. 36–46. DOI: 10.30547/mediaalmanah.6.2019.3646 (in Russ.)
10. Gerber E., Hai J. Crowdfunding: motivations and deterrents for participation. ACM Transactions on Computing-Human Interaction. Vol. 20. No. 6. Article 34. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/275961145> (Accessed: 11 February 2025).

11. Gordeev M. N. Prediktory uspehnosti kraudfandingovogo proekta [Predictors of success in a crowdfunding project]. EKO [ECO]. 2019. No. 8(542). P. 179–192. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2019-8-179-192 (in Russ.)
12. Aaker J. L., Akutsu S. Why do people give? The role of identity in giving. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/325641905> (Accessed: 11 February 2025).
13. Martínez-Climent C., Guijarro-García M., Carrilero-Castillo A. The motivations of crowdlending investors in Spain. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/3475867700> (Accessed: 11 February 2025).
14. Latysheva A. N. Eto ne prosto biznes: sotsial'naya sostavlyayushchaya rossijskogo kraudfandinga [Not just a business: the social components of Russian crowdfunding]. Zhurnal issledovaniy sotsial'noj politiki [The Journal of Social Policy Studies]. 2017. Vol. 15. No. 4. P. 660–668. DOI: 10.17323/727-0634-2017-15-4-660-668 (in Russ.)
15. Aleksandrova O. A., Alikperova N. V., Vinogradova K. V., Nenakhova Yu. S. Kontseptual'nyye podkhody k formirovaniyu predposylok dlya effektivnogo finansovogo prosveshcheniya naseleniya Rossii [Conceptual approaches to creating the preconditions for effective financial education of the Russian population]. Ekonomicheskije i sotsial'nyje peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast]. 2020. Vol. 13. No. 4. P. 169–185. DOI: 10.15838/esc.2020.4.70.10 (in Russ.)

Information about the authors:

Aleksandrova Olga Arkadyevna, Doctor of Economics, Deputy Director for Research, ISESP FCTAS RAS; Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.
Contact information: e-mail: a762rab@mail.ru, ORCID: 0000-0002-9243-9242; Elibrary SPIN-code: 4419–6003.

Borkovskaya Ekaterina Igorevna, Postgraduate Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.
Contact information: e-mail: katrin_borkovskaya@mail.ru, Elibrary SPIN-code: 2484–1850.

Статья поступила в редакцию 09.12.2024, утверждена 28.04.2025, опубликована 30.06.2025.