



## АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ КРЕДИТОВАНИЯ

к.э.н., доц. **Абдуллаева Шахло**

Ташкентский филиал Российского экономического  
университета имени Георгия Валентиновича Плеханова  
ORCID: 0000-0001-7738-838X

[ashr@mail.ru](mailto:ashr@mail.ru)

**Рахимбеков Абдуллобек**

Учтепинский филиал акционерного общества InFinBank,  
Ташкентский филиал Российского экономического  
университета имени Георгия Валентиновича Плеханова  
ORCID: 0009-0007-7856-0883

[rahimbekov99@mail.ru](mailto:rahimbekov99@mail.ru)

**Аннотация.** В статье отмечается необходимость совершенствования кредитной деятельности коммерческих банков на основе внедрения цифровых технологий в процесс оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков. Представлен анализ инновационных моделей кредитования зарубежных стран, рассмотрены вопросы управления кредитной деятельностью и кредитными рисками, основные направления развития цифровизации банковской деятельности.

**Ключевые слова:** кредит, кредитоспособность, коммерческий банк, заемщик, финансовая устойчивость, венчурный фонд, краудлендинг, краудфандинг, P2P кредитование, FinTech, цифровой банкинг, цифровизация банковской деятельности.

## KREDITLASHNING INNOVATSION MODELLARINI ISHLAB CHIQUISHDA XORIJIY TAJRIBANI TAHLIL QILISH

i.f.n., dots. **Abdullaeva Shaxlo**

Georgiy Valentinovich Plexanov nomidagi  
Rossiya iqtisodiyot universiteti Toshkent filiali

**Rahimbekov Abdullobek**

«InFinBank» aksiyadorlik jamiyati Uchtepa filiali,  
Georgiy Valentinovich Plexanov nomidagi  
Rossiya iqtisodiyot universiteti Toshkent filiali

**Annotatsiya.** Maqolada potensial qarz oluvchilarning kredit qobiliyatini baholash jarayonida raqamli texnologiyalarni joriy etish asosida tijorat banklarining kreditlash faoliyatini takomillashtirish zarurligi qayd etilgan. Xorijiy mamlakatlarda kreditlashning innovatsion modellari tahlili taqdim etilib, kredit faoliyati va kredit risklarini boshqarish masalalari, bank faoliyatini raqamlashtirishni rivojlantirishning asosiy yo'nalishlari ko'rib chiqildi.

**Kalit so'zlar:** kredit, kreditga layoqatlilik, tijorat banki, qarz oluvchi, moliyaviy barqarorlik, venchur fondi, kraudlending, kraudfanding, P2P kreditlash, FinTech, raqamli banking, bank faoliyatini raqamlashtirish.

## ANALYSIS OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE LENDING MODELS

*PhD, assoc. prof. Abdullaeva Shakhlo*

*Tashkent Branch of Plekhanov Russian University of Economics  
Rahimbekov Abdullobek*

*Uchtepa branch of InFinBank Joint Stock Company,  
Tashkent Branch of Plekhanov Russian University of Economics*

**Abstract.** *The article notes the need to improve the lending activities of commercial banks based on the introduction of digital technologies in the process of assessing the creditworthiness of potential borrowers. An analysis of innovative lending models in foreign countries is presented, issues of managing credit activities and credit risks, the main directions of development of digitalization of banking activities are considered.*

**Keywords:** *credit, creditworthiness, commercial bank, borrower, financial stability, venture fund, crowdlending, crowdfunding, P2P lending, FinTech, digital banking, digitalization of banking.*

### **Введение.**

Развитие современной экономики страны во многом зависит от эффективной деятельности банковского сектора, а также его взаимодействия с хозяйствующими субъектами и предпринимателями. Именно коммерческие банки осуществляют мобилизацию и аккумуляцию денежного капитала, превращая его в основной источник финансирования, с одной стороны, производства новых товаров и услуг, с другой укрепления покупательской способности потребителей. На протяжении последних десятилетий в качестве важнейшего элемента развития банковского кредитования выступают инновации, в том числе технологические, структурные, продуктовые и т.д. Анализ зарубежного опыта развития инновационных моделей кредитования предполагает изучение успешных практик в различных странах для выявления и адаптации передовых подходов к финансированию инноваций. Это включает в себя изучение опыта использования новых технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект в кредитных процессах, лучших практик в области развития венчурного финансирования, краудлендинга, P2P – кредитования (краудфандинг), FinTech и поддержки инноваций на ранних стадиях, а также правовых и регуляторных аспектов, что может стать основой для разработки инновационных моделей кредитования, способствующих экономическому росту и развитию кредитного рынка нашей страны.

### **Обзор литературы.**

В научной литературе, анализируя современные тенденции развития кредитных операций, в частности Шарипова (2025) отмечает, что «в последние годы банки начали внедрять инновационные решения для улучшения доступности финансовых услуг для населения и бизнеса. Важнейшими направлениями являются развитие микрофинансирования, экологических и социальных кредитов, а также внедрение современных технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект, для повышения безопасности и эффективности кредитования. Кроме того, цифровизация процессов кредитования и развитие мобильных приложений делают кредиты более доступными и удобными для заемщиков. Развитие новых кредитных продуктов способствует экономическому росту и улучшению финансовой инклюзии в Узбекистане».

Также Криворучко, Медведева, Ризванова (2023) считают, что в банковском кредитовании «...цифровизация может охватывать как отдельные процессы, так и всю совокупность, включая управленческие решения. Например, вместо (или в дополнение)

кредитного анализа, проводимого одним или несколькими специалистами, предлагается программное обеспечение для скоринга, которое выдает заключение на основе обработки вводимой информации, и таким образом, не зависит от субъективного фактора».

Таким образом можно сказать, что современные процессы цифровизации направлены на обеспечение прозрачности, инклюзивности и объективности банковского кредитования. Одновременно Алиевым (2024) отмечается, что усиливаются условия конкуренции на рынке банковских и расчетных операций, в которую часто достаточно активную позицию занимают небанковские институты. «Список банковских услуг, предлагаемых новыми цифровыми банками, схож с услугами финтех-компаний, операции по счетам, выдача кредитов, инвестиции, работа с депозитами». Однако ученые утверждают, что несмотря на стремительный рост цифрового банкинга, по объемам банковских транзакций он значительно уступает в объемах управляемых активов. «За последнее десятилетие популярность цифровых банков резко возросла. Они привлекают миллионы клиентов удобными мобильными интерфейсами, низкими комиссиями и инновационными финансовыми продуктами. Несмотря на впечатляющий рост числа пользователей, их финансовое влияние по-прежнему уступает традиционным банковским учреждениям. Ярким примером является WeBank, который несмотря на то, что у него около 400 миллионов пользователей, что делает его крупнейшим цифровым банком в мире по количеству клиентов, в 2023 г. управлял общими активами всего в размере 74 млн долларов США. По состоянию на июнь 2025 г. в Европейском союзе насчитывалось 4752 кредитных учреждения. В Европе около 1,8 млн человек работают в кредитных учреждениях, при этом некоторые сотрудники банков обслуживают более 200 клиентов. Банковский сектор Германии в 2025 г. работал в два раза больше коммерческих банков, чем в любой другой европейской стране, несмотря на устойчивую тенденцию к снижению в течение многих лет» (Ниязбекова, 2025).

Тем не менее цифровые технологии являются неоспоримым фактором развития банковских операций, определяющим будущее конкурентоспособность финансового сектора, как и, в целом экономики страны. «Цифровизация экономики является важной составляющей экономического развития большинства стран и может стать институциональной основой устойчивого роста производства и уровня жизни людей в будущем. Развитие практически всех отраслей экономики подвержено цифровизации в той или иной степени» (Стародубцева, Маркова, 2018).

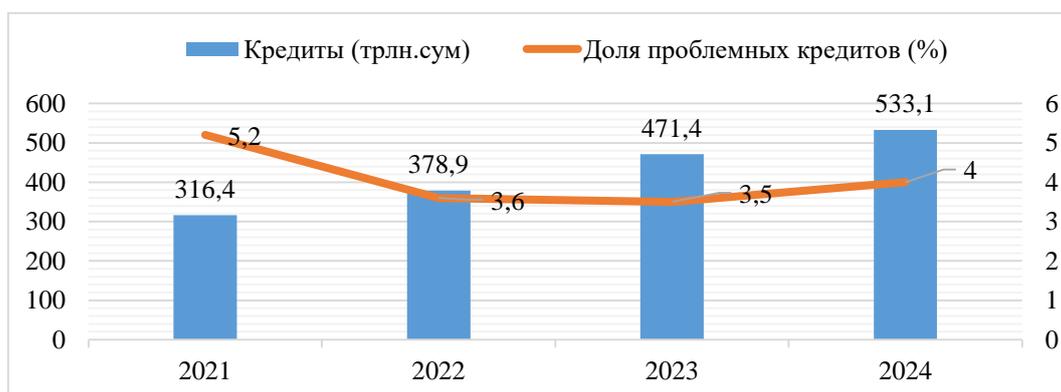
### **Методология исследования.**

Методами исследования являются исторический и системный анализ, также для решения поставленных задач использовались методы обобщения, горизонтальный и вертикальный финансовый анализ, методы синтеза и дедукции. При подготовке исследования использовались статистические данные Центрального банка Республики Узбекистан.

### **Анализ и обсуждение результатов.**

По итогам 2024 года в Узбекистане темпы роста общего объема кредитных вложений в экономику замедлились до 14% (в 2023 году – 23,3%), при этом рост кредитных вложений в национальной валюте замедлился до 19% (в 2023 году – 27,9%). Однако доля проблемных кредитов, возникших преимущественно в период пандемии коронавируса, в последствии имеющая тенденцию снижения к 2023 году, по итогам 2024 года опять выросла и составила 4%. Главным источником стал резкий рост розничного дистанционного кредитования и предоставления микрозаймов. В 2024 году в рамках программы развития семейного предпринимательства, все процессы, связанные с

выдачей кредитов, осуществлялись полностью цифровом формате через единую электронную платформу Oilakredit.uz. (Годовой отчет, 2025).



**Рисунок 1. Динамика изменения кредитного портфеля коммерческих банков Узбекистана и доли проблемных кредитов (Годовой отчет, 2025)**

Повышение автоматизации кредитных решений делает критически важными вопросы интерпретируемости: банк должен понимать, какие факторы повлияли на решение, и обеспечивать воспроизводимость результатов. Параллельно возрастает значение управления модельным риском, контроль качества на независимой выборке, мониторинг стабильности факторов и дрейфа данных, корректное документирование модели и её ограничений.

Банки всё чаще используют модели машинного обучения, способные выявлять нелинейные зависимости и взаимодействия факторов риска. При этом в реальной зарубежной практике распространены гибридные подходы, сочетающие: бизнес-правила и ограничения, статистические модели скоринга, ML-компоненты для улучшения качества классификации. Такая архитектура позволяет обеспечить управляемость кредитной политики и повысить точность решений без потери контролируемости процесса.

Эффективность оценки кредитоспособности определяется не только точностью модели, но и качеством её интеграции в процессы: сбор и проверка данных, принятие решения, выдача, мониторинг и работа с ранними признаками ухудшения качества. В рамках цифрового кредитного конвейера усиливается роль KPI, в том числе скорость принятия решения, уровень одобрения, доля просрочки, стоимость риска и показатели раннего предупреждения.

Одним из ключевых направлений повышения эффективности оценки кредитоспособности является переход от ограниченного набора статических финансовых показателей к использованию комплексных цифровых данных о поведении заёмщика. Применение технологий больших данных и искусственного интеллекта позволяет интегрировать транзакционные, поведенческие и временные характеристики клиентов в единую аналитическую витрину. Это обеспечивает более полное отражение платёжной дисциплины, устойчивости денежных потоков и финансовых привычек заёмщика, что особенно важно при оценке клиентов с неполной кредитной историей.

Повышение эффективности оценки кредитоспособности целесообразно обеспечивать за счёт внедрения гибридных моделей, сочетающих традиционные правила кредитной политики с алгоритмами машинного обучения. Использование логистической регрессии, градиентного бустинга и ансамблевых моделей позволяет выявлять сложные нелинейные зависимости между характеристиками заёмщика и кредитным риском, в то время как бизнес-правила обеспечивают управляемость и соответствие регуляторным требованиям.

Кроме активно развивающихся инновации в банковском секторе на основе цифровых технологий в зарубежной практике также успешно развиваются финансовые инновации на основе стремления диверсифицировать инструменты кредитования и привлечения заемных средств на основе использования цифровых технологий.

Таблица 1.

### Основные инновационные модели кредитования

Модель	Описание	Примеры стран
<b>P2P-кредитование</b> (peer-to-peer)	Онлайн-платформы, связывающие заёмщиков и инвесторов без банков	Великобритания, Китай, США
<b>Микрофинансирование</b>	Малые кредиты для населения с низким доходом	Индия, Бангладеш, Филиппины
<b>Buy Now, Pay Later (BNPL)</b>	Отложенная оплата товаров и услуг через финтех	США, Австралия, Германия
<b>Краудлендинг</b>	Коллективное кредитование проектов от частных лиц	Франция, Нидерланды
<b>Цифровые кредиты через мобильные приложения</b>	Автоматизированное кредитование на основе цифрового следа	Кения, Индонезия, Бразилия
<b>Кредитование на основе Big Data и AI</b>	Оценка платёжеспособности по нетрадиционным данным	Китай (Ant Group), США

Одним из успешно масштабируемым во всех странах является опыт коммерциализации новаций на основе использования венчурного капитала для финансирования инновационных проектов на начальных стадиях становления компании. Эффективная организация венчурного финансирования является важной задачей для государства, поскольку его влияние на экономику страны выражается в повышении инновационной и инвестиционной активности, развитии инновационного потенциала страны, повышения конкурентоспособности экономики страны в целом.

Таблица 2.

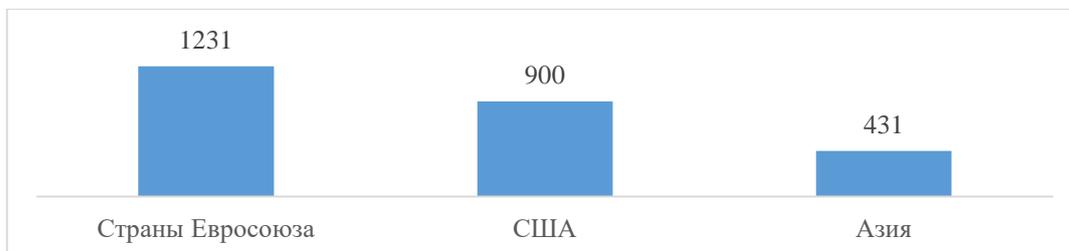
### Примеры успешного зарубежного опыта развития венчурного финансирования (Панова, 2018)

<b>США</b>	Развитая система венчурного финансирования, активное использование краудфандинга, наличие институтов поддержки инноваций на ранних стадиях.
<b>Израиль</b>	Высокий уровень инновационной активности, развитая система поддержки стартапов, активное использование ГЧП для финансирования инфраструктурных проектов.
<b>Китай</b>	Активное развитие FinTech сектора, использование больших данных и искусственного интеллекта в кредитовании, активная поддержка со стороны государства.

Другим активным инструментом привлечения средств при помощи Интернет-технологий стал краудфандинг, который во многих странах объединяет добровольное сетевое финансовое сотрудничество людей для решения социально-экономических проблем. Можно предположить, что в ближайшем будущем он станет одним из основных финансовых механизмов инвестирования населением сбережений в качестве софинансирования инициативного бюджета. Краудфандинг позволяет широкому кругу непрофессиональных инвесторов участвовать в инновационном и венчурном финансировании, являясь реальной альтернативой микрофинансированию, поскольку

в отличие от последнего имеет принципиально иную философию.

В основе краудфандинга лежит не привлечение ресурсов для немедленного потребления, а их аккумуляция для развития инвестиционного проекта, который будет иметь отдачу в будущем. Для малого и среднего бизнеса это удобный и дешевый способ привлечения средств. Краудфандинг позволяет собирать необходимые денежные средства, привлекая инвесторов, которые хотят получить доступ к проекту. Они добровольно объединяют деньги или другие ресурсы, чтобы поддержать авторов интересующей идеи.



**Рисунок 2. Количество мировых краудфандинговых платформ (Панова, 2018)**

Как правило, для краудфандингового проекта устанавливается конкретный срок окончания инвестирования. Принципом краудфандинга является прозрачность всех денежных потоков. Инвестор (бэкер) должен понимать, куда и в каком размере ушли его деньги. Взамен он получает либо часть будущей прибыли проекта, либо внесенные средства в полном размере. Некоторые проекты предусматривают безвозмездное пожертвование.

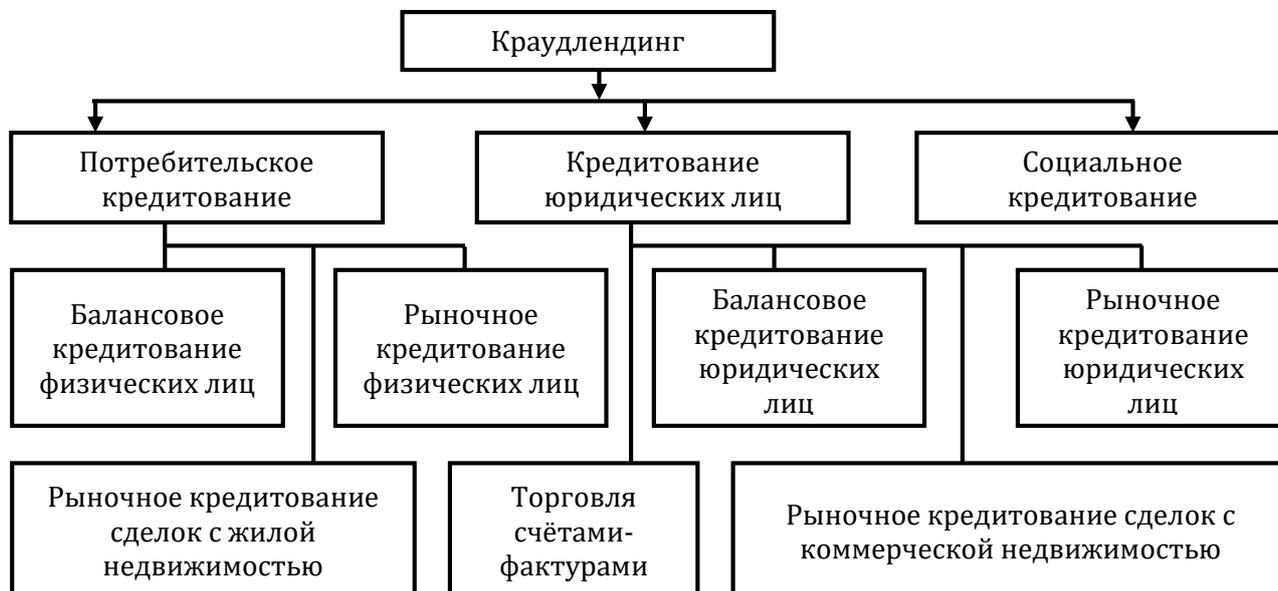
Обычно краудфандинг используют, когда речь идет о запуске стартапа. Этот метод сбора средств также подходит для благотворительных, образовательных, экологических проектов и интернет-площадок разного спектра, к примеру, онлайн-СМИ. Лидерами по объемам рынка краудфандинга являются Китай, Япония, Южная Корея и США, где доля таких вложений на инвестиционном рынке составляет от 2% до 5%.

Количество мировых краудфандинговых платформ растет экспоненциально. В 2021 году в мире их насчитывалось около 700, 191 из которых были созданы на территории США. На конец 2024 года общее количество платформ достигло 2 948. Большая их часть расположена на территории Европейского Союза (1 231 платформа), в США – 900 платформ, в Азии – 431 платформа. В Европе чуть более четверти всех платформ работают во Франции имеется 160 платформ, в Нидерландах – 149, в Германии – 148, в Италии – 107 и в Испании – 1006. Платформы США с суммарным объемом в 29 млрд Доллары США доминируют на глобальном рынке, доли Европейского Союза и Азии составляют на нем 19,1 млрд Доллары США и 6,2 млрд Доллары США соответственно. Эти три региона обеспечивают около 92% глобальной деятельности краудфандинга (Женисбекова, 2025).

Возрастающая популярность краудфандинга объясняется простотой, быстротой и доступностью сбора средств по сравнению с государственным инвестированием и сложными процедурами банковского кредитования. Проведенное исследование показало, что основными проблемами развития краудфандинга на национальном уровне являются недостаточность нормативно-правового регулирования, отсутствие крупных инвесторов или конкуренции, непрозрачность работы краудфандинговых платформ, низкий уровень доверия населения. Развитию краудфандинга способствует интерес со стороны государства, формирование положительной репутации коммерческих компаний, формирование информационной инфраструктуры цифровой экономики.

Также с традиционным банковским кредитованием стали успешно конкурировать специальные сервисы – кредитные P2P-платформы. Данные онлайн-площадки

появились относительно недавно, но уже успели получить достаточно широкое распространение в ряде стран. Прогнозируется, что глобальный рынок P2P-кредитования продолжит свой рост в ближайшие 5 – 6 лет (Казаченок, 2018). При этом в мире до сих пор не сформированы единые подходы к регулированию данной деятельности, а знания обычных граждан о P2P-кредитовании имеют достаточно фрагментированный характер.



**Рисунок 3. Классификация краудлендинга (Шкурдалов, 2020)**

Прежде чем приступить к анализу рынка P2P-кредитования, необходимо сформировать четкое представление об особенностях данных заимствований. Под P2P-кредитованием (P2P от англ. «peer-to-peer» – пиринговый, или одноранговый) следует понимать предоставление заемных средств одним физическим или юридическим лицом другому через специализированные кредитные интернет-площадки (P2P-платформы) без прямого посредничества со стороны банка или других традиционных финансовых учреждений (Кострубина, 2022).

Альтернативными названиями P2P-кредитования являются финансово-возвратный краудфандинг (financial return crowdfunding), маркетплейс-заимствования (market place landing), или краудлендинг. В краудлендинге, в отличие от краудфандинга, денежные средства инвестируют не безвозмездно. Здесь действует принцип возвратности и получения дохода. Частные инвесторы инвестируют денежные средства с целью получения дохода, но в отличие от краудинвестинга они не получают права на долю в бизнесе. Ключевой особенностью краудлендинга является реализация всех операций через P2P-платформу, обеспечивающую прямое взаимодействие заемщиков и потенциальных инвесторов. В рамках краудлендинговой модели сначала все заявки на кредитование размещаются на интернет-площадке и проходят первичную экспертизу. Далее организаторы онлайн-платформы совместно с экспертами отбирают соответствующие требованиям инвестиционные проекты и запускают процедуру юридической регистрации их участников (заемщиков) для официального допуска на интернет-площадку (Naidji, 2022). Инвестор (кредитор), используя интернет-площадку, отбирает проекты и отправляет заявку (с указанием своих данных) на участие в проекте организаторам P2P-платформы, после чего происходит оформление договора (между заемщиком, кредитором и интернет-площадкой). Договор заверяется либо с помощью электронной подписи, либо письменно и через курьера отправляется организаторам интернет-площадки.

Затем осуществляется перечисление кредитных средств, при этом краудлендинговая компания за предоставленные услуги взимает плату P2P платформы применяют два подхода для сопряжения заинтересованных кредиторов и заемщиков – аукционный и прямой.

Таблица 2.

## Типы P2P платформ (Banjo, 2025)

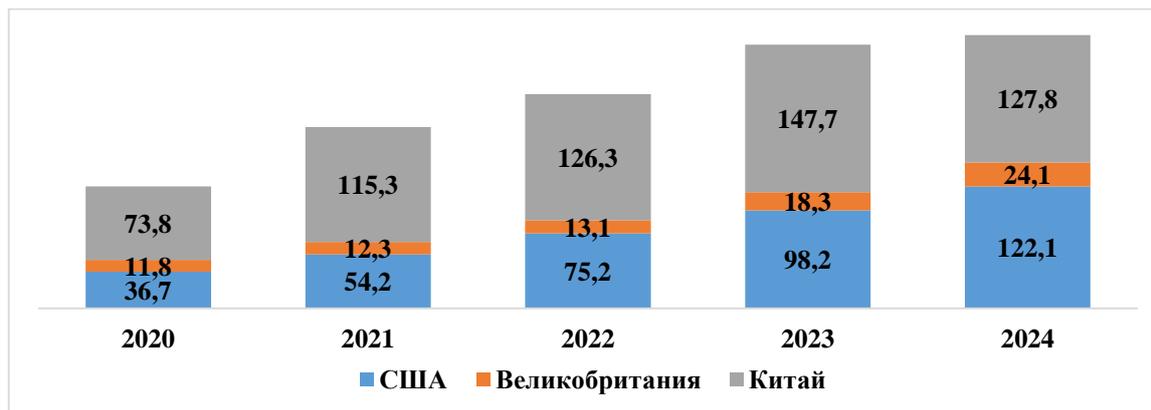
Тип платформы	Обязанности/функционал
P2P кредитование	Оформление сделок: составление юридически корректных договоров между заемщиком и кредитором, верификация участников с проверкой их финансовой истории
	Проверка платежеспособности заемщиков
	Контроль за возвращением долга и внедрение механизмов для взыскания средств в случае необходимости
Вознаградительный краудфандинг	Принятие к публикации только проектов, где полностью описаны условия
	Проверка проектов, чтобы минимизировать риск мошенничества
	Контроль за получением обещанных вознаграждений
	Обеспечение безопасных платежей через платформу
Инвестиционный краудфандинг, включая токенизацию недвижимости	Контроль за использованием привлеченных средств
	Комплексная проверка проектов
	Публикация проектов, в которых четко прописаны риски/капитализация/уровень дохода и прочее
	Публикация проектов, в которых четко прописаны риски/капитализация/уровень дохода и прочее

Аукционный подход основан на использовании онлайн-аукциона, в рамках которого заемщики и кредиторы при выходе на онлайн-площадку указывают наиболее приемлемые для себя процентные ставки в зависимости от уровня риска. Как только новые заемщики попадают на P2P-платформу, им подбирают кредиторов, готовых в них инвестировать. В случае, если спрос на займы по предлагаемым процентным ставкам ниже предложения, P2P-платформа начинает осуществлять автоматический обратный аукцион, постепенно увеличивая процентные ставки по займам, пока не будет достаточно кредитных заявок для обеспечения финансирования проектов в полном объеме. В результате заемные средства предоставляются по ставкам, которые могут быть выше первоначальных, но при этом не превосходят максимальный уровень стоимости кредитов, приемлемый для заемщиков.

Прямой подход является более простым и представляет собой автоматический подбор заемщиков и кредиторов по заранее заявленным рыночным процентным ставкам, которые устанавливаются на P2P-платформе для каждой отдельной категории риска инвестиционных проектов. В то же время это может приводить к задержке в подборе кредиторов, поскольку, как правило, в данном случае существует дисбаланс между большим количеством заемщиков и малым количеством кредиторов. Для выравнивания спроса и предложения на заемные ресурсы P2P-платформы могут регулировать уровни процентных ставок. Таким образом, отличительной особенностью краудлендинга является кредитование посредством специализированных интернет-площадок, на которых происходит предоставление заемных ресурсов кредиторами (инвесторами) заемщикам без прямого участия банков как финансовых посредников. Следует отметить, что доход краудлендинговых сервисов генерируется за счет комиссионных, взимаемых с заемщиков, части начисленных процентов по выданным кредитам, а также дополнительных сборов (в том числе сборов за просрочку по кредитам).

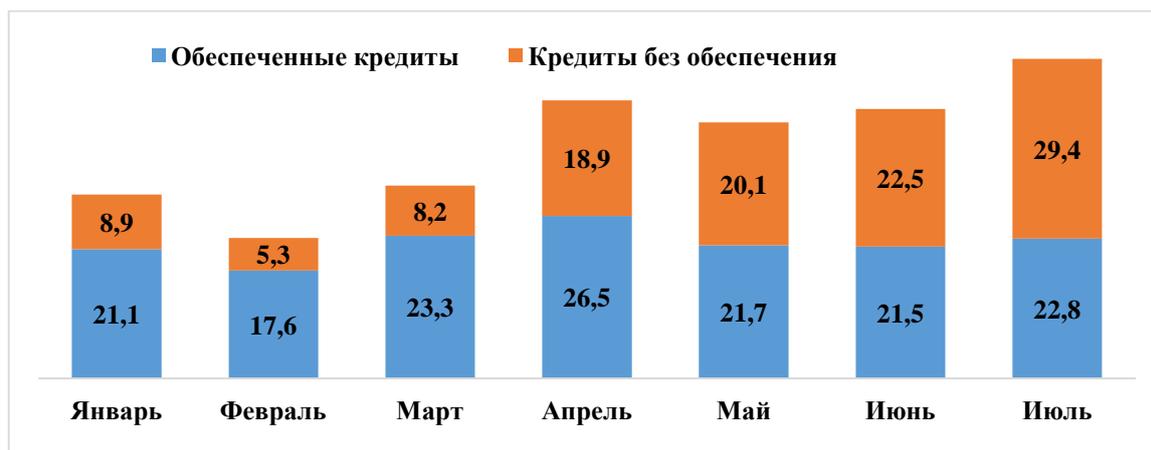
Типичный сервис P2P-кредитования выступает в качестве интернет-платформы, объединяющей кредиторов и заемщиков. Типовая платформа позволяет проводить оценку кредитоспособности заемщиков, предоставляет услуги по сбору просроченной задолженности и удобной оплаты по выданным кредитам.

За предоставление услуг P2P платформа взимает комиссию в размере 2–5% от суммы займа с заемщика и до 1% годовых с кредитора за обслуживание займов. При дальнейшем развитии рынка P2P кредитования следует ожидать снижение размера комиссии, с одновременным появлением премиум тарифов. При этом стоит упомянуть что из-за исключения посредников и более низких транзакционных издержках все участники сделки получают более выгодные условия нежели чем при работе с традиционными банковскими организациями.



**Рисунок 4. Объемы P2P кредитования по странам, млрд, долл. США (Morgan Stanley, 2015)**

Китай также относится к числу крупнейших национальных рынков P2P-займовЮ который растет быстрыми темпами. В 2009 году его объем составлял всего 30 млн. долл. США, в 2024 году – 940 млн. долл. США. Первая платформа P2P кредитования в Китае была запущена в 2007 году, в конце 2024 года их количество достигло 1575 платформ (Morgan Stanley, 2015).



**Рисунок 5. Обеспеченные и необеспеченные кредиты в платформе ZORA за 2025 году (млрд. долл. США) (Morgan Stanley, 2015)**

Несмотря на то, что краудфандинг способен предоставить уникальную возможность получения займов для многих предпринимателей, он как достаточно новый и не широко распространенный на данный момент способ инвестирования несет в себе и некоторые риски, которые в обязательном порядке должны приниматься во

внимание как инвесторами, так и авторами проектов, рассчитывающих на стартовую финансовую поддержку:

1. Асимметрия информации – когда речь идет о платформах для кредитования, кредитор подвергается риску асимметрии информации, поскольку он полностью зависит от сведений, предоставленных ему заемщиком, и не имеет возможности выполнить дополнительную проверку на уровне организации.

2. Отсутствие гарантии возврата инвестиций – в отличие от традиционных моделей финансирования, в краудфандинге обычно не применяются формы обеспечения возвратности средств, таких как залог (имущество, ценные бумаги) и поручительство. Так, национальные программы гарантирования (страхования) вкладов и инвестиций многих стран не включают и не покрывают средства, вложенные в краудфандинговые проекты. Например, в Великобритании краудфандинг не включен в Программу компенсации финансовых услуг, в соответствии с которой инвестор в случае банкротства компании получает возмещение суммы инвестиций, не превышающей 75 тыс. фунтов стерлингов (Hayes, n.d.). Кроме того, на деятельность краудфандинговых платформ не накладываются ограничения, принятые для традиционного финансового рынка. Например, при вложении денег в американские инвестиционные трасты недвижимости компания должна распределять инвесторам 90% полученных доходов, в то время как при использовании краудфандинга недвижимости данное обязательство отсутствует.

3. Передача кредитного риска инвесторам – отличие P2P-займов от банковских заключается в том, что кредитный риск несет не организация-посредник (в отличие от банка), принимающая денежные средства, а сами кредиторы. Это сильно отличается от традиционной бизнес-модели банковского бизнеса, где банк принимает депозиты и берет на себя все риски. В этом случае риск вкладчика не зависит напрямую от риска невозврата кредита, который банк предоставляет заемщику. Основной причиной потери доходов по инвестициям, а также потери денежных средств, вложенных в компанию, привлекающую инвестиции на краудфандинговой платформе, может выступить риск банкротства или дефолта этой компании.

К настоящему времени исследователями разработано и протестировано множество финансово-экономических моделей для оценки вероятности дефолта организации. Многие из них успешно прошли проверку временем, имеют определенный стандарт и активно используются в мировой практике. С точки зрения объясняющих переменных, применяемых в мировой практике подходы (модели) к определению вероятности наступления неблагоприятного для организации события можно разделить на пять групп: балансовые, рыночные, макроэкономические, рейтинговые, гибридные. Таким образом, можно сделать вывод о том, что модели оценки кредитного риска найдут свое применение не только в коммерческих банках, но и на крауд-платформах.

В свою очередь, платформы могут самостоятельно оценивать риски и предлагать клиентам стандартизированные контракты (процентную ставку в зависимости от оценки проекта самой платформой), что значительно упрощает участие для начинающих инвесторов.

4. Риск мошенничества со стороны интернет-площадок при ранжировании займов по уровню риска и процентных ставок. Учредители интернет-площадки могут разместить на ней свой проект и поставить ему наиболее привлекательную для инвесторов оценку вне зависимости от его фактического содержания и вероятности реализации.

5. Недиверсифицированный кредитный риск у инвестора (в сравнении с депозитом в банке) – Инвесторы будут сталкиваться с недиверсифицированным кредитным риском, если они не будут активно сокращать его, финансируя проекты с

различными уровнями рисков.

6. Процентные ставки могут не компенсировать вероятность дефолта должника. Как упоминалось выше, большинство заимодавцев P2P предоставляют необеспеченные потребительские кредиты, которые обычно характеризуются высоким риском невозврата и, соответственно, высокими процентными ставками. В данном случае такие убытки должны покрываться инвесторами, то есть физическими или юридическими лицами. Исследование, проведенное на основе данных Lending Club (крупнейшей платформы займов P2P в США), показывает, что более высокие процентные ставки, взимаемые с заемщиков с высоким уровнем риска, недостаточны для компенсации большей вероятности дефолта (Vanjo, 2025).

7. Риск мошенничества и кражи идеи проекта – на начальном этапе неквалифицированному инвестору будет достаточно сложно определить реальные или мошеннические проекты. Для этого во многих странах инициаторы проекта обязаны предоставлять информацию о себе и о своем проекте сотрудникам интернет-платформы, на которой планируют размещаться, а последняя, в свою очередь, предоставляет все необходимые сведения инвесторам. Кроме того, существует риск хищения идей у инициаторов проекта, решивших собрать средства с помощью краудфандинга, более крупными или профессиональными инвесторами или корпорациями. Поэтому законодательство любой страны, регулирующее краудфинансирование, должно предусмотреть меры по защите информации или же обязать краудфандинговые платформы к заключению соглашения о неразглашении информации между инвестором и инициатором проекта.

8. Отсутствие специальных нормативных требований, выходящих за рамки стандартных правовых требований для ведения бизнеса. Краудфандинговые и P2P-компании предлагают финансовые услуги, которые на сегодняшний день обычно предоставляются традиционными банками. В отличие от последних, большинство краудфандинговых и P2P-компаний не имеют лицензии на осуществление банковской деятельности. Тем не менее активы некоторых из них уже достигли достаточно больших размеров и начали перенаправляться на оказание дополнительных финансовых услуг. Поэтому во многих странах такие компании должны иметь соответствующую лицензию на ведение банковской деятельности или деятельности кредитного учреждения.

### **Выводы.**

Таким образом, рассмотрев возможности и риски функционирования интернет-площадок, можно сделать вывод, что для развития рынка инновационных форм кредитования, в первую очередь, необходимо совершенствовать, а по отдельным аспектам создавать законодательную базу, определяющую механизм и условия функционирования на отечественном рынке краудфандинга и краудлендинга. Однако, учитывая сложившиеся экономические условия и нормы уже существующей отечественной законодательной базы, регулирующие порядок создания и деятельности хозяйственных обществ, внедрение краудинвестинга как одного из видов краудфандинга представляется затруднительным. В то же время стоит отметить, что идеи развития благотворительного и условно-возвратного краудфандинга представляются более реалистичными. В целом развитие интернет-площадок поможет процессу диверсификации рынка кредитования в стране. Тем не менее этот инструмент размещения денежных средств в большей степени подходит для тех вкладчиков, которые разбираются в бизнес-проектах и умеют проводить маркетинговый анализ рынка. Тем же, кто хочет гарантированно получать доход, кто не может самостоятельно провести анализ и не может себе позволить потерять вклад, лучше пользоваться банковскими продуктами, так как размещением денег в проекты занимаются профессионалы, а сохранность депозитов гарантируется финансовыми институтами и

государством. В то же время размещение денег на рынке краудфандинга и P2P займов может быть выгодно обеим сторонам сделки (как стороне, предоставляющей денежные ресурсы, так и стороне, их осваивающей). Таким образом, кредитные P2P-платформы уже стали частью финансового рынка, предлагая привлекательные инструменты для инвестирования частным лицам и институциональным инвесторам.

Как и в других странах, банки не всегда могут оперативно предоставить заемные средства для личных нужд граждан или развития малого бизнеса. С одной стороны, краудлендинговые платформы могут способствовать решению проблемы дефицита денежных средств, а с другой – краудлендинг может стать дополнительной возможностью для инвестирования личных накоплений населения. Однако, как показывает международный опыт, отсутствие специального регулирования повышает риски для участников рынка P2P кредитования и замедляет его развитие. Разработка и принятие нормативных и законодательных актов в данной сфере должны упростить функционирование краудлендинговых площадок и снизить уровень рискованности такого рода операций.

### *Литература / Reference:*

Banjo, B. (2025) *Wall Street is hogging the peer-to-peer lending market* [Electronic resource] / B. Banjo // Quartz, – Mode of access: <https://qz.com/355848/wall-street-is-hogging-the-peer-to-peer-lending-market>.

Hayes, D. (n.d.) *How to invest using peer-to-peer lending* [Electronic resource]. – Mode of access: <https://clark.com/personal-finance-credit/how-to-invest-using-peer-to-peer-lending>.

Morgan Stanley (2015) *Global Marketplace Lending: Disruptive Innovation in Financials*, Blue Paper, 19 May 2015, Morgan Stanley Research.

Naidji, C. (2022) *Regulation of European peer-to-peer lending Fintechs. Regulatory to improve SME's access to capital* [Electronic resource] / C. Naidji. – Working paper. – May. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/publication/316702106\\_Regulation\\_of\\_European\\_peer-to-peer\\_lending](https://www.researchgate.net/publication/316702106_Regulation_of_European_peer-to-peer_lending).

OECD. (2021) *Digital Disruption in Banking and Its Impact on Financial Inclusion*. – Paris: OECD Publishing, – 104 p.

World Bank. (2025) *Financial Inclusion Overview*. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion>.

Абдуллаев А.А. (2021) *Инновационные технологии в банковской системе Узбекистана*. – Ташкент: Iqtisodiyot, – 212 с.

Алиев У. (2024). *Цифровизация банковской сферы: международный опыт и перспективы развития в Узбекистане. Экономическое развитие и анализ*, 2(12), 261–266. <https://inlibrary.uz/index.php/eitt/article/view/64361>.

Годовой отчет (2025) Центрального банка Республики Узбекистан <https://cbu.uz/upload/medialibrary/ded/k3lrh194iz4934w1hzgsdw3obmrrdvn0/Godovoy-otchet-2025.pdf>.

Женисбекова Н. (2025). *Краудфандинг: новый импульс в мире финансов. Цифровая экономика*, 7(7), 693–702. извлечено от <https://inlibrary.uz/index.php/digital-economy/article/view/107782>.

Закон (2019) Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности» от 5 ноября. № ЗРУ-580.

Казаченок О.П. (2018) *Взаимное (P2P) кредитование как современный инструмент альтернативного финансирования* // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. №10 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimnoe-p2p-kreditovanie-kak-sovremennyyu-instrument-alternativnogo-finansirovaniya>.

Кострубина С.А. (2022) *Аббревиатуры английских и русских экономических*

терминов: контрастивный аспект // Вестник Томского гос. ун-та. – № 418.

Криворучко С.В., Медведева М.Б., Ризванова И.А. (2023) Зарубежный опыт цифровизации финансовых услуг: банки новой волны // Финансовые рынки и банки. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-tsifrovizatsii-finansovyh-uslug-banki-novoy-volny>.

Ниязбекова Ш. (2025) Развитие банковского сектора зарубежных стран в условиях цифровизации // Вестник Академии знаний. №4 (69). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-bankovskogo-sektora-zarubezhnyh-stran-v-usloviyah-tsifrovizatsii>.

Панова Е. А. (2018) Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. №1 (769). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-kak-alternativnyy-instrument-finansirovaniya-malogo-i-srednego-biznesa>.

Постановление (2020) Президента Республики Узбекистан от 12 октября 2020 г. № ПП-4851 «О мерах по дальнейшему реформированию банковской системы».

Стародубцева Е.Б., Маркова О.М. (2018) Цифровая трансформация мировой экономики // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-mirovoy-ekonomiki>.

Шарипова Н.Д. (2025). Совершенствование новых кредитных продуктов в банках Узбекистана. Международный журнал научных исследователей, 10 (2), 271–274. извлечено от <https://inlibrary.uz/index.php/ijsr/article/view/77065>.

Шкурдалов А.И. (2020) Классификация краудфандинга как инструмента коллективного финансирования проектов /// Вектор экономики. – № 10(52). – С. 45. – EDN PGBKSA.