

# КРАУДЛЕНДИНГ ПЕРЕРОС «ПЕСОЧНИЦУ»

КРИЗИС И НАДЗОР ЦБ ПОДСТЕГНУТ СПРОС НА P2B-КРЕДИТОВАНИЕ

В условиях кризиса банки ужесточают условия кредитования бизнеса, предпринимателям приходится искать альтернативные источники финансирования. Одним из них может стать краудлендинг. К 1 июля все краудлендинговые платформы должны привести свою деятельность в соответствие с новым федеральным законом. По словам экспертов, это очистит рынок от недобросовестных игроков и повысит доверие к краудлендингу.



## В роли банкиров

Краудлендинг (от англ. crowd — толпа, lending — предоставление займа, ссуды) — инструмент кредитования физическими лицами бизнес-проектов (P2B-кредитование) или частных лиц (P2P-кредитование). Краудлендинг является частью краудфинансирования — механизма коллективного привлечения инвестиций в различные проекты. В отличие от краудфандинга, при котором деньги вкладываются в проекты без цели извлечения инвестиционного дохода, и краудинвестинга (инвестирование в стартапы в обмен на долю в бизнесе или акции), краудлендинг похож на классическое кредитование, только в роли банкиров выступают физлица, которые дают ссуду заемщику на определенное время под проценты.

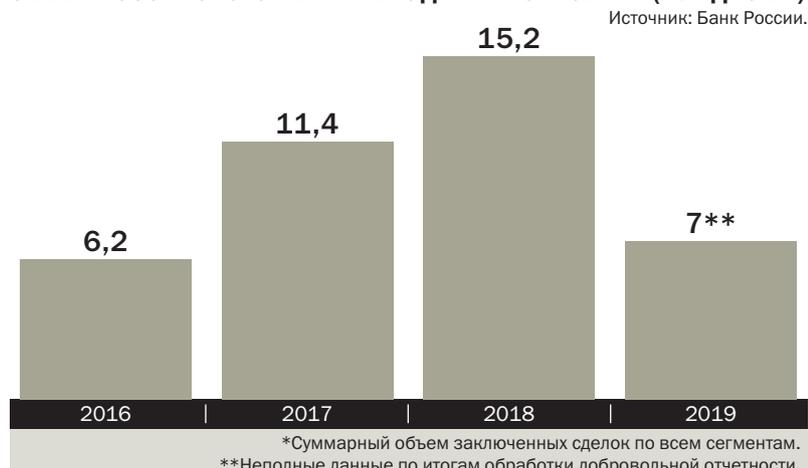
Активную роль в этом процессе играют специализированные краудлендинговые интернет-платформы. Заемщик отправляет на краудлендинговую платформу заявку на привлечение ссуды. Платформа проводит оценку заемщика: проверяется кредитная история, деловая репутация учредителей и руководителей компании, наличие судебных дел, анализируется финансовое состояние и т. д. (критерии оценки различаются в зависимости от стандартов конкретной платформы). Если заемщик успешно прошел проверку, его заявка размещается на платформе, где ее могут увидеть инвесторы. Многие краудлендинговые площадки составляют рейтинги надежности заемщиков: чем выше рейтинг, тем больше вероятность возврата ссуды. Как правило, платформы устанавливают и лимит финансирования на конкретного заемщика.

Инвесторы изучают заявку и принимают решение, какую сумму, под какой процент и на какой срок они готовы предоставить. Между инвесторами и заемщиком заключается договор, после чего краудлендинговая площадка отправляет средства инвесторов на счет клиента. При этом площадка удерживает комиссию (чаще всего с заемщика) — от 1% до 5–7% в зависимости от срока кредитования, уровня рискованности бизнеса и т. д.

В случае если заемщик задерживает платежи, платформа может начислять пени за каждый день просрочки, а если перестает платить вовсе — передает дело в суд. Степень включенности краудлендинговой платформы в процесс возврата средств «дефолтных» заемщиков зависит от условий конкретной площадки: в некоторых случаях платформа берет урегулирование таких вопросов на себя, иногда инвестору необходимо заниматься этим самостоятельно.

ТЕКСТ **Наталья Горова**  
ФОТО **Mascot/Getty Images**

## ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА КРАУДФИНАНСИРОВАНИЯ (МЛРД РУБ. \*)



## Дороже, но быстрее

По словам исполнительного директора Ассоциации операторов инвестиционных платформ Кирилла Косминского, в качестве заемщиков на краудлендинговых платформах чаще всего выступают представители малого бизнеса, которым по каким-либо причинам сложно получить кредит в банке. Например, частым поводом для отказа становится отсутствие залога. Займы на краудлендинговой платформе, как правило, дороже, чем банковские кредиты, — от 15% до 30% годовых, — а их средняя сумма составляет около 1 млн руб. По мнению представителей платформ, краудлендинг выи-

грывает в скорости и удобстве обслуживания. «На платформе JetLend решение по заявке обычно принимается за две минуты. Весь процесс проводится полностью онлайн, отсутствует привязка к какому-либо банку или открытию расчетного счета», — рассказал CEO платформы JetLend Роман Хорошев. «Предпринимателям не нужно ждать месяцами поступления денег на счет, — добавляет CEO платформы Fair Finance Инна Касьянова. — Например, вчера нам на платформу поступила заявка: компания просит 1,5 млн руб. на срок 120 дней под 23% годовых. Деньги будут собраны в течение 72 часов».

Сооснователь и GR-директор компании Money Friends Юрий Колесников считает, что краудлендинг может стать не только альтернативным источником финансирования бизнеса, но и хорошим маркетинговым инструментом для продвижения компании-заемщика на финансовом рынке.

## Осторожно, высокие риски

Минимальная сумма для инвестирования на краудлендинговых платформах начинается в среднем от десяти тысяч рублей, выступить в качестве инвестора может себе позволить практически любой россиянин. Инвесторы краудлендинговых платформ, по словам Кирилла Косминского, делятся на две категории. Первая — инвесторы, которые вкладывают небольшие суммы, как правило, до 50 тыс. руб., чтобы просто попробовать новый для себя инструмент. Вторая категория — квалифицированные (по размеру активов) инвесторы, которые диверсифицируют свой портфель в краудлендинг под хорошую доходность с управляемыми рисками.

Доходность инвестиций в краудлендинге может достигать 20–25% годовых. Но инвестор-физлицо обязан уплатить НДФЛ в размере 13%. Есть риск, что компания, которой выдан заем, обанкротится и не сможет выполнить свои обязательства. Инвестиции через кра-