

# ХОЖДЕНИЕ В НАРОД

## БАНКИ НАЧИНАЮТ ПРИСМАТРИВАТЬСЯ К БЫСТРОРАСТУЩЕМУ РЫНКУ КРАУДЛЕНДИНГА, ОБЪЕМ КОТОРОГО В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ В 14,5 МЛРД РУБЛЕЙ. О ЗАПУСКЕ СВОИХ ПЛАТФОРМ ОБЪЯВИЛИ КРУПНЕЙШИЕ ИГРОКИ — СБЕРБАНК И ВТБ. В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ДЕПОЗИТНЫХ СТАВОК ЭТО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ, ХОТЯ И ИМЕЮЩИЙ ВЫСОКИЕ РИСКИ ИНСТРУМЕНТ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Краудлендинг широко распространен на Западе и почти неразвит в России. Сегодня в стране существует небольшое количество таких площадок, среди которых наиболее известны Planeta.ru, проект «Вместе» от Яндекса, Ренежа и только один банковский сервис — «Поток» Альфа-банка. Почти все они начали работать в 2014–2015 годах.

На данном этапе отсутствует и законодательное регулирование этой сферы. Центробанк осуществляет мониторинг в области краудинвестинга и краудлендинга лишь с 2015 года. В начале 2018 года регулятор опубликовал на своем сайте проект ФЗ «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)», но он до сих пор не внесен на рассмотрение в Госдуму, отмечает управляющий партнер юридической компании Legal to Business Светлана Гузь.

Между тем это одно наиболее перспективных направлений финансирования. Краудлендинг — разновидность коллективных инвестиций (краудфандинга): физические лица выдают займы гражданам и компаниям, а в качестве вознаграждения получают процент от вложенной суммы в течение определенного времени. Сам вклад возвращается к ним по истечении установленного срока. Это онлайн-платформа, в работе которой в реальности принимает участие масса дополнительных организаций: бюро кредитных историй, банки, в которых открыты счета участников сделки и прочее. Нередко организаторы подобных веб-ресурсов обращаются к спонсорам, то есть к компаниям, осуществляющим проверку кредитоспособности потенциальных клиентов.

Сегодня в России на краудлендинг приходится более 95% рынка краудфандинга, отмечает аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова. Только за 2017 год объем рынка p2p (person to person — выдач займов физическому лицу физическим лицом) вырос в два раза, до 208,8 млн рублей; рынок p2b (выдач займов юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю физическим лицом) увеличился в три раза, до 1,55 млрд рублей; рынок b2b (выдач займов юридическому лицу юридическим лицом) достиг 9,3 млрд рублей. По итогам 2018 года объем всего рынка краудлендинга можно оценить в сумму 14,5 млрд рублей, отмечает госпожа Соснова. Несмотря на сжатие сегмента p2p из-за высоких рисков дефолта должников — физических лиц, сегменты p2b и b2b продолжают наращивать обороты, добавляет она.

По мнению госпожи Гузь, сегодня в России сложился целый ряд предпосылок для быстрого развития краудлендинговых платформ: постепенное снижение банковской активности в выдаче займов и ужесточение требований к клиентам, получе-

ние низких доходов от депозитов, бурное развитие финансирования микрофинансовых организаций (МФО) под очень высокие проценты, отсутствие выгодных программ кредитования для представителей малого и среднего бизнеса.

**ВЗОБРАТЬСЯ НА ПЛАТФОРМУ** Пока на рынке представлены в основном небольшие игроки, за исключением Альфа-банка, однако в последнее время интерес к краудлендингу стало проявлять все больше участников рынка. В начале этого года о выходе на рынок краудлендинга уже объявили Сбербанк и ВТБ. Среди причин такого интереса аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын отмечает нехватку дешевого западного фондирования, а также высокий спрос кредиторов на надежных заемщиков. Кроме того, онлайн-схемы регулируются не столь жестко, как банковский бизнес. «Для западных банков, которые очень зарегулированы, краудлендинг — это глоток кислорода, в особенности в отношении физических лиц. Это источник небывало высокой прибыли. Ну а российские банки просто перенимают передовой опыт развитых стран», — говорит господин Делицын.

«Краудлендинг может быть интересен банкам как инструмент дополнительного заработка. Банк способствует появлению своих клиентов на платформе, где доходность выше, чем доходность по депозитам», — отмечает госпожа Соснова. По

словам генерального директора аналитического агентства «Бизнесдром», председателя комитета «Опоры России» по финансовым рынкам Павла Самиева, подобная модель востребована, потому что банк не берет на себя кредитные риски, не должен создавать резервы по таким кредитам и зарабатывает на комиссии.

Платформа Сбербанка позволит розничным клиентам инвестировать в развитие малого и среднего бизнеса, пояснили ВГ в банке. Площадка должна напрямую соединить между собой заемщиков и инвесторов, при этом сделает процесс максимально простым, понятным и доступным для всех пользователей, уточнил представитель кредитной организации. «Направление p2b было выбрано, поскольку одним из приоритетов группы компаний Сбербанка является создание возможностей по привлечению финансирования предприятиями МСП», — сообщили в банке.

Показатель вклада малых предприятий в ВВП США составляет 62%, в Германии — 47%, а в России — лишь 20%. Создание площадки должно упростить процесс и перспективы получения заемных средств компаниями данного сегмента, рассчитывают в банке. Клиентам-инвесторам кредитная организация пообещала доход выше, чем по депозитам, отметив, правда, что риски лежат на инвесторе.

Спрос на кредиты со стороны малого бизнеса действительно высок, но для кредитных организаций этот сегмент оста-

ется сложным: просрочка здесь выше, чем в рознице (на уровне 12%), многие клиенты не соответствуют требованиям банков, отмечает господин Самиев. У некоторых участников рынка направление развивается достаточно хорошо благодаря участию в госпрограммах, но в целом на рынке наблюдается нехватка кредитов. В связи с этим предпринимателям зачастую приходится обращаться в МФО и привлекать средства под высокие проценты. Таким образом, Сбербанк вовремя выходит со своей платформой, считает господин Самиев. Она также удобна, потому что банк берет на себя функции проверки заемщиков, что может служить некоей гарантией возврата средств, добавляет он.

О планах выхода в этот сегмент в начале года также сообщал банк ВТБ. «В настоящее время мы изучаем возможность запуска подобного проекта», — отмечали тогда в кредитной организации. В конце 2015 года свою платформу «Поток» запустил Альфа-банк. Минимальный размер инвестиций — 10 тыс. рублей. В зависимости от условий работы с компаниями-заемщиками годовая ставка по займам в «Потоке» составляет от 22,3 до 27,3% от суммы займа. Все риски оцениваются заранее: перед получением займа компании-заемщики проходят проверку платежеспособности по множеству параметров. Прошедшие проверку допускаются к инвестированию, говорится на сайте сервиса. → 25



ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРАУДЛЕНДИНГА ЯВЛЯЕТСЯ МЕНЕЕ ЖЕСТКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С БАНКОВСКИМ РЫНКОМ