

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2018, №3, Том 10 / 2018, No 3, Vol 10 <https://esj.today/issue-3-2018.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf>

Статья поступила в редакцию 29.06.2018; опубликована 19.08.2018

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Пашковская И.В. Краудлендинговые операции: основные модели и перспективы развития // Вестник Евразийской науки, 2018 №3, <https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

**For citation:**

Pashkovskaya I.V. (2018). Crowdfunding operations: basic models and prospects of development. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 3(10). Available at: <https://esj.today/PDF/91ECVN318.pdf> (in Russian)

УДК 33

**Пашковская Ирина Владимировна**

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия  
Доцент «Департамента финансовых рынков и банков»

Кандидат экономических наук

E-mail: [i.pashkovskaya2015@yandex.ru](mailto:i.pashkovskaya2015@yandex.ru)

## **Краудлендинговые операции: основные модели и перспективы развития**

**Аннотация.** В статье рассмотрены направления развития новых инновационных операций на кредитном рынке. В настоящее время в экономической литературе только начинает складываться методология рассмотрения операций краудфандинга и сопутствующих им рисков.

В статье рассмотрены основные особенности краудлендинга, отличия его от традиционных кредитных отношений и перспективы использования в России и зарубежных странах.

На основе изучения зарубежных систем классификации краудлендинга рассмотрены основные модели его применения: традиционная, нотариальная, гарантированная, балансовая и торговая. Определены их особенности, положительные и отрицательные аспекты, основные участники и перспективы развития.

Система краудлендинга с опозданием стала внедряться в систему кредитных отношений в России, тем не менее, в настоящее время она бурно развивается. Остаётся актуальной проблема регулирования отношений на новом сегменте кредитного рынка. Банк России и Минэкономразвития разрабатывают нормативные материалы, которые должны стать основой деятельности основных участников на рынке краудфандинга. Однако использование жестких нормативных подходов к регулированию этого рынка подвергается критике со стороны российских экономистов. В статье предложены направления развития и регулирования национального рынка краудлендинга, с учетом введенных против России экономических санкций.

Новая система кредитных отношений может способствовать повышению экономической активности, позволит обеспечить кредитными ресурсами представителей малого и среднего бизнеса. Однако операции краудлендинга быстро развиваются и в перспективе могут составить конкуренцию кредитам коммерческих банков. Эти процессы нуждаются в постоянном мониторинге и контроле с тем, чтобы поддержать новую систему

отношений на этапе её развития, а также обеспечить равноправные условия конкуренции на российском кредитном рынке.

На основе проведенного исследования автором определены перспективные модели краудлендинга, основные преимущества и недостатки новой инновационной системы кредитования, сформулированы направления развития системы краудлендинга в России.

**Ключевые слова:** краудфандинг; краудлендинг; финтех кредит; кредитные платформы; бизнес модели; коммерческие банки; кредитный рынок; финансовая стабильность

Развитие инновационных операций на финансовых рынках меняет технологии и процессы проведения традиционных операций, что в конечном итоге изменяет характер бизнес-моделей поведения основных финансовых посредников. Инновационные операции находят своё применение в модернизированной системе платежей и расчетов, инфраструктуре финансового рынка, инвестиционном менеджменте, страховании и кредитовании.

В последнее время операциям кредитования на рынке финтеха уделяется повышенный интерес, т. к. предполагается, что в будущем они могут стать новой формой кредитных отношений, существенно изменяют характер кредитных отношений за счет сокращения затрат, повышения качества обслуживания и модернизации системы управления кредитным риском. Однако модели кредитования в системе финтеха пока не лишены значительных недостатков, т. к. пока плохо защищают своих участников от внешних и внутренних колебаний рынка, негативных условий в национальной экономике.

Развитие технического прогресса в вычислительной технике, рост возможностей в сфере передачи, обработки и хранения информации, а также развитие мобильных и облачных технологий общения привели к использованию электронных платформ для проведения расчетов между различными участниками сделок. Онлайн-расчеты расширили возможности действующей системы платежей и расчетов, сократили расходы на их проведение, а также модернизировали традиционные бизнес-модели участников таких операций. Краудлендинг, основанный на новых финансовых инновациях, предполагает наличие автоматизированных систем расчетов и использование значительных объемов данных для отбора и систематизации информации о потенциальных заемщиках. Необходимо учитывать, что постоянное внедрение финансовых инноваций и новых технологий производят эффект инновационной спирали, когда новые продукты в синергетическом эффекте приводят к принципиально другим результатам и в комплексе позволяют значительно повысить эффективность операций.

Краудлендинг – это новая альтернативная форма кредитования, осуществляемая на основе электронных платформ и использующая систему пиринговых сетей (peer-to-peer). Она базируется на принципах равноправия участников сделок и предполагает внедрение новой системы распределения и управления кредитными рисками. Использование платформы как основы проведения кредитования позволяет организаторам системы снизить инвестиционные затраты и облегчить контакт с потенциальными клиентами. Однако кредитование на основе платформ не лишено определенных недостатков и нуждается в серьезной доработке и модернизации, т. к. требуется уточнение определенных параметров стандартизации и цифровой идентификации клиентов, которые пока существенно различаются в правовых системах и сегментах кредитного рынка разных стран. В перспективе необходимо внести уточнения в механизм идентификации клиентов, а также уточнить права и обязанности всех участников подобных отношений.

Краудлендинг имеет определенные преимущества перед старой системой кредитования, в которой банки берут на себя ответственность и принимают на себя основные кредитные риски сделки. Кроме того, традиционные банки должны соответствовать жестким требованиям по

капиталу и ликвидности, установленные для них регуляторами. Они имеют постоянный высокий уровень затрат, связанный с обслуживанием своих филиальных сетей и расходами на персонал. Краудфандинг является менее затратной системой для организаторов, т. к. пока не подпадает под действующую систему традиционного финансового регулирования, а также имеет низкую себестоимость затрат на проведение сделок.

Банк России несколько раз обращался к вопросам оценки и регулирования новых инновационных операций, он рассматривает операции краудлендинга как часть краудфандинговых отношений [11]. При этом краудфандинг, с точки зрения Банка России, представляет собой механизм привлечения заемных средств либо коллективного финансирования компаний или проектов с использованием интернет-площадок, а краудлендинг – это выдача и получение займов физическими или юридическими лицами напрямую с использованием интернет-сервисов. Обратной стороной краудлендинга является краудвестинг, который по мнению Банка России, выражается в привлечении капитала от большого количества микроинвесторов на основе пиринговых отношений [11].

Отечественные экономисты классифицируют операции краудлендинга по составу их участников, где:

- P2P – это кредитование физических лиц других физлиц.
- P2B – кредитование физических лиц компаний малого и среднего бизнеса [13].
- B2B – кредитование юридических лиц / индивидуальных предпринимателей юридических лиц других индивидуальных предпринимателей [11].

Развитие финансовых инноваций, изменение ситуации на финансовом рынке, расширение операций кредитования на рынках развитых и развивающихся стран привели к процессу специализации участников финансового рынка. Многим крупным банковским структурам в условиях кризиса становится не выгодно заниматься кредитованием малого и среднего бизнеса, т. к. в условиях кризиса уровень рисков резко возрастает, а также увеличиваются затраты по обслуживанию малобюджетных клиентов. С другой стороны, развитие финансовых инноваций привело к возможности выбора вариантов проведения сделок по составу участников, скорости операций, стоимости и удобствам использования финансовых услуг. Определенное влияние на эти процессы оказывают демографические факторы и участие в подобных операциях нового поколения пользователей, которые предпочитают проводить сделки преимущественно с использованием новейших технологий – поколение «Y», «цифровые аборигены», а также развитие системы социальных сетей. Кроме того, на эти процессы могут оказывать влияние уровень платежей на вход в систему платформы, а также налоговая политика государства, национальные правила стимулирования альтернативных банкам систем кредитования.

В некоторых странах система регулирования процентных ставок может тормозить или поддерживать развитие краудлендинга. Например, в Японии существует законодательное ограничение процентных ставок финансовых посредников по уровню риска, что тормозит развитие платформ и их возможности кредитовать высокорисковых заемщиков.

Операции краудлендинга обладают бóльшей социальной ценностью, чем традиционные формы кредитования, т. к. в некоторых странах они активно работают в социальных сетях привлекая там новых участников. Объемы операций краудлендинга определяются активностью потенциальных инвесторов кредитовать платформы, а также возможностью площадок по отбору потенциальных заемщиков.

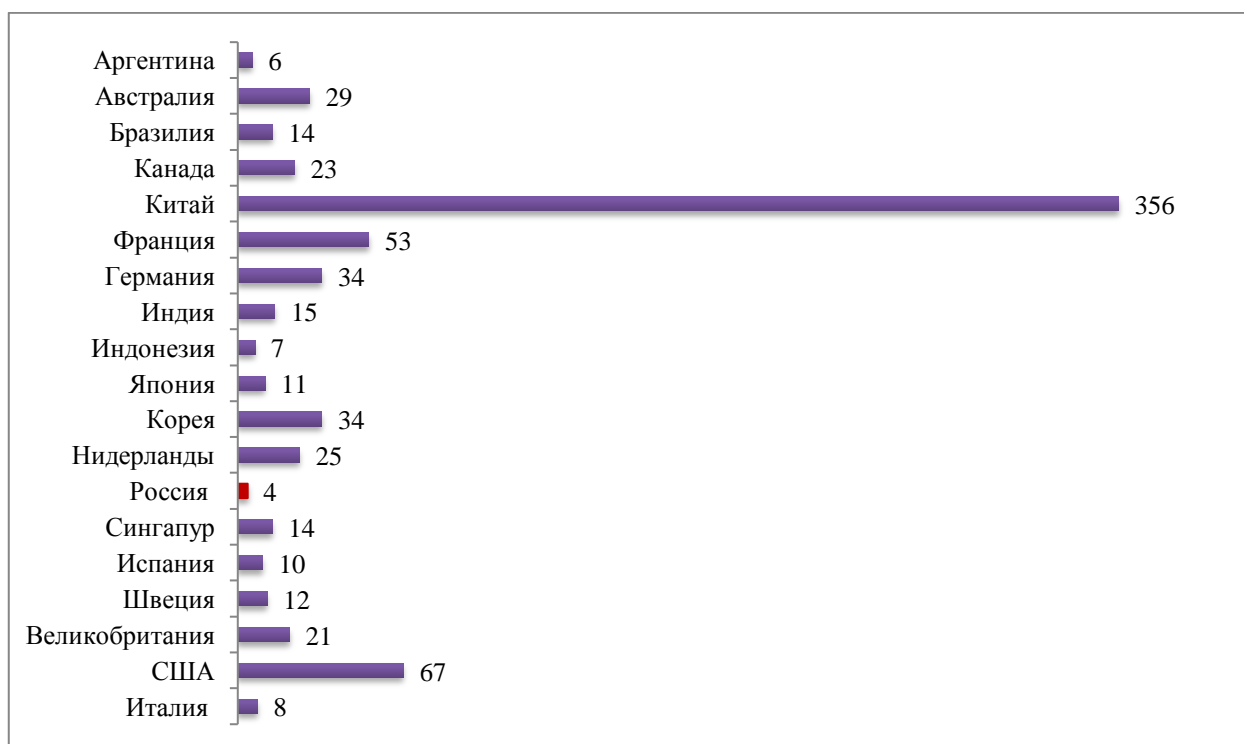
В развитых странах наметилась тенденция подключения к краудлендингу крупных институциональных инвесторов, которые могут принять на себя часть рисков проведения

подобных операций. Подключение к системе дополнительных участников должно в перспективе снизить уровень рисков, однако в настоящее время основные платформы еще не установили доверительных отношений с крупными потенциальными инвесторами.

Операции краудлендинга получили приоритетное развитие в Китае, кредитный рынок которого в 3 и в 24 раза превышает объемы подобных операций в США и Великобритании соответственно. Рынок краудлендинга стремительно растет в последние годы во многих странах, исключение составляет только Швеция, где в 2015 году закрылась крупная площадка TrustBuddy, которая специализировалась на предоставлении потребительских кредитов. Проблемы у площадки возникли в результате роста кредитных рисков, связанных с предоставлением ссуд сомнительным заемщикам, а также наличием рисков ликвидности, возникших в результате того, что объемы кредитования значительно превысили объемы ресурсов, привлекаемых у инвесторов [9].

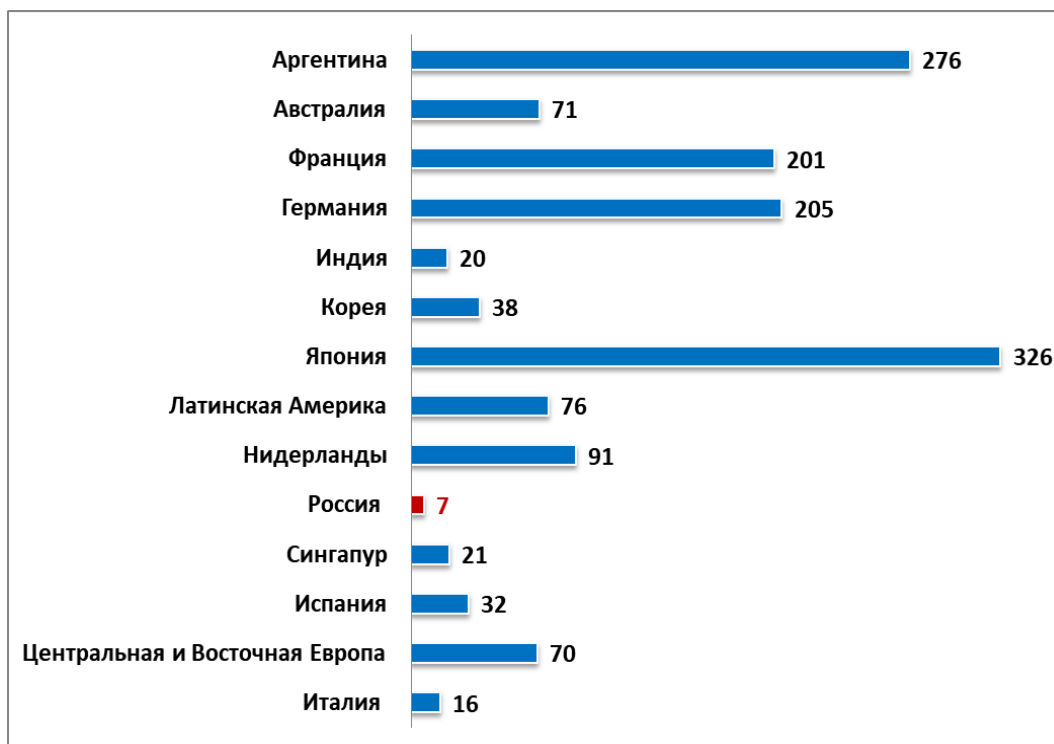
Специализация площадок краудлендинга также различается по странам. Так, в США 80 % кредитов, предоставляемых на основе площадок, связаны с потребительским кредитованием физических лиц, в том числе направлены на предоставление образовательных кредитов студентам. В Австралии, Японии, Нидерландах площадки кредитуют торговые счета малого бизнеса, а в Великобритании значительная часть краудлендинга связана с предоставлением обеспеченных ипотечных кредитов. В России краудлендинг связан преимущественно с деятельностью микрофинансовых организаций, которые в большинстве случаев предоставляют такие кредиты онлайн. Российские коммерческие банки только начинают осваивать операции краудлендинга, поэтому объемы их операций пока ниже, чем у микрофинансовых организаций.

Наибольшее количество платформ в настоящее время находится в Китае. В Великобритании насчитывается 21 платформа, которая имеет лицензию на осуществление операций, ещё 66 платформ находятся на стадии регистрации и получения лицензий или имеют временные лицензии.



*Рисунок 1. Количество действующих платформ краудлендинга по странам на 01.01.2016 г. [9]*

Китай также лидирует и по объемам проводимых операций краудлендинга. По состоянию на 01.01.2016 г. объемы китайского рынка краудлендинга составили 99723 млн долларов. Вторым по объемам операций является американский рынок – 34324 млн долларов, также значительные объемы рынка наблюдаются в Великобритании – 4126 млн долларов. В целом можно отметить, что наиболее активно краудлендинг развивается в Азии (даже без учета Китая), в Восточной и Центральной Европе и в Латинской Америке операции краудлендинга пока значительно ниже.



**Рисунок 2.** Объемы рынка краудлендинга по странам на 01.01.2016 г. (млн долларов) [9]

Терминология новых инновационных операций только обсуждается в научном сообществе, поэтому еще нет единых универсальных понятий и терминов, в разных публикациях даётся авторская трактовка этих новых видов финансовой деятельности. К сожалению, это приводит к тому, что пока нет возможности оперативно определять масштабы развития таких операций по отдельным странам. Уровень использования краудлендинга в национальной экономике следует рассматривать в динамике, т. к. большинство опубликованных статистических отчетов выходят со значительным запозданием и содержат некоторые погрешности подсчетов.

В настоящее время самая обширная информация по операциям краудлендинга накоплена аналитиками США, Великобритании, Индии и Китая, а также эта активная работа ведется в Австралии и Новой Зеландии. Мировой рынок краудлендинга удваивается каждый год, как следует из последних доступных отчетных данных.

Профиль рисков краудлендинга отличается от рисков традиционных операций банковского кредитования. Основными рисками краудлендинга являются стратегические, операционные риски, а также кибер-риски, компленс-риски и риски аутсорсинга. Риски аутсорсинга имеют особое значение для любых финтех операций, т. к. в процессы предоставления инновационных продуктов и услуг потребителям включаются различные посредники, в результате возникают проблемы оценки степени их участия и ответственности в новых сбытовых цепочках. Европейский центральный банк с 2014 года изучает характер рисков, характерные для инновационных операций, а также риски, которые возникают в

процессе проведения надзора за такими операциями. ЕЦБ определяет 5 основных типов рисков: риски пользователей, риски прочих участников рынка, риски финансовой добросовестности, риски платежных систем и риски регулирования рынка. Всего Европейский центральный банк насчитал 69 связанных рисков, возникающих при проведении новых инновационных операций у участников сделок, а также в процессе контроля у надзорных органов [3].

Банк России проводит мониторинг рынков краудфандинга и краудлендинга с 2015 года. Он выделяет основные виды рисков, присущих площадкам: операционные, правовые и репутационные, в том числе технологические риски площадки, риски непрерывности деятельности, риски, связанные с хранением и обработкой данных, риски мошенничества [11].

Площадки в процессе проведения краудлендинга не берут на себя ответственность по кредитным рискам и погашению задолженности, а передают их участникам сделок. Операции на крупных пиринговых платформах проводятся по принципу биржевых сделок. Процентные ставки определяются на основе рыночного спроса (ставки у заемщиков) и предложения (ставки кредиторов). Однако мелкие площадки развивающихся стран еще проводят операции на аукционной основе.

Механизм определения ставок по операциям краудлендинга является наиболее сложным аспектом всех действующих платформ. В международной практике используется три основных метода:

1. Ставки по кредитам определяются на аукционной основе в пределах максимально допустимой ставки, установленной заемщиком и уровнем рисков, которые оценивают операторы платформы. Этот метод используется мелкими локальными системами, у которых есть проблемы привлечения ресурсов и организации сделок.
2. Платформа может устанавливать ставки в зависимости от уровня рисков по кредиту, а также корректировать ставки в зависимости от спроса и предложения доступных кредитных ресурсов.
3. Заемщики получают приблизительный прогнозный уровень ставок на платформе, который дифференцируется в зависимости от уровня рисков операций краудлендинга. Инвесторы могут сравнивать ставки и условия кредитования и выбирать для себя наиболее приемлемые проекты. В этом случае заемщики и инвесторы назначают максимальные и минимальные ставки, по которым они готовы заключить договор. Операторы платформы выбирают совместимые между собой условия ставок и объемы запрашиваемого кредитования. Это вариант назначения цен наиболее близок к фондовым условиям заключения сделок и используется крупными краудлендинговыми платформами.

Большинство традиционных платформ благосклонно относятся к досрочному погашению кредита. В некоторых случаях погашение кредита должно происходить регулярно, поэтому не требуется сложных процедур мониторинга кредита. Целевое использование средств, полученных на таких площадках, также жестко не определяется. В том случае, когда регулярные платежи перестают поступать кредиторам, они могут связаться с платформами и подключить к процессу взыскания задолженности коллекторские агентства. Как правило, при заключении договора эта возможность оговаривается заранее, поэтому платформы берут определенную плату за организацию отношений с коллекторами.

Некоторые европейские платформы предполагают механизм страхования инвесторов на случай непогашения кредитов (Испания) или оформляют гарантии и формируют фонд обеспечения проводимых сделок (Австралия, Китай, Италия, Корея и Великобритания). Некоторые платформы предлагают свои гарантии только по наименее рискованным проектам.

Размеры возмещений также различаются по площадкам и по отдельным странам. Так, в Корее платформы формируют резервы, которые покрывают 50-70 % от размера выданного кредита, крупнейшие платформы Италии гарантируют только возмещение по 2,5 % заключаемых сделок. Кроме того, действующие платформы не входят в действующие системы гарантирования депозитов, используемые в банковской практике, поэтому в условиях кризиса большинство инвесторов должны самостоятельно решать проблемы возврата средств и не смогут надеяться на площадки.

Крупные площадки организуют операции так, что инвесторы могут забирать свои средства, а выданные кредиты продаются на вторичном рынке другим кредиторам. Некоторые платформы устанавливают ограничения на вывод средств инвесторами. За все эти услуги платформы взимают дополнительные комиссии с участников.

В том случае, когда платформам не удастся собрать деньги для кредитования определенных заемщиков в интервале двух недель, их заявка на кредит аннулируется. В России платформы берут примерно около 1/3 от ставки по кредиту за оформление сделок и поиск основных участников. В зависимости от условий проведения сделок, кредитоспособности заемщиков и цены привлечения инвестиций процентная ставка по кредиту в России составляет от 20 % до 40 %, на крупнейших зарубежных площадках ставки варьируются от 2,5 % до 16,6 %, но могут быть и выше [8].

В краудлендинге сделки представляют собой прямой договор между инвесторами и компаниями – заемщиками. Площадки находят участников, оформляют сделки и отслеживают погашение кредита. Договор поручительства или договор залога могут быть подписаны участниками в дополнение к кредитному договору. В том случае, если заемщик нарушает условия сделки, ему начисляются повышенные проценты за просрочку или задолженность по кредиту передается коллекторам.

Считается, что уровень кредитных рисков по операциям краудлендинга в перспективе будет ниже, чем в банковском кредитовании, т. к. в новых сделках будут участвовать заемщики, отобранные инвесторами и платформами. Кроме того, площадки имеют больше возможностей для проведения скоринга, используя новейшие технологии больших данных и цифрового анализа. Крупные платформы уже самостоятельно разрабатывают новые стандарты кредитования, мелкие пользуются внешними рейтингами и методиками.

Инвесторы могут заключать договор с краудлендинговыми платформами только на предоставление определенного кредита конкретным заемщикам или на основе возобновляемых инвестиций в определенном временном интервале. В первом варианте возможен риск досрочного погашения кредита заемщиком, поэтому инвестор может получить доход от сделки в меньшем объеме. Второй вариант вложения средств кредиторами предполагает получение ими стабильного дохода в течение всего периода инвестирования. Если заемщики допускают просрочку погашения, им начисляют повышенные проценты или штрафы, что увеличивает доходы инвесторов. По экспертным оценкам, примерно 12-14 % краудлендинговых кредитов, выданных европейскими площадками, имели определенные проблемы с погашением, что несколько выше уровня банковской просроченной задолженности. Однако краудлендинговые платформы меняют политику взыскания задолженности с заемщиков, а также подключают в этот процесс частные коммерческие агентства (Schufa). Устойчивому развитию системы пирингового кредитования в дальнейшем должно способствовать совершенствование законодательства по аутентификации участников сделок и развитие систем цифровой подписи [8].

В настоящее время наибольшее распространение в мире получили несколько основных моделей краудлендинговых сделок.

I. *Традиционная базовая модель* пирингового кредитования (P2P) начинается с регистрации заемщика на платформе. Платформа предоставляет потенциальным кредиторам несколько направлений вложений средств. Договоры займа заключаются напрямую между заемщиками и кредиторами, платформа не является стороной таких сделок. Выплаты, которые производятся по заключенным контрактам, участники оговаривают между собой. Платформы получают доходы за счет обслуживания участников сделок и предоставления им сопутствующих услуг, например, за открытие счетов, оформление кредита и мониторинг погашения кредита. Базовая модель может иметь свои особенности организации по различным платформам разных стран. Это может быть связано со специализацией платформ, методами сбора и оценки информации об участниках сделок, а также зависит от условий заключения сделок: срока кредитования, уровня процентных ставок, степени кредитоспособности заемщиков. Обычно платформы не склонны делиться информацией о методах оценки кредитоспособности своих заемщиков, т. к. в большинстве случаев это могут быть договорные отношения, которые должны отдельно прописываться в договорах. Пиринговое кредитование пока не получило такого же развития как банковское, поэтому число участников ограничено, и разработка единых стандартов деятельности для площадок только начинает складываться. Платформы в развивающихся странах (Индия, Китай) направлены на обслуживание малого и среднего бизнеса, в зависимости от своих возможностей они пытаются использовать традиционные и нетрадиционные источники информации, а также онлайн ресурсы.

Большинство платформ советуют своим инвесторам не вкладывать ресурсы в один проект, а распределять их по нескольким проектам. В Европе платформы могут генерировать значительное число идентичных договоров, объединять их в пулы и передавать инвесторам, классифицируя возможные направления вложений средств в зависимости от категорий риска, срока кредита и специализации заемщиков. В Японии законодательно запрещено платформам предоставлять розничные кредиты отдельным заемщикам, а разрешено кредитование только пулов из нескольких однотипных кредитов.

II. *Нотариальная модель* организации кредитования на платформах подразумевает участие в сделках коммерческих банков. Эта модель имеет существенные особенности в организации денежных потоков при проведении сделок.



**Рисунок 3.** Нотариальная модель краудлендинговой платформы (источник: составлено автором)

Схемы проведения подобных сделок могут различаться в зависимости от степени участия в проекте банка. Платформы обычно находят потенциальных заемщиков и привлекают



банки к оформлению кредитных договоров, после этого банки продают задолженность обратно платформе или институциональным инвесторам, используя механизм секьюритизации активов. Банки могут брать на себя ответственность по мониторингу и погашению кредитов или передавать ответственность по обслуживанию сделок другим участникам.

Данная модель организации пирингового кредитования достаточно широко распространена в США, Германии и Корее. В этой схеме платформы находят и сводят потенциальных заемщиков и кредиторов, но могут также участвовать в процессе реоформления и пакетирования кредитов, а также в реализации реоформленной задолженности отдельными траншами.

В Германии установлены законодательные ограничения по порядку организации процесса кредитования, поэтому новые участники кредитных отношений вынуждены сотрудничать с традиционными коммерческими банками. По этой модели платформы не занимаются кредитованием напрямую, т. к. могут нарушить требования финансового законодательства, банки используют их для привлечения новых клиентов. Банки могут предоставлять платформам ресурсы для онлайн кредитования, но платформы должны перечислить банкам обеспечение по таким кредитам.

В США подобные схемы кредитования используют финансовые посредники, которые не имеют лицензий на проведение операций кредитования, а банки сотрудничают с платформами для организации онлайн кредитования.

III. *Гарантированные модели* пирингового кредитования предполагают предоставление гарантий от операторов платформы кредиторам на возмещение денежных средств или процентов при любых условиях проведения сделок. Инвесторы только должны уведомить организаторов на изъятие средств, а после этого они гарантировано получают обратно до 90 % своих инвестиций. В Китае такие платформы раньше обеспечивали инвесторам стабильный доход в 12 % независимо от уровня кредитного риска. Однако, как показывает зарубежный опыт работы пиринговых платформ, такой вид их деятельности наиболее проблемный. В Швеции такие платформы закрылись в 2016 г., в Китае в 2016 г. были приняты поправки в законодательство, которые объявили пиринговые платформы информационными, а не кредитными посредниками на рынке. Согласно новым правилам пиринговые платформы могут заниматься финансовым посредничеством и вопросами управления рисками, но не должны брать на себя ответственность перед заемщиками и кредиторами. Они теперь не могут привлекать от своего имени ресурсы прямо или косвенно, гарантировать погашение основного долга или процентов по кредиту, участвовать в финансировании проектов (за исключением проведения онлайн операций), заниматься реоформлением и переводом задолженности, секьюритизацией активов. Платформы должны гарантировать достоверность информации по заемщикам и кредиторам, а также подлинность денежных потоков по сделкам краудфандинга. Платформы в Китае теперь обязаны оформлять и проводить все операции кредитования через банки. Кроме того, в Китае теперь установлены ограничения по объемам кредитования с использованием платформ для физических и юридических лиц, а также общий объем задолженности по всем платформам на одного заемщика. Эти меры повышают надежность пирингового кредитования, а также позволяют надзорным органам контролировать масштабы и характер деятельности краудлендинговых платформ.

IV. Наиболее сложной является *балансовая модель* пирингового кредитования, которая подразумевает возможность у платформ предоставлять и сохранять кредиты на своём балансе. Данная модель больше похожа на обычную модель организации небанковского кредитования, чем на традиционные пиринговые платформы, такие платформы используются в Канаде и Австралии, а также в США. Данные модели организации пирингового кредитования связаны с кредитованием объектов недвижимости, они дают возможность более точно

отслеживать переводы средств на платформу и учитывать дебиторскую задолженность по проекту. Функционирование таких моделей возможно только при условии широкого развития операций секьюритизации и отсутствия проблем с ликвидностью в национальной экономике.

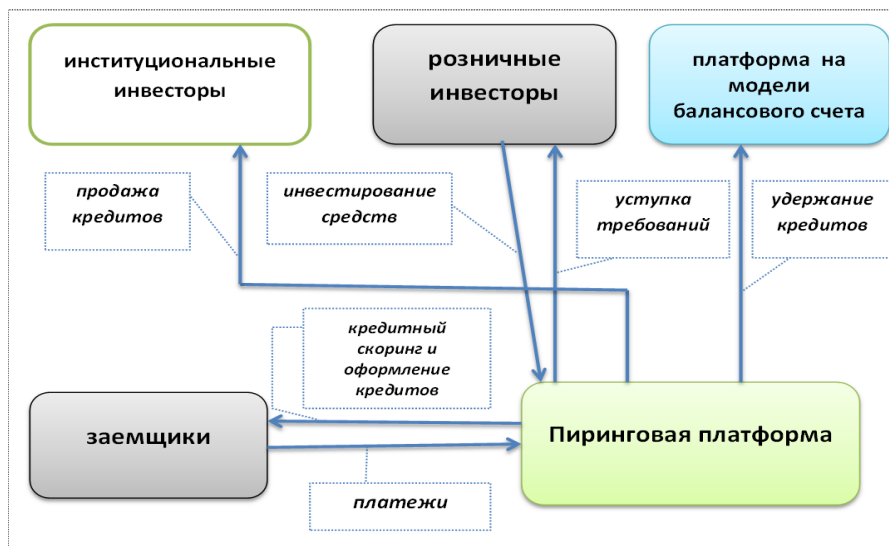


Рисунок 4. Балансовая модель краудлендинга [9]

V. В некоторых странах получили развитие *торговые модели* краудлендинга, которые связаны с операциями факторинга и перепродажей задолженности фирм третьим лицам (Германия). Отличие таких моделей связано с преимущественным использованием операций факторинга с регрессом.

В безрегрессном факторинге фактор не только приобретает дебиторскую задолженность, но и принимает на себя риск невыполнения сделки, что площадки себе позволить не могут. Использование площадками безрегрессной модели отношений сопровождается дополнительными соглашениями на пороги получения средств от площадки, а также установление допуска проведения подобных операций только с определенными типами заемщиков – стартапами, фрилансерами и самозанятыми, что принципиально меняет характер традиционных факторинговых отношений. В развитых системах краудлендинга торговые модели кредитования могут дополняться операциями секьюритизации, реоформления и продажи задолженности на рынке.

В перспективе развитие кредитования на основе платформ должно привести к снижению процентных ставок по сравнению с банковским кредитованием, т. к. у банков присутствуют значительные операционные расходы, а также затратные обязанности по соблюдению достаточности капитала и ликвидности. Однако принципиальное снижение ставок по пиринговым кредитам должно сопровождаться процессами автоматизации рассмотрения кредитных заявок, систематизацией процесса управления кредитными рисками и совершенствованием механизма ценообразования на онлайн услуги. Механизм ценообразования на пиринговых платформах имеет договорной характер, подвержен колебаниям ставок в зависимости от условий проведения сделок. Кроме того, многие мелкие пиринговые платформы имеют проблемы привлечения инвестиций, они работают на локальных внутренних рынках и боятся проводить трансграничные операции. Это повышает уровень процентных ставок по краудлендинговым операциям.

В России краудлендинговые компании работают преимущественно через микрофинансовые организации, которые выдают кредит, а потом перепродают его на условиях цессии кредиторам, российские банки только начинают осваивать операции краудлендинга.

Наиболее известным проектом является проект «Поток» Альфа-Банка, который обслуживает только клиентов банка.

Краудфандинг в России начал применяться с существенным опозданием, однако в настоящее время разрабатываются законы, которые должны упорядочить всю систему таких отношений. Развитию краудфандинга в нашей стране мешают недостатки отечественной системы их построения и технологии проведения подобных операций. Зарубежные площадки могут воспользоваться системой секьюритизации активов, переоформить и разместить кредиты на рынке. В Великобритании инвесторы могут размещать средства на площадках на срок от 6 месяцев до 5 лет, причем кредиты могут реинвестироваться. В Америке, Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе заемщики и кредиторы могут размещать ресурсы и получать трансграничные кредиты на зарубежных площадках. Объемы трансграничных потоков составляют около 10 % от объемов кредитования и привлечения средств в целом по всем крупным платформам.

В России пока нет возможности использовать сложные системы построения краудлендинговых отношений между заемщиками и кредиторами. Процент успешных проектов в России составляет только 39 % за 2016 год [12]. По данным Банка России сумма заключенных сделок P2P выросла за 2017 год практически в два раза по сравнению с 2016 годом, достигнув 208,8 млн рублей. Объем P2B кредитования в 2017 достиг 1,55 млрд рублей, что на 216,3 % больше, чем в 2016 году. Средняя сумма сделки в 2017 году составила около 300 тыс. рублей на одного человека, средняя сумма займа – чуть более 900 тыс. рублей одному юридическому лицу. Резко увеличился также объем сегмента B2B в 2017 году до 9,3 млрд рублей, что на 81,5 % больше, чем в 2016 году. В общей сложности в 2017 году было заключено B2B-договоров в количестве 9442 [11].

В России пока не разработан механизм погашения выданных платформами кредитов, крупные коллекторские агентства только начинают работать в этом сегменте бизнеса. Однако уже есть прецеденты решения спорных вопросов о взыскании задолженности по пиринговым кредитам в суде. Так 22 марта 2018 г. Арбитражный суд Москвы принял решение о взыскании в полном объеме долга с заемщика краудфандинговой платформы (P2B-кредитование) «Поток» Альфа банка. Это решение суда вселило определенный оптимизм в потенциальных инвесторов и показало, что краудфандинг в России защищен, и компании, которые могут получить средства через площадки, ответственны за возврат полученных средств.

Ведущие российские экономисты предлагают различные варианты развития и регулирования краудлендинговых операций в нашей стране. По экспертным оценкам к 2020 году рынок краудлендинга должен вырасти в 16 раз, темы его роста можно увидеть на рисунке 5.

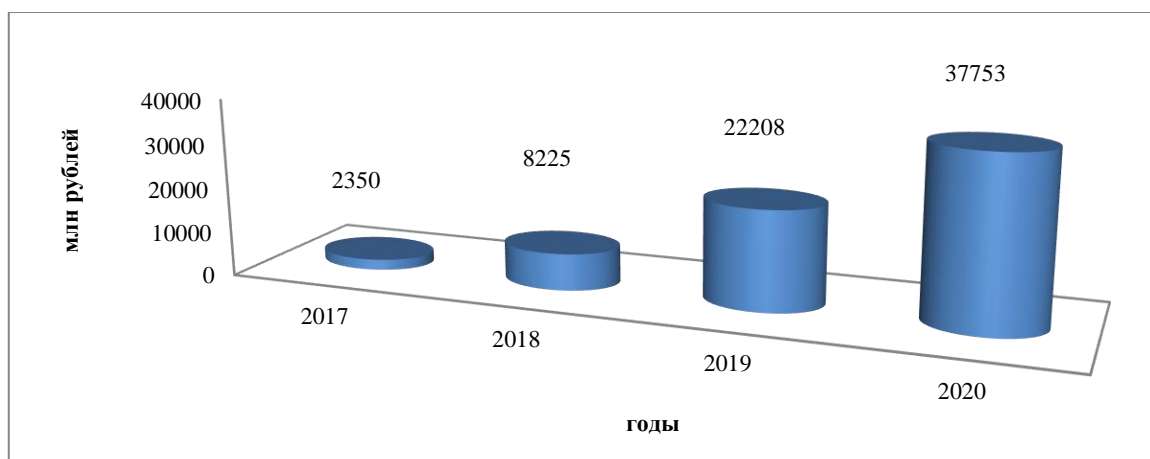


Рисунок 5. Перспективы развития краудлендинга в России [7]

В настоящее время Минфин, Банк России и Минэкономразвития разрабатывают достаточно жесткие, по мнению отечественных экспертов, стандарты регулирования рынка краудфандинга. Эксперты центра стратегических разработок выдвигают идеи развития системы саморегулирования рынка через СРО, а также считают, что следует обеспечить поддержку платформ фондом «Сколково», АСИ, ФРИИ, РВК, ВЭБом и Фондом содействия инновациям. Кроме того, они предлагают внедрение новой системы декларации специфических рисков инвестирования, в том числе в ICO. Основная идея альтернативной системы развития и регулирования рынка краудфандинга – это отказ от стандартной мировой системы регулирования фининструментов в прямой форме и введение «мягкого регулирования» этого сектора для привлечения дополнительных средств в технологические стартапы.

Однако следует не только стимулировать инвесторов на вложения средства в краудфандинговые проекты, но и совершенствовать инфраструктуру пиринговых платформ, а также развивать альтернативные модели деятельности платформ, в том числе активнее привлекать банки в систему организации краудлендинговых отношений. Кроме того, нужно подключить новые кредитные платформы к действующей уже инфраструктуре банковского кредитного рынка. Это позволит мелким платформам лучше отбирать потенциальных участников сделок, что повысит надежность новой системы кредитных отношений. Следует развивать не только традиционные модели краудлендинга, ориентированные на малый и средний бизнес, но и использовать новые формы кредитования для проведения факторинговых операций для ускорения системы платежей и расчетов в российской экономике. Использование балансовых моделей краудфандинга позволит повысить ответственность платформ за проведение сделок и должна рассматриваться в рамках системы регулирования микрофинансовой деятельности в России. Гарантированная модель краудфандинга представляет несомненный интерес для развития системы инвестиционного финансирования в России, поэтому её следует совершенствовать, разработать механизм предоставления гарантий и поручительств инвестиционных банков для проведения крупных кредитных сделок на платформах краудлендинга. Увеличение объемов операций краудлендинга в России должно сопровождаться повышением надежности и доступности их проведения, что в перспективе позволит привлечь нерезидентов в систему инвестиционного финансирования национальной экономики, т. к. на эти операции не распространяются ограничения, связанные с экономическими санкциями.

### Заключение

Краудлендинг – эта новая форма кредитных отношений и распределения ответственности между участниками сделок. Относительно небольшие объемы операций краудлендинга пока не оказывают существенного влияния на финансовую стабильность нашей экономики. Однако отечественными и зарубежными экономистами прогнозируется взрывной рост таких операций в самой ближайшей перспективе, что изменит характер отношений между различными экономическими субъектами. Развитие краудлендинговых операций в первую очередь отразится на банках, снизит их ликвидность и повысит уровень конкуренции на рынке за клиентов.

Среди основных преимуществ новой системы кредитования можно выделить её доступность для физических лиц, а также малого и среднего бизнеса, диверсификацию системы обеспечения кредита, относительно недорогой уровень затрат проведения сделок, а также оперативность проведения операций на пиринговых платформах. Ряд преимуществ вытекает из характера новых технологий, которые составляют основу операций краудлендинга – возможность получения кредитных ресурсов в результате развития глобальной системы финансовой интеграции. Операции краудлендинга пока не подвержены жесткому

регулированию со стороны финансовых властей, поэтому денежным потоком относительно доступны для нерезидентов, что в условиях экономических санкций представляет несомненный интерес для России. Развитие системы краудлендинговых отношений предоставляет возможность получения альтернативного финансирования затрат малого и среднего бизнеса, предоставление инвестиций венчурным проектам, фрилансерам и самозанятым гражданам, которые в настоящее время имеют определенные проблемы получения банковского кредитования, что имеет несомненный интерес для повышения активности в российской экономике.

Однако развитие системы альтернативного кредитования может иметь и негативные последствия, которые выражаются в общем снижении стандартов кредитования, а также порождают эффекты эрозии доходов экономических субъектов и расширяют профиль сопутствующих рисков.

Учитывая востребованность альтернативных источников кредитования и быстрые темпы развития новой системы отношений, необходимо определить основные стандарты и правила проведения подобных сделок, круг потенциальных участников, основные сопутствующие риски и методы их регулирования. Пока операции краудлендинга в нашей стране регулируются положениями ГК. Разрабатываемые Банком России и Минэкономразвития новые меры регулирования носят жесткий ограничительный характер, их принятие может затормозить развитие системы краудлендинга в нашей стране. Поэтому следует изучать положительные тенденции мировой практики развития операций краудлендинга, предусмотреть возможность участия в новой системе традиционных финансовых посредников, ввести общие подходы по управлению операционными рисками для всех участников кредитного рынка России. Совершенствование методов проведения краудлендинговых сделок должно привлечь новых инвесторов в этот бизнес, повысит доступность и надежность краудлендинговых операций, что позволит снизить ставки по таким кредитам.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Джейсон Рич. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств. – М.: SmartBook, И-Трейд, 2015. – 344 с.
2. Лиленко-Карелина И. Краудфандинг. Как найти деньги для вашей идеи. – М.: Лайвбук, 2018. – 176 с.
3. Поиск путей развития банковской системы России / Коллективная монография под ред. Соколинской Н.Э., Издательство SIA FINANSU UNIVERSITATE (Рига), 2018. – 270 с.
4. Финтех: Путеводитель по новейшим финансовым технологиям / Сюзан Чишти, Янош Барберис; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблицер, 2017. – 343 с.
5. Кузнецов В.А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Журнал «Деньги и кредит», №1 (2017).
6. Пашковская И.В. Влияние финансовых инноваций на таксономию современных денег // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, №6 (2017) <https://naukovedenie.ru/PDF/134EVN617>.
7. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России // Отчет Центра стратегических разработок, 2018 г. // <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/05/Doklad-novye-dengi.pdf>.
8. Dorfleitner G. et al., FinTech in Germany, Springer International Publishing AG, 2017.
9. FinTech credit. Market structure, business models and financial stability implications (Report prepared by a Working Group established by the Committee on the Global Financial System (CGFS) and Financial Stability Board (FSB) // Financial Stability Board., Committee on the Global Financial System, Bank for international Settlement, 22 may 2017.
10. International banking and financial market developments. BIS Quarterly Review. September 2017 // [https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1709.htm](https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1709.htm).
11. Банк России: <http://www.cbr.ru/statichtml/file/16607/3.pdf>, <http://www.cbr.ru/press/event/?id=1902#highlight=краудфандинга>.
12. Российская газета: <https://rg.ru/2017/04/18/kak-rabotaet-kraudfanding-v-rossii.html>.
13. Crowdsourcing.ru (портал крауд-сервисов): [http://crowdsourcing.ru/article/kraudlending\\_eto\\_nevospetyj\\_geroj\\_kraudfandinga\\_](http://crowdsourcing.ru/article/kraudlending_eto_nevospetyj_geroj_kraudfandinga_).
14. Crowdfunding Industry Report: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>.

**Pashkovskaya Irina Vladimirovna**

Financial university under the government of Russian Federation, Moscow, Russia  
E-mail: i.pashkovskaya2015@yandex.ru

## **Crowdlending operations: basic models and prospects of development**

**Abstract.** The article describes the directions of development of new innovative operations in the credit market. Currently, the methodology of consideration of crowdfunding operations and the associated risks is just beginning to emerge in the economic literature.

The article describes the main features of crowdlending, its differences from traditional credit relations and prospects of use in Russia and foreign countries.

Based on the study of foreign systems of classification of crowdingin the basic models of application: traditional, notary, guaranteed, or balance. Their features, positive and negative aspects, the main participants and prospects of development are defined.

The system of crowdlending was introduced late into the system of credit relations in Russia, however, it is currently developing rapidly. The problem of regulation of relations in the new segment of the credit market remains relevant. The Bank of Russia and the Ministry of economic development are developing regulatory materials that should become the basis for the activities of the main participants in the crowdfunding market. However, the use of strict regulatory approaches to the regulation of this market is criticized by Russian economists. In the article the directions of development and regulation of the national market of knowledge with the introduction against Russia economic sanctions.

The new system of credit relations can contribute to economic activity, will provide credit resources to small and medium-sized businesses. However, crowdlending operations are developing rapidly and may compete with commercial Bank loans in the future. These processes need constant monitoring and control in order to support the new system of relations at the stage of its development, as well as to ensure equal conditions of competition in the Russian credit market.

On the basis of the research the author defines the perspective models of crowdlending, the main advantages and disadvantages of the new innovative credit system, and the directions of development of the crowdlending system in Russia.

**Keywords:** crowdfunding; crowdlending; FinTech credit; credit platforms; business models; commercial banks; credit market; financial stability