

Введение. Рынок между спросом и ограничениями

В 2025 году российские микрофинансовые организации выдали займов примерно на 2,1 трлн рублей и заработали рекордные 67 млрд рублей чистой прибыли.¹ В последние дни того же года был подписан закон, который, по оценке председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной, затрагивает около 55% портфеля этих же организаций.² С апреля 2027 года МФО не сможет выдать человеку новый заём с ПСК свыше ста процентов годовых, пока не погашен предыдущий такой заём и не прошли три дня после его погашения. Для новых потребительских займов сроком до года с апреля 2026 года предельные начисления ограничены ста процентами от суммы займа.³ Около трети компаний рынка закончили 2025 год с убытком, число компаний в реестре сократилось в несколько раз по сравнению с историческим пиком, а депутаты регулярно вносят законопроекты о полном запрете микрофинансирования как явления.

Эти факты не противоречат друг другу. Совокупная прибыль отрасли может расти одновременно с убытками части компаний и ужесточением правил. Российский рынок уже переживал несколько таких переходов. Ограничения меняли условия выдачи, способы взыскания и состав участников, но не устраняли сам спрос. Миллионам людей по-прежнему нужны небольшие суммы на короткий срок, а доступ к банковскому кредиту есть не у всех.

Пока в России спорили о том, запрещать микрозаймы или ограничивать, компании, выросшие на российском рынке, вышли за его пределы. Основатель кемеровского «Займера» Сергей Седов построил сингапурский холдинг, работавший на Филиппинах, в Индии, Вьетнаме, Шри-Ланке и Казахстане. Основатели MoneyMan Борис Батин и Александр Дунаев начали бизнес в 2012 году, а затем развивали его в Испании и Мексике. Олег Бойко через своё финтех-подразделение запустил кредитование в Индии. Латвийские группы, выросшие на том же постсоветском технологическом и человеческом материале, разошлись по Африке, Юго-Восточной Азии и

¹ Банк России. «Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов», IV квартал 2025.

https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/60826/review_mfi_25Q4.pdf

² Интерфакс. Выступление Эльвиры Набиуллиной в Совете Федерации. «под эти ограничения попадёт около 55% портфеля микрофинансовых организаций», 29.10.2025. <https://www.interfax.ru/business/1055315>

³ Официальный интернет-портал правовой информации. Федеральный закон от 29.12.2025 № 545-ФЗ, 29.12.2025. <http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202512290033>

Латинской Америке, финансируясь деньгами европейских розничных инвесторов через P2P-площадки. Продукт, который в России считали приметой бедности, оказался экспортным товаром.

Этот переход составляет центральный сюжет книги. Российское микрофинансирование прошло путь от объявления на бетонном заборе до международной индустрии. На разных рынках можно проследить похожую последовательность. Технология и капитал расширяют доступ к займу, предложение быстро растёт, проявляются проблемы с долговой нагрузкой и взысканием, после чего регулятор ужесточает правила. Компании меняют продукт, сокращают деятельность или ищут новые рынки. Эта последовательность помогает сопоставить опыт России, Казахстана, Индии, Индонезии, Кении и Камбоджи, но не отменяет различий между ними.

«Микрофинансовая Россия» продолжает серию, начатую «Чёрным финтехом» и «Белым финтехом». Первая книга рассматривала влияние финансовых технологий на человека, вторая разбирала устройство кредитного бизнеса. Третья обращается к истории конкретной отрасли и прослеживает, как её экономика, технологии и регулирование меняли друг друга.

Я старался не писать ни обвинительное заключение, ни оправдательную речь. Микрофинансирование удовлетворяет спрос, который банки закрывают не полностью, и одновременно работает с людьми, у которых часто невелик запас финансовой прочности. Технологическая эффективность кредитора может сочетаться с тяжёлыми последствиями для заёмщика. Чтобы разобраться в этой отрасли, нужно рассматривать обе стороны одного продукта.

Как читать эту книгу

Книга состоит из шести частей. Первая рассказывает историю российского рынка от его рождения до реформы 2025-2027 годов. Вторая прослеживает, как российские и постсоветские кредиторы вышли в мир. Третья посвящена шести рынкам. В неё вошли Индонезия, Индия, Кения, Вьетнам, Филиппины и Китай. Четвёртая проводит один заём от рекламного клика до продажи долга. Пятая рассказывает, что происходит, когда долг доходит до суда. Шестая описывает соседей микрофинансирования, то есть ломбарды, кредитные кооперативы и рассрочку, и пять компаний вблизи.

Завершают книгу сценарии до 2030 года. Части можно читать в любом порядке.

Основные термины объяснены ниже, подробные данные приведены в соответствующих главах.

Сокращение МФО обозначает микрофинансовую организацию, внесённую в государственный реестр Банка России. С 2016 года такие организации делятся на микрофинансовые компании, МФК, и микрокредитные компании, МКК. К МФК предъявляются более высокие требования по капиталу и отчётности. Они могут привлекать средства граждан, не являющихся их участниками, с соблюдением установленных законом условий. МКК составляют большинство в реестре. Различия в правах, требованиях к идентификации и способах фондирования рассмотрены в следующих главах.

Payday Loan, сокращённо PDL, обозначает короткий заём «до зарплаты», обычно на срок от нескольких дней до месяца, с погашением одним платежом. Installment Loan, сокращённо IL, обозначает более длительный заём с погашением по графику. Его срок измеряется месяцами, сумма обычно выше, а дневная ставка ниже. Значительная часть изменений российского рынка связана с переходом от первого продукта ко второму.

Полная стоимость кредита, ПСК, характеризует цену займа в процентах годовых. В расчёт входят проценты и предусмотренные законом платежи, от которых зависят условия предоставления кредита. Когда в апреле 2027 года вступит в силу правило одного дорогого займа, критерием станет ПСК свыше ста процентов годовых, а не дневная ставка сама по себе.

Показатель долговой нагрузки, ПДН, представляет собой отношение среднемесячных платежей заёмщика по всем кредитам и займам к его среднемесячному доходу. Макропруденциальные лимиты, МПЛ, ограничивают долю определённых выдач, в том числе заёмщикам с высокой долговой нагрузкой.

Показатель NPL 90+ отражает долю задолженности с просрочкой свыше девяноста дней. При сравнении банков и МФО нужно учитывать состав портфеля, сроки займов, порядок списаний и резервирования. Высокая доля просрочки в коротких займах может быть заложена в расчёт цены продукта, но сама по себе не доказывает устойчивость бизнеса. Эти различия разобраны в шестой главе.

Остальные термины объясняются там, где впервые появляются. В конце книги есть две хронологии, российская и мировая, и перечень источников по главам.

В книге использованы сведения, доступные к 28 сентября 2026 года. Для показателей указаны периоды, к которым они относятся. Расхождения источников и пределы доступных данных оговорены в соответствующих главах. Сценарии будущего и авторские оценки следует отличать от установленных событий.

Часть первая. Россия

Глава 1. Предыстория и рождение рынка

1.1. Три института, которые были до закона

Небольшие займы существовали в России задолго до появления МФО. Их называли и оформляли иначе. В девяностые и нулевые нишу быстрых маленьких денег закрывали три института, и у каждого была своя логика.

Первым был ломбард, один из старейших вариантов. Деньги под залог вещи, риск кредитора ограничен этой вещью, риск заёмщика ограничен её потерей. Ломбард не спрашивает о доходах, не звонит на работу, не интересуется кредитной историей, поскольку у него в сейфе лежит золотая цепочка или ноутбук. Ломбардное дело в России пережило все режимы и все кризисы именно потому, что его экономика не зависит от способности оценить человека. Она зависит только от способности оценить предмет.

Вторым институтом были кредитные потребительские кооперативы, КПК, прямые наследники дореволюционных касс взаимопомощи и советских касс взаимопомощи при профкоме. Идея кооператива состоит в том, что люди складываются деньгами и кредитуют друг друга, проценты остаются внутри сообщества. На практике российские КПК девяностых и нулевых регулярно вырождались в пирамиды. Это происходит, когда кооператив начинает привлекать сбережения под высокий процент, обещая пайщикам доходность выше банковской, а выдавать займы под ещё более высокий; на определённом этапе выдавать становится некому или невозможно, и новые взносы начинают идти на выплаты старым. Тысячи людей, преимущественно пожилых, потеряли на этом деньги. Этот опыт повлиял

на последующие решения. Позднее, когда через полтора десятилетия законодатель будет решать, разрешать ли микрофинансовым компаниям привлекать деньги населения, он поставит порог привлечения средств граждан в полтора миллиона рублей. Такой барьер ограничивает доступ к рискованному инструменту, хотя сам по себе не гарантирует, что инвестор понимает риск.

Третьим был неформальный сектор, от частного кредитора на рынке до знакомого, готового дать деньги под проценты и добиваться возврата без участия суда. Единой оценки его объёма, ставок и числа участников в материалах этой книги нет. Его существование важно для последующего разговора об ограничениях. Человек, которому отказали в легальном займе, может сократить расходы, обратиться к близким, найти другой официальный продукт или пойти к нелегальному кредитору. Соотношение этих исходов требует отдельного исследования.

Для банков маленький краткосрочный заём долго оставался сложным продуктом. Идентификация, проверка заявки, учёт и обслуживание требуют затрат даже при небольшой сумме. Процентного дохода по займу в пять тысяч рублей может не хватить, чтобы покрыть их вместе с кредитными потерями. Особенно трудно оценить клиента с нерегулярным доходом и короткой кредитной историей. По мере развития цифровых каналов эта граница менялась. Банки и их дочерние компании позже вошли в сегмент небольших займов, о чём пойдёт речь в седьмой главе.

1.2. Нобелевская идея и как она приехала в Россию

Пока в России действовали ростовщики и кооперативы, в мире происходила идеологическая революция, без которой российского закона о микрофинансировании, скорее всего, просто не было бы.

В 1976 году бангладешский экономист Мухаммад Юнус, преподававший в университете Читтагонга, начал выдавать крошечные займы деревенским женщинам, изготавливавшим мебель из бамбука. Логика была не банковская, а социальная, поскольку беднейшие люди не имеют доступа к кредиту не потому, что они плохие заёмщики, а потому, что банковская система не умеет с ними работать. Если дать им маленькие деньги на оборотный капитал и связать их круговой порукой в группы, они будут возвращать. Из этого эксперимента вырос Grameen Bank, а из Grameen Bank выросла глобальная индустрия микрофинансирования.

В 2006 году Юнус и Grameen Bank разделили Нобелевскую премию мира. Формулировка Нобелевского комитета была осторожной. Премия присуждалась «за усилия по созданию экономического и социального развития снизу».⁴ Комитет не утверждал, будто способность микрокредита выводить людей из бедности доказана. Разница между признанием усилий и доказанным результатом окажется принципиальной, когда через несколько лет экономисты начнут строго проверять эффективность микрокредита, и результаты проверки окажутся неоднозначными. Об этом подробно в главе двадцать четвёртой.

Но в середине двухтысячных сомнений почти не звучало. Микрофинансирование стало любимой темой институтов развития. При Всемирном банке ещё в 1995 году был создан консорциум доноров CGAP, занимавшийся продвижением микрофинансирования в развивающихся странах. ООН объявила 2005 год Международным годом микрокредитования. Сторонники этой идеи предлагали вместо благотворительности, которая развращает, дать бедным доступ к капиталу, который позволит им заработать самим. Кредит как инструмент эмансипации.

В Россию эта волна пришла в респектабельной упаковке, и упаковка была не про займы до зарплаты. Микрофинансирование обсуждалось как инструмент поддержки малого предпринимательства и повышения финансовой доступности в регионах, где нет банковских отделений. Сторонники закона указывали, что в стране тысячи населённых пунктов, где ближайший банк в семидесяти километрах; там живут люди, готовые открыть парикмахерскую или закупить товар для торговой точки, но им нигде взять двести тысяч рублей; создадим правовую рамку для небанковских кредиторов, и малый бизнес в глубинке получит кислород.

В этой логике, доступности, предпринимательства и развития, и писался профильный закон. Он писал именно то, что декларировал. Проблема была не в замысле, а в том, что дверь, открытая для одного бизнеса, оказалась удобной для совершенно другого.

1.3. 151-ФЗ как свидетельство о рождении

Федеральный закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» был принят 2 июля 2010 года,

⁴ Нобелевский комитет. Пресс-релиз о Нобелевской премии мира 2006 года Мухаммаду Юнусу и Grameen Bank, 13.10.2006. <https://www.nobelprize.org/prizes/peace/2006/press-release/>

опубликован через несколько дней и вступил в силу в январе 2011 года, через сто восемьдесят дней после опубликования.⁵

Закон создал правовую основу микрофинансирования. Он определил, что такое микрофинансовая организация и микрозайм, учредил государственный реестр МФО, установил лимит микрозайма в один миллион рублей, ввёл базовые требования к раскрытию информации перед заёмщиком и обязал компании отчитываться перед уполномоченным органом.

Первоначальная редакция оставляла кредиторам гораздо больше свободы в цене и устройстве продукта, чем последующие правила. Специального дневного потолка ставки и предела суммарных начислений ещё не существовало. Надзорные полномочия у уполномоченного органа были, но система регулирования нового рынка только складывалась. Поэтому говорить о полном отсутствии закона или надзора было бы неточно.

Надзор сначала поручили Министерству финансов, которое вело реестр, а с конца 2011 года передали Федеральной службе по финансовым рынкам. ФСФР была ведомством, созданным для надзора за фондовым рынком, за биржами, брокерами, эмитентами, профессиональными участниками. Микрофинансовые организации, которых уже к концу 2012 года было более двух тысяч четырёхсот и которые располагались от Калининграда до Владивостока в помещениях по двадцать квадратных метров, физически не помещались в её модель работы. Надзор за множеством небольших кредиторов требовал иных процедур и ресурсов, чем надзор за участниками фондового рынка. Для нового сегмента их ещё предстояло развить.

Вход на рынок стоил дешевле подержанной иномарки. Требовалось зарегистрировать юридическое лицо, подать документы на включение в реестр, дождаться внесения, и после этого можно было выдавать займы под любой процент, который подпишет заёмщик. Банковская лицензия не требовалась, а отдельного минимального размера собственных средств, сопоставимого с позднейшими требованиями к МФК, ещё не было.

Закон обсуждался прежде всего как инструмент финансовой доступности и поддержки малого бизнеса. Созданной правовой формой воспользовались и компании, выдававшие короткие потребительские займы.

⁵ КонсультантПлюс. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», 2010. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/

1.4. Кто вошёл в открытую дверь

К 2010 году в мире уже существовала и была отлично отработана совершенно другая бизнес-модель, к социальной миссии Юнуса отношения не имевшая. Это был payday lending, кредитование до зарплаты, выросшее в США в девяностые и в Великобритании в двухтысячные.

Логика payday-модели прямо противоположна логике Grameen. Grameen давал деньги на производительные цели, требовал групповой поруки и рассчитывал на то, что заёмщик станет богаче. Payday даёт деньги на потребление, не требует ничего, кроме документа, и рассчитывает на то, что заёмщик через две недели получит зарплату. В первом случае кредит есть инвестиция, во втором мост через кассовый разрыв. Ставки в первом случае высокие, во втором чрезвычайно высокие, потому что при сроке в четырнадцать дней и сумме в несколько тысяч единственный способ окупить операционные издержки и потери есть очень высокая плата за очень короткий срок.

К концу двухтысячных американский и британский рынки payday начали упираться в потолок. В США штаты один за другим вводили ограничения; в Великобритании назревал скандал вокруг Wonga, который закончится сначала регуляторной реформой 2015 года, а потом крахом самой компании. Индустрия, отработавшая технологию, скоринг и маркетинг, искала новые рынки. Россия 2011 года была для неё почти идеальной.

Российский рынок микрозаймов возник при сочетании неудовлетворённого спроса, ограниченного банковского предложения и возможности выдавать займы по высокой ставке. Первым компонентом был гигантский неудовлетворённый спрос. Десятки миллионов людей с неровными доходами и ровными расходами, без сбережений, без доступа к банковскому кредиту, но уже привыкшие к самой идее жизни в долг, потому что потребительский бум двухтысячных эту привычку сформировал. Можно представить человека, который сначала покупает телевизор в кредит, а затем обращается за небольшой суммой до зарплаты. Это иллюстрация возможного поведения, а не измеренная траектория типичного заёмщика.

Вторым компонентом была свобода в определении цены займа. Специальные ограничения, знакомые читателю по современному рынку МФО, вводились позднее. При этом гражданское законодательство, правила защиты потребителей и уголовные запреты уже действовали.

Отсутствие отдельного потолка ставки не означало разрешения любых условий и любых методов взыскания.

Третьим компонентом была высокая договорная доходность. Возьмём условный заём в десять тысяч рублей на четырнадцать дней под два процента в день. При простом начислении процентов плата составит две тысячи восемьсот рублей. Это начисленный процентный доход при полном возврате, а не прибыль кредитора. Из него нужно покрыть привлечение клиента, обслуживание, фондирование и потери. Если четверть одинаковых займов не возвращается совсем, проценты по остальным уже не перекрывают потерянную основную сумму. Высокая ставка сама по себе не обеспечивает устойчивости.

Была и четвёртая предпосылка, технологическая. К 2011 году в России уже была построена платёжная инфраструктура, позволяющая мгновенно переводить деньги на карту, и существовали кредитные бюро, пусть и с неполными данными. Через несколько лет это позволит значительной части рынка перейти в интернет и радикально изменить свою экономику. Но об этом в главе пятой.

1.5. Что было заложено в фундамент

В устройстве рынка 2010 года было несколько особенностей, последствия которых проявились позднее. Первая состоит в том, что институт возник раньше развитой системы надзора за ним. Между вступлением закона в силу в январе 2011 года и передачей надзора Банку России в сентябре 2013 года прошло около двух лет и восьми месяцев. За это время рынок вырос с нуля до тысяч компаний и десятков миллиардов рублей портфеля, сформировал свои практики, свою рекламу, свои методы взыскания и свою репутацию. Когда Банк России пришёл наводить порядок, наводить его пришлось уже в сложившейся отрасли с сотнями тысяч клиентов и собственным лобби. Всё дальнейшее регулирование было догоняющим.

Вторая состоит в том, что закон не разделил продукты. Микрозаём для предпринимателя на двести тысяч рублей на год и заём до зарплаты на пять тысяч на неделю попали в один правовой режим. Регулятору потом придётся тратить годы на то, чтобы развести их обратно, и к 2026 году эта работа всё ещё не закончена. Концепция разделения рынка на три типа компаний, о которой речь в главе десятой, есть попытка исправить решение, принятое в 2010 году.

Третья особенность заключалась в том, что закон не сказал ничего о том, сколько займов может иметь один человек. Все последующие пятнадцать лет регулятор будет ограничивать цену денег, сначала мягко через ПСК, потом жёстко через дневную ставку, потом через предельные начисления. В конце 2025 года будет принят закон о поэтапном ограничении новых выдач при наличии у человека непогашенных дорогих займов. Его основные количественные ограничения начнут действовать в октябре 2026 года и апреле 2027 года. Пятнадцать лет ушло на то, чтобы понять, что если человек берёт восемь займов подряд, чтобы гасить предыдущие, снижение ставки с одного процента до восьми десятых ему не поможет.

Глава 2. Рост рынка с 2011 по 2015 год

2.1. «Деньги за 15 минут. Нужен только паспорт»

Визуальным символом эпохи стала заборная реклама. Трафареты на асфальте у выхода из метро. Объявления, наклеенные на столбы, остановки и водосточные трубы. Надписи краской из баллончика на бетонных заборах вдоль дорог. Жёлто-красные вывески «Быстроденьги», «Деньги сразу», «Рубль мигом» в каждом подземном переходе и у каждой проходной. Репортаж «Секрета фирмы» начала 2013 года фиксировал это буквально. Заборы российских городов пестрели объявлениями о кредитах «за 5 минут, без залога и поручителей, по паспорту».

Реклама обещала выдачу за пять минут по одному паспорту, без залога и поручителей. Так кредиторы снимали в глазах клиента привычные барьеры банковского займа, связанные со сроком рассмотрения заявки и требованиями к документам и обеспечению.

Клиент получал небольшую сумму наличными на короткий срок. В репортаже «Секрета фирмы» 2013 года описывались займы с платой около тридцати процентов за срок до двух недель. Такие предложения нельзя считать средней ставкой всего рынка. Они показывают, насколько дорогим мог быть доступ к небольшим деньгам. Дневная ставка при этом воспринимается иначе, чем общая сумма возврата. Для условных двух процентов в день простой пересчёт на триста шестьдесят пять дней даёт семьсот тридцать процентов. Это арифметический ориентир без капитализации процентов, а не расчёт ПСК конкретного договора.⁶

⁶ «Коммерсантъ Секрет фирмы». «Плата от зарплаты», 05.02.2013. <https://www.kommersant.ru/doc/2117082>

Точка выдачи была устроена так же просто, как продукт. Помещение от двадцати до шестидесяти квадратных метров, стойка, компьютер, кассовый ящик, один или два сотрудника. Андрей Нарышкин, основатель сети «Мигомденьги», рассказывал «Секрету фирмы», что офисы сознательно оформлялись под банковские отделения. Клиент должен был почувствовать солидность, чтобы серьёзное отнестись к обязательству. Точки размещались там, где ходит целевая аудитория, у проходных, на рынках, в спальных районах, внутри торговых центров. Сеть ювелирных магазинов «Золотой» размещала точки выдачи прямо в своих залах, что логично, поскольку человек, пришедший сдавать золото, и человек, пришедший за займом, это часто один и тот же человек в разных фазах цикла.

Процедура занимала те самые несколько минут. Консультант брал паспорт, вбивал данные в систему, фотографировал клиента на веб-камеру и отправлял фотографию с анкетой в службу безопасности. Оттуда в течение пяти минут приходило решение. При положительном решении деньги выдавались наличными из кассы. Никакой проверки дохода, никакого запроса в бюро кредитных историй в современном понимании, никакого расчёта долговой нагрузки. Скоринг того времени представлял собой набор простых правил и человеческую интуицию сотрудника безопасности, смотрящего на фотографию.

Портрет клиента в описании самих участников рынка того времени звучит почти цинично. Тот же Нарышкин называл двумя типичными категориями девушек, присмотревших дорогую сумочку, и мужчин с постоянным заработком, зависимых от игровых автоматов. Это неполный портрет, и дальше в главе двенадцатой мы разберём его подробно и с данными. Но показательно, что игровая зависимость как драйвер спроса была очевидна практикам рынка ещё в 2013 году, за одиннадцать лет до того, как Банк России измерит её масштаб.

2.2. Арифметика, которая делала это возможным

По данным «Секрета фирмы», совокупный портфель рынка вырос с двадцати миллиардов рублей в конце 2011 года до тридцати миллиардов в конце 2012 года. Число компаний в реестре за тот же период выросло с тысячи до более чем двух тысяч четырёхсот. Действующих точек выдачи насчитывалось более трёх тысяч. Участники рынка ожидали дальнейшего

быстрого роста. Их прогноз не следует смешивать с фактическими темпами каждого последующего года.

Экономика открытия точки известна довольно точно благодаря франшизе «Миг Деньги». Паушальный взнос составлял сто тысяч рублей единовременно, роялти двадцать пять процентов ежемесячной выручки. Общие стартовые вложения в оборудование, ремонт и запуск составляли около пятисот тысяч рублей, плюс требовалось примерно столько же оборотного капитала на собственно выдачи. Заявленная окупаемость составляла шесть месяцев. Зарплата сотрудника точки в регионах составляла от пятнадцати до двадцати пяти тысяч рублей в месяц.

Около миллиона рублей первоначальных вложений вместе с оборотным капиталом и заявленные шесть месяцев до окупаемости выглядели привлекательным предложением для предпринимателя. Но франчайзинговый расчёт не равен фактической доходности открывшейся точки. Для её оценки нужны данные о возврате займов, расходах и сроке работы.

Стоимость привлечения клиента в 2012 году составляла, по оценкам участников рынка, от пяти до семи тысяч рублей и после оптимизации маркетинга падала до полутора тысяч. Для сравнения, через тринадцать лет, в декабре 2025 года, средняя по рынку стоимость привлечения клиента составит четыре тысячи триста рублей. Эти оценки относятся к разным выборкам и методам расчёта, поэтому строить по ним точный ряд стоимости привлечения нельзя. Они показывают другое. Даже в раннем офлайне маркетинг мог обходиться дорого, а переход в интернет не отменил конкуренцию за клиента.

Дефолтность по рынку в 2012 году оценивалась примерно в двадцать пять процентов по просрочке свыше девяноста дней. Такая доля проблемной задолженности требовала больших резервов и у банка, и у МФО. Автоматического отзыва банковской лицензии при достижении этого показателя закон не предусматривает. Для устойчивости бизнеса важны капитал, поступающие платежи и реальные потери. Это и есть ключевое отличие микрофинансовой экономики от банковской, которое читателю придётся держать в голове всю книгу. В банке кредитный риск есть отклонение, которое надо минимизировать, в PDL кредитный риск есть статья себестоимости, которую надо точно спрогнозировать и заложить в цену.

2.3. Первые чемпионы и их развилка

К середине десятых на рынке сформировались первые крупные игроки, и, что важно для дальнейшего сюжета, они сразу разошлись по трём разным моделям. Через десять лет окажется, что выбор модели в 2012 году предопределил, кто выживет.

Первая модель строилась на офлайновой сети точек. Её флагманом были «Быстроденьги», основанные в Ульяновске в 2008 году, ещё до принятия закона, и выросшие в крупнейшую розничную сеть микрозаймов страны, позже оформленную в группу Eqvanta. Это была самая заметная модель, именно её вывески стали лицом эпохи, и именно она первой упрётся в стену, когда снижение ставок сделает содержание физических точек нерентабельным.

Вторая модель, длинные займы с погашением по графику. Её представлял «МигКредит», начавший работу в 2011 году. Вместо двухнедельных займов под два процента в день компания выдавала десятки тысяч рублей на несколько месяцев с еженедельными или ежемесячными платежами. Ставка в пересчёте на день была в разы ниже, зато сумма и срок больше, а выплаты распределялись по графику. Это сегмент Installment Loans, менее скандальный и, как выяснится позже, гораздо более устойчивый к регуляторному давлению.

Третью модель, выдачу займов онлайн, развивали MoneyMan, основанный в 2012 году Борисом Батиным и Александром Дунаевым, «Займер», созданный в Кемерове Сергеем Седовым в 2013 году, Webbankir, зарегистрированный в том же 2012-м. Эти компании не имели ни одной точки выдачи. Заявка подавалась на сайте, решение принимал алгоритм, деньги уходили на карту. В 2013 году они выглядели маргиналами, поскольку их доля рынка была мала, а офлайн-сети казались настоящим бизнесом с настоящими активами. Через десять лет офлайн-сети закроются, а онлайн-компании выйдут на биржу и построят международные холдинги.

Эти модели различались каналами продаж и структурой издержек. У офлайновой точки высоки постоянные затраты. В них входят аренда, зарплаты, инкассация, охрана. Онлайн-компания имеет высокие переменные затраты на привлечение, но почти нулевые постоянные на обслуживание дополнительного клиента. Когда регулятор начнёт последовательно снижать потолок ставки, компании с высокими

постоянными издержками начнут умирать первыми, потому что у них нет способа сократить расходы пропорционально падению маржи. Это будет главным экономическим механизмом консолидации рынка, и он был предопределён выбором модели ещё до того, как появилось первое ограничение.

Биографии основателей стоят отдельного упоминания, потому что они объясняют, почему победила третья модель. Борис Батин окончил Кембридж в 2003 году и работал в Deutsche Bank, «Ренессанс Капитале» и RBS, прежде чем в 2012 году запустить MoneyMan. Сергей Седов пришёл из Института экономики РАН и до «Займера» успел сделать компанию «ФинТерра». Андрей Пономарёв, основавший Webbankir в 2012 году, до этого работал в банковской рознице. Это были люди с финансовым и аналитическим бэкграундом, для которых кредитование есть задача про данные, а не про сеть отделений. Офлайновые сети строили предприниматели, онлайн-сети строили финансисты, и в мире, где решает точность скоринга, вторые оказались в выигрыше.

2.4. «Домашние деньги» как флагман рынка

Отдельного и подробного рассказа заслуживает компания «Домашние деньги», потому что её история есть самая поучительная страница в истории российского микрофинансирования и лучшая иллюстрация того, как работает и как ломается экономика этого бизнеса.

Компанию основал в 2007 году Евгений Бернштам, человек с серьёзной банковской биографией. Модель была адаптацией британской Provident Financial, работающей с XIX века. Смысл её в том, что кредит доставляется на дом. Персональный агент приходит к клиенту домой, оформляет заём, выдаёт наличные и затем еженедельно приходит забирать платёж.⁷

Экономика этой модели устроена совершенно иначе, чем экономика точки выдачи. Средний заём составлял от пятнадцати до двадцати пяти тысяч рублей. Эффективная ставка составляла около ста шестидесяти восьми процентов годовых, то есть в разы ниже, чем у классического PDL. Первый платёж вносился в течение семи дней, к тридцатому дню заёмщик делал четыре платежа. Целевой аудиторией компания считала семьдесят-восемьдесят миллионов человек с доходом ниже тридцати тысяч рублей в

⁷ Frank Media. «Как Евгений Бернштам кредитовал под сотни процентов годовых и разорился», 29.01.2019. <https://frankmedia.ru/1170>

месяц, то есть, по её собственной оценке, около семидесяти восьми процентов взрослого населения страны.

Ключевое преимущество модели в том, что еженедельный визит агента есть одновременно инструмент сбора и инструмент контроля. Агент знает, где живёт клиент, видит его быт, разговаривает с ним каждую неделю. Это резко повышает возвратность по сравнению с анонимной выдачей. Ключевой недостаток в том, что агент стоит денег. Тысячи агентов, каждому надо платить, каждого надо контролировать, каждый обслуживает ограниченное число клиентов на ограниченной территории. Постоянные издержки такой модели чудовищны.

На пике «Домашние деньги» занимали, по собственным данным, около двадцати четырёх процентов сегмента, работали в шестидесяти двух регионах и обслужили более трёхсот семидесяти тысяч клиентов с момента основания. Портфель займов физлицам на середину 2017 года составлял около пяти целых шести десятых миллиарда рублей, всего за историю было выдано шестнадцать миллиардов. Компания размещала облигации на Московской бирже начиная с 2012 года, публиковала отчётность, давала интервью о социальной миссии. Маркетинговый бюджет в 2012 году составлял четыреста миллионов рублей в год, что для тогдашнего рынка было астрономической суммой. Именно «Домашние деньги» ходили на форумы и в Государственную Думу объяснять, что микрофинансирование повышает финансовую доступность и не сводится к ростовщичеству, и делали это убедительно.

Плановый уровень дефолта в модели «Домашних денег» составлял двадцать три процента. В публикации Frank Media показатель фактической дефолтности к концу 2016 года оценивался в восемьдесят два процента, а накопленная просрочка в двенадцать миллиардов рублей. Методика этих величин в используемом сообщении подробно не раскрыта. Переводить их в долю окончательно невозвращённых договоров и сопоставлять напрямую с текущим портфелем нельзя.

Разрыв между двадцатью тремя и восемьюдесятью двумя процентами есть вся история компании. Он образовался из нескольких сложившихся факторов. Реальные доходы населения после 2014 года падали несколько лет подряд, и целевая аудитория компании, люди с доходом менее тридцати тысяч рублей, пострадала сильнее всех. Агентская сеть, разбросанная по шестидесяти двум регионам, плохо контролировалась, поскольку качество выдач на местах зависело от мотивации конкретного

агента, а мотивация была завязана на объём. Одновременно сужалась возможность компенсировать потери ростом цены. Её ограничивали потолок ПСК, введённый в 2015 году, и четырёхкратный, а затем трёхкратный предел начислений.

Рассчитать ставку, которая спасла бы эту модель, по приведённым данным нельзя. Для этого нужны сроки и графики платежей, возвраты после просрочки, расходы агентской сети и стоимость фондирования. Но ухудшение собираемости при дорогом обслуживании очевидно уменьшало запас прочности.

Стоимость привлечённых средств дополнительно увеличивала нагрузку на компанию. Облигации размещались под тридцать процентов в рублях и девятнадцать процентов в евро, банковские линии стоили до тридцати процентов, крупнейший кредитор, банк «Русский стандарт», давал три с лишним миллиарда под двенадцать-восемнадцать процентов. Обслуживать такой долг при разваливающемся портфеле было невозможно. 26 апреля 2018 года «Домашние деньги» допустили технический дефолт по ofercie выпуска биржевых облигаций объёмом миллиард двести пятьдесят миллионов рублей. К выкупу были предъявлены бумаги на сумму около восьмисот сорока миллионов рублей, и денег на выкуп не было. В августе 2018 года компания была исключена из государственного реестра МФО.⁸

Затем началась уголовная история. В июле 2019 года Бернштам был задержан, суд отправил его в следственный изолятор, позже мера была смягчена до домашнего ареста. 17 июля 2023 года Хорошёвский районный суд Москвы признал его виновным в семидесяти шести эпизодах мошенничества в особо крупном размере по части четвёртой статьи 159 Уголовного кодекса и приговорил к пяти годам колонии общего режима. Потерпевших по делу, по данным «Коммерсанта» и «Фонтанки», было семьдесят шесть, ущерб составил около ста пятидесяти миллионов рублей. Дело рассматривалось в присутствии подсудимого, но на оглашение приговора Бернштам не явился; суд изменил ему меру пресечения на заключение под стражу и объявил его в розыск, поэтому ТАСС и РБК называли приговор заочным. Вину он не признавал, а защита называла вменённые ему действия предпринимательской деятельностью. Суммы,

⁸ Frank Media. «Как Евгений Бернштам кредитовал под сотни процентов годовых и разорился», 29.01.2019. <https://frankmedia.ru/1170> Коммерсантъ. ««Домашние деньги» ушли в дефолт», 26.04.2018. <https://www.kommersant.ru/doc/3614800> РБК. Приговор Евгению Бернштаму; исключение «Домашних денег» из реестра МФО в августе 2018 года, 17.07.2023. <https://www.rbc.ru/society/17/07/2023/64b596ee9a79475bc2682612>

которые чаще всего звучат в связи с компанией, относятся не к приговору, а к её долгам. По оценке «Коммерсанта», около тысячи семисот частных инвесторов вложили в неё более шести миллиардов рублей. Эти вложения нельзя приравнять к ущербу, установленному по уголовному делу. В использованных материалах нет сведений об апелляции и вступлении этого приговора в силу.⁹

В этой истории нужно различать экономические причины кризиса и действия, получившие судебную оценку. Высокие постоянные издержки агентской сети, ухудшение платёжеспособности заёмщиков и регуляторное ограничение доходности делали модель «Домашних денег» уязвимой. Их сочетание помогает объяснить потерю устойчивости бизнеса, но само по себе не объясняет обстоятельства привлечения средств инвесторов.

Обстоятельства привлечения средств оценивал суд, который признал основателя виновным в мошенничестве в особо крупном размере. Экономические трудности компании не отменяют этого решения и не позволяют подменить установленные судом обстоятельства общей историей кризиса.¹⁰

Я не могу установить по использованным материалам, как именно соотносились ухудшение экономики компании и действия её собственника в каждый момент. Поэтому финансовое объяснение кризиса и выводы суда рассматриваю отдельно, не сводя одно к другому.

Для рынка эта история также показала уязвимость модели с высокими расходами на обслуживание. Онлайн-кредиторы могли сокращать такие расходы и получали преимущество перед агентскими и розничными сетями.

2.5. Взыскание без правил

В начале десятых взыскание просроченных микрозаймов сопровождалось угрозами и насилием, случаи которых стали предметом уголовных дел. Специального закона о взыскании просроченной задолженности ещё не было. Его примут в 2016 году, а основные положения вступят в силу с 2017-го. До этого действовали гражданское законодательство, требования к обработке персональных данных, уголовные и другие запреты. Проблема

⁹ Коммерсантъ. Приговор Евгению Бернштаму, 17.07.2023. <https://www.kommersant.ru/doc/6110264> «Фонтанка». Приговор основателю «Домашних денег», 18.07.2023. <https://www.fontanka.ru/2023/07/18/72505874/>

¹⁰ Интерфакс. Суд признал финансиста виновным в 76 эпизодах особо крупного мошенничества, 17.07.2023. <https://www.interfax.ru/russia/911999>

состояла в полноте специальных правил и их применении, а не в полном отсутствии правовых ограничений.

Практики такого взыскания описаны в материалах уголовных дел и в репортаже «Медузы», собравшем в марте 2016 года хронику эпизодов. Должникам звонили по ночам, а автодозвон парализовал телефонные линии. Взыскатели связывались с работодателями и родственниками, оставляли надписи в подъездах и на дверях, заливали замки пеной или клеем. От этого страдали и соседи, которых таким способом пытались настроить против должника. От имени заёмщика расклеивали объявления о продаже наркотиков или интимных услугах, указывая его телефон. Угрозы физической расправы адресовали в том числе детям.¹¹

В Перми после встречи с взыскателями в сентябре 2014 года погиб знакомый должника, приехавший вместе с ним. По сообщению NEWSru.com, сам должник остался жив.¹² Другие эпизоды описаны в обзоре «Медузы». В Челябинске в ноябре 2015 года автодозвон парализовал связь в областной больнице на несколько часов из-за долга санитарки; прокуратура оштрафовала МФО на сто тысяч рублей. В Сальске Ростовской области в декабре 2015 года взыскатель угрожал взорвать детский сад, где работала жена должника, и получил десять месяцев колонии-поселения. В Ельце взыскатели избили должника и обрили наголо его жену; потерпевшими по делу были признаны девять жителей города. Только за первое полугодие 2015 года граждане подали в полицию более двадцати двух тысяч жалоб на коллекторов.¹³

Кульминация наступила в ночь на 27 января 2016 года в Ульяновске. Дмитрий Ермилов, бывший сотрудник милиции, ранее судимый, официально безработный, но действовавший, по версии следствия, в интересах микрофинансовой организации «РосДеньги», из которой формально уволился в мае 2015 года, бросил бутылку с зажигательной смесью в окно частного дома. В доме находились пожилой мужчина и его семья. По сообщениям прессы, мужчина брал в конце 2014 года заём около четырёх тысяч рублей, а ко времени событий с него требовали в десять с лишним раз больше. Сама компания «РосДеньги» тогда публично заявляла, что Ермилов у неё не работал, а задолженности у семьи перед ней не было;

¹¹ «Медуза». «Покалечить, поджечь, устроить погром. Какими способами российские коллекторы выбивают деньги из должников», 09.03.2016. <https://meduza.io/feature/2016/03/09/pokalechit-podzhech-ustroit-pogrom>

¹² NEWSru.com. Гибель знакомого должника после встречи с взыскателями в Перми, 10.10.2014. <https://classic.newsru.com/crime/10oct2014/collectormfr1trprm.html>

¹³ «Медуза». «Покалечить, поджечь, устроить погром. Какими способами российские коллекторы выбивают деньги из должников», 09.03.2016. <https://meduza.io/feature/2016/03/09/pokalechit-podzhech-ustroit-pogrom>

следствие, по изложению «Коммерсанта», считало, что он действовал в её интересах. Пострадали дед и его двухлетний внук, получивший ожоги лица и рук. 28 июля 2016 года Ленинский районный суд Ульяновска приговорил Ермилова к восьми годам колонии общего режима. Суд квалифицировал его действия как вымогательство с применением насилия, часть вторая статьи 163 Уголовного кодекса, и покушение на умышленное уничтожение чужого имущества, часть третья статьи 30 и часть вторая статьи 167. Обвинение в покушении на убийство двух и более лиц, как писало ульяновское издание 1ul.ru, суд из приговора исключил. Гособвинение просило семнадцать лет строгого режима; прокуратура называла приговор слишком мягким и заявляла, что будет его обжаловать.¹⁴

Юридическая точность здесь важна, и её стоит проговорить отдельно, потому что в публицистике этот случай почти всегда называют «делом коллектора». Ермилов не был сотрудником коллекторского агентства. Его связь с кредитором стороны описывали по-разному. Версия следствия и отрицание компании приведены выше, и смешивать их с бесспорно установленными обстоятельствами нельзя. И это, если вдуматься, страшнее, поскольку проблема была не в том, что существовала плохая коллекторская индустрия, а в том, что взыскание вообще не было индустрией. Специальная система контроля за взысканием ещё не была выстроена, хотя общие правовые запреты уже действовали.

Дело прогремело на всю страну. Тема вышла на уровень спикеров обеих палат парламента. Моральная паника вокруг микрофинансирования и взыскания стала политическим фактом, и с этого момента рынок сопровождал общественный запрос на его полный запрет. Этот запрос не исчезал ни на один год из последующих десяти и во многом определил всю дальнейшую регуляторную траекторию. Каждый раз, когда Банк России будет объяснять, почему нельзя запрещать МФО, он будет спорить не с индустрией, а с этим запросом.

Есть в этой истории и горькая ирония. Общественное возмущение методами взыскания привело к принятию закона о защите прав должников, который действительно изменил отрасль к лучшему. Но оно же сформировало у публики представление, что проблема микрофинансирования есть проблема коллекторов. Проблема заключается

¹⁴ Коммерсантъ. «Коллектор-поджигатель осуждён за ребёнка. Дмитрий Ермилов получил восемь лет», 29.07.2016. <https://www.kommersant.ru/doc/3049477> ТАСС. Приговор Дмитрию Ермилову по ч. 2 ст. 163 и ч. 3 ст. 30, ч. 2 ст. 167 УК, 28.07.2016. <https://tass.ru/proisshestiya/3494437> 1ul.ru. «Коллектор Ермилов проведёт в колонии 8 лет», 28.07.2016. http://1ul.ru/city_online/proishestviya/news/kollektor_ermilov_provedyot_v_kolonii_8_let

в том, что человек, взявший четыре тысячи рублей, через год должен сорок восемь. Взыскание было следствием, а не причиной. Регулятору потребуется ещё десять лет, чтобы добраться до причины.

Глава 3. Регулирование с 2013 по 2019 год

3.1. Мегарегулятор приходит в отрасль

1 сентября 2013 года надзор за микрофинансовыми организациями перешёл к Банку России, который в результате упразднения ФСФР стал мегарегулятором всего финансового рынка. Для отрасли это означало смену не столько правил, сколько собеседника.

У ФСФР не было ресурсов, методологии и, что важнее, политической воли заниматься тысячами мелких компаний. У Банка России было всё три. У него была территориальная сеть, унаследованная от системы главных управлений. У него был аппарат, умеющий писать нормативные акты и считать риск. И у него была ясная позиция. Микрофинансирование есть часть финансового рынка, а значит, оно должно подчиняться той же логике, что и остальные его части, то есть логике пруденциального надзора.

Первым делом регулятор занялся гигиеной реестра. Компании, не сдающие отчётность, не отвечающие на запросы, не соответствующие базовым требованиям, а с 2016 года ещё и не вступившие в саморегулируемые организации, начали исключаться сотнями в год. Механика была рутинной и оттого эффективной. Не прислал отчёт, получил предписание, не исполнил, вылетел из реестра.

Пик численности пришёлся на 2014 год, когда в реестре числилось около четырёх целых двух десятых тысячи компаний. К началу 2025 года в реестре было около девятисот организаций,¹⁵ к началу 2026 года восемьсот сорок две, к августу 2026 года около восьмисот тридцати. За пятнадцать лет из реестра выбыло более девяти тысяч четырёхсот компаний.

Сокращение числа компаний сопровождалось концентрацией и ростом рынка. Портфель увеличился с двадцати миллиардов рублей в 2011 году до шестисот двадцати четырёх миллиардов в 2024-м, семисот шестидесяти

¹⁵ «Эксперт РА». Число МФО опустилось ниже 900. Минимум за всё время ведения реестра; пик. 2014 год, около 4 200 компаний, 29.01.2025. https://raexpert.ru/researches/publications/rg_jan29_2025/

трёх миллиардов в 2025-м и восьмисот восьми миллиардов к середине 2026-го. Число компаний сократилось примерно в пять раз, а портфель вырос примерно в сорок. Всё большая доля бизнеса приходилась на крупнейших участников, и к 2026 году десять ведущих компаний обеспечивали около семидесяти процентов выдач.

Из реестра уходили и по решению регулятора, и по собственному заявлению. Эти основания нельзя смешивать. Добровольный выход может быть связан с затратами на соблюдение требований, продажей бизнеса или изменением стратегии. Чтобы назвать один из механизмов преобладающим за весь период, нужен сопоставимый ряд по основаниям исключения.

3.2. Разделение рынка в 2016 году

Двадцать девятого марта 2016 года вступили в силу поправки, разделившие микрофинансовые организации на два класса. Это было самое структурное решение регулятора за всё десятилетие, и его последствия видны до сих пор.

Микрофинансовая компания, МФК, получила капитал не менее семидесяти миллионов рублей как условие входа. Взамен она получила три права. Первое позволяет привлекать денежные средства физических лиц, не являющихся учредителями, при условии, что сумма по одному договору составляет не менее полутора миллионов рублей. Второе позволяет выдавать займы гражданам до одного миллиона рублей. Третье позволяет проводить упрощённую идентификацию клиента дистанционно, то есть выдавать займы через интернет без личной встречи.

Микрокредитная компания, МКК, получила всё остальное, то есть почти ничего. Лимит займа физическому лицу в пятьсот тысяч рублей, запрет на привлечение средств посторонних физлиц и ограничения по дистанционной работе. Минимальные требования к капиталу для МКК появились только в 2020 году и поэтапно росли с одного миллиона до пяти к 2024 году.

Порог в полтора миллиона рублей ограничивает круг граждан, способных напрямую предоставить деньги МФК. Однако наличие такой суммы не делает человека квалифицированным инвестором и не исключает вложения последних сбережений. Средства, переданные МФК, не

становятся банковским вкладом и не получают соответствующей системы страхования.

Конструкция 2016 года создала регуляторную воронку. Хочешь расти и выдавать онлайн, становись МФК и принимай усиленный надзор, включая нормативы достаточности капитала и ликвидности, резервы по проблемным займам и обязательный аудит. Это работало ровно так, как задумывалось, десять лет.

За первый квартал 2026 года число МФК в реестре сократилось с тридцати девяти до двадцати семи. В этот период компании, включая «Займер», меняли статус на МКК.¹⁶ Разность численности сама по себе не доказывает, что все двенадцать организаций были крупнейшими и ушли по одному основанию. Одним из стимулов к смене статуса стали сроки введения биометрии. Обязанность идентифицировать онлайн-клиента через Единую биометрическую систему вводилась для МФК с 1 марта 2026 года, а для МКК только с 1 марта 2027-го. Год отсрочки в мире, где вся выручка идёт через онлайн-воронку, оказался дороже всех преимуществ статуса. Этот механизм и его последствия подробнее разобраны в главе десятой.

3.3. Хроника ограничений процентной ставки

Параллельно с чисткой реестра Банк России начал многолетнюю кампанию по ограничению стоимости займов. Это одна из самых последовательных регуляторных кампаний в истории российского финансового рынка, и её хронологию стоит изложить целиком, потому что каждая ступень объясняет следующую.

В 2015 году заработал механизм полной стоимости кредита из закона о потребительском кредите. Полная стоимость займа не может превышать среднерыночное значение по своей категории более чем на треть. Банк России ежеквартально публикует среднерыночные значения по десяткам категорий, и они становятся отправной точкой. Формально закон вступил в силу с 1 июля 2014 года, но применение нормы о потолке было отложено мораторием и реально началось с 1 июля 2015-го.

Это был мягкий потолок, и мягкость его принципиальна. Он ограничивает не абсолютную цену, а отклонение от рынка. Если весь рынок работает под восемьсот процентов годовых, потолок составит тысячу шестьдесят. Такой

¹⁶ Коммерсантъ. «МФК Займер и другие компании меняют статус на МКК для отсрочки биометрической идентификации», 19.01.2026. <https://www.kommersant.ru/doc/8362341>

механизм не снижает цену, он лишь не даёт отдельным игрокам сильно выбиваться вверх. Регулятор это понимал и использовал ПСК как инструмент наблюдения и постепенного сжатия, а не как оружие.

Следующее ограничение вступило в силу 29 марта 2016 года. Было введено ограничение совокупных процентов по коротким займам четырёхкратным размером тела долга. Это первое абсолютное ограничение в истории рынка. До этого специального ограничения проценты могли накапливаться длительное время. Новый предел касался именно процентов по договорам, подпадавшим под норму. Неустойку и отдельные услуги первоначальная конструкция учитывала иначе, поэтому описывать её как безусловный потолок всего долга было бы неточно.

С 1 января 2017 года предел процентов по новым потребительским займам сроком до года снизился с четырёхкратного до трёхкратного размера суммы займа.¹⁷

Четвёртая ступень, 2019 год, двойной удар. С 28 января максимальная дневная процентная ставка ограничена полутора процентами, а предельные начисления двумя с половиной телами долга. С 1 июля того же года ставка снижена до одного процента в день, что даёт триста шестьдесят пять процентов годовых простыми, а предельные начисления до двукратного размера. С 1 января 2020 года предельные начисления опущены до полутора тел.

С 1 июля 2023 года дневная ставка снижена до восьми десятых процента, что соответствует простой годовой ставке двести девяносто два процента, а предельные начисления до ста тридцати процентов тела долга.

Следующий этап пришёлся на 2026 год. Законом, подписанным 29 декабря 2025 года, предельные начисления с 1 апреля 2026 года снижены до ста процентов тела долга. Для нового договора сроком до года заём в десять тысяч рублей вместе с начислениями, учитываемыми этим ограничением, не должен превысить двадцати тысяч. Судебные расходы и исполнительский сбор имеют самостоятельные основания и не превращаются в проценты по займу.

¹⁷ Банк России. «С 1 января 2017 года вступает в силу трёхкратное ограничение...», 2016. <https://cbr.ru/press/event/?id=841>

3.4. Три вещи, которые нельзя путать

Для понимания реформы необходимо различать дневную ставку, предельные начисления и полную стоимость кредита. Закон ограничивает каждую из этих величин по своим правилам. Первой величиной служит дневная процентная ставка. Сегодня это восемь десятых процента в день. Это цена пользования деньгами за сутки, и она применяется к телу долга.

Вторую величину определяют предельные начисления. Для потребительских займов сроком до года, заключённых с 1 апреля 2026 года, их общий предел составляет сто процентов суммы займа. Закон учитывает проценты, неустойку, иные меры ответственности и платежи за услуги, оказываемые кредитором за отдельную плату. Это ограничение суммы начислений, а не скорости их накопления. Для ранее заключённых договоров и специальных продуктов нужно учитывать применимую к ним редакцию закона.

Третьей величиной служит полная стоимость кредита, ПСК. Это расчётный показатель в процентах годовых, вычисляемый по установленной законом формуле с учётом всех обязательных платежей и графика их внесения. ПСК не равна дневной ставке, умноженной на триста шестьдесят пять.

Двести девяносто два процента годовых действительно получаются простым умножением восьми десятых процента на триста шестьдесят пять. Но это число имеет и самостоятельное правовое значение. По общему правилу части одиннадцатой статьи шестой закона 353-ФЗ ПСК не должна превышать меньшую из двух величин, двести девяносто два процента годовых либо среднерыночную ПСК своей категории, увеличенную на треть. Закон предусматривает исключения и возможность временного неприменения ограничения. Рассчитанную ПСК конкретного договора всё равно нельзя автоматически заменить произведением дневной ставки на число дней.

Различие имеет практическое значение, поскольку реформа 2025-2027 годов использует критерием «дорогого» займа именно ПСК, а не дневную ставку. С 1 октября 2026 года ограничение касается займов с ПСК свыше двухсот процентов годовых, с 1 апреля 2027 года свыше ста процентов. Компания, которая формально соблюдает потолок дневной ставки, но добавляет к займу платные сервисы, получит высокую ПСК и попадёт под ограничение. Именно поэтому в 2024-2025 годах рынок так активно перестраивался в сторону продуктов с меньшей ПСК, не потому, что стало

нельзя брать восемь десятых процента в день, а потому, что суммарная цена продукта стала регуляторно значимой.¹⁸

3.5. Как рынок отвечал на каждую ступень

Каждую ступень рынок встречал похоронными прогнозами, и каждый раз адаптировался. Механизмы адаптации повторялись из раза в раз, и их было три.

Первым механизмом стала миграция продуктов. Из чистого PDL, то есть двухнедельного займа под максимальную ставку, компании уходили в среднесрочные Installment Loans на тридцать-сто восемьдесят тысяч рублей. Здесь дневная ставка ниже потолка, зато сумма и срок больше, а значит, абсолютный доход с клиента выше. За десятилетие доля займов до зарплаты в выдачах упала с доминирующей до меньшинства. Структура выдач «Быстроденег» на 2025 год включала пятьдесят семь процентов PDL и сорок три процента IL у компании, которая начиналась как чистый PDL-ритейлер.

Вторым механизмом стала цифровизация, убивающая издержки. Об этом подробно в главе пятой, здесь приведу один показатель. По данным Банка России, в 2025 году онлайн предоставлялось более девяноста одного процента потребительских выдач и около пятидесяти восьми процентов займов бизнесу. Эти доли относятся к разным сегментам, поэтому подменять ими единый показатель всего рынка нельзя.

Третьим механизмом стали продажи страховок, юридических консультаций, телемедицинских пакетов, услуг «приоритетного рассмотрения» и других сервисов. Комиссии за них позволяли компенсировать снижение процентной маржи. У «Займера» комиссионные доходы за 2025 год выросли в четыре с половиной раза и составили две целых четыре десятых миллиарда рублей, то есть более десяти процентов выручки. Данные отдельной компании не описывают весь сектор. В обзоре за 2025 год Банк России отмечал снижение доли прочих направлений деятельности в структуре доходов МФО на два процентных пункта.

Регулятор менял правила учёта дополнительных платежей. Изменения 2024 года включили дополнительные платежи в расчёт ПСК, а реформа 2026 года снизила уже существовавший общий предел начислений до ста процентов.

¹⁸ Банк России. Разъяснение о переходном ограничении займов с ПСК свыше 200% с 1 октября 2026 года и свыше 100% с 1 апреля 2027 года, 25.05.2026. <https://www.cbr.ru/press/regevent/?id=66527>

Платежи за отдельные услуги кредитора учитывались в этом ограничении и до снижения порога. За пятнадцать лет компании неоднократно меняли продукты в ответ на ограничения. Регулятор уточнял нормы, а кредиторы искали новые источники дохода. Последствия для них различались в зависимости от модели бизнеса.

Побочным эффектом каждой ступени была консолидация. Небольшой компании сложнее окупить собственный скоринг, соблюдение новых требований и разработку продуктов. Часть таких компаний уходит с рынка, другие используют внешние сервисы или меняют нишу. Ужесточение правил усиливает давление на их издержки.

3.6. Оговорка к образу «войны без перемирий»

В отраслевой публицистике встречается утверждение, будто за пятнадцать лет Банк России ни разу не смягчил ни одного ограничения. Такая формулировка неточна и скрывает различие между временным смягчением отдельных требований и общим направлением регулирования.

Общее направление регулирования заключалось в снижении предельной цены. При этом действие ограничения ПСК регулятор приостанавливал неоднократно, в первом полугодии 2015 года, в 2022 году после начала санкционного шока, во втором полугодии 2023 года, в первой половине 2024 года и в первом квартале 2025 года. Логика этих мораториев техническая, а не политическая. Потолок ПСК привязан к среднерыночному значению прошлого квартала. Когда ключевая ставка меняется скачком, среднерыночное значение прошлого квартала перестаёт отражать реальность, и механическое применение нормы либо остановило бы кредитование вовсе, либо сделало бы его убыточным. Мораторий есть не уступка отрасли, а признание того, что формула не работает в турбулентности.¹⁹

Точно так же в 2025 году ставки резервирования для отдельных категорий были скорректированы, а лимит займов бизнесу повышен с пяти до пятнадцати миллионов рублей. Регулятор не есть машина одностороннего ужесточения. Он есть машина, которая ужесточает по одному направлению, цене потребительского займа, и при этом готова расширять пространство там, где видит социально полезный сегмент.

¹⁹ Банк России. Мораторий на ограничение ПСК на I квартал 2025 года, 25.12.2024. https://www.cbr.ru/press/pr/?file=638707538081899849bank_sector.htm

Последовательность решений показывает длительное снижение предельной цены короткого займа, сопровождавшееся временными послаблениями и изменениями других требований. Для планирования бизнеса важны обе стороны этой истории. Ужесточение не было непрерывным, а каждое послабление не означало отказа от общего направления.

Глава 4. От силового взыскания до судебного приказа

4.1. 230-ФЗ, принятый после пожара

Ульяновская трагедия января 2016 года дала политическую энергию, которой не хватало три года. Третьего июля 2016 года был принят Федеральный закон № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности».²⁰

Закон вступал в силу поэтапно. Основные положения главы о правилах возврата просроченной задолженности, включая ограничения общения с должником, начали применяться с 1 января 2017 года. К этой же дате была выстроена система государственного реестра профессиональных взыскателей и надзора ФССП.

Закон ограничил частоту и время контактов. Телефонные переговоры допускаются не чаще одного раза в сутки, двух раз в неделю и восьми раз в месяц, а личные встречи не чаще одного раза в неделю. Звонить запрещено в будни с двадцати двух до восьми часов, в выходные с двадцати до девяти.²¹

Ограничения по кругу лиц также менялись. В действующей редакции для взаимодействия с родственниками, коллегами и другими третьими лицами по инициативе взыскателя нужны предусмотренные законом согласия должника и самого третьего лица. Согласие можно отозвать. Наличие телефона в записной книжке заёмщика само по себе такого права не даёт.

Закон прямо запрещает применять силу, угрожать убийством или причинением вреда здоровью, уничтожать и повреждать имущество. Запрещены психологическое давление с унижением чести и достоинства и

²⁰ Гарант. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ, 2016. <https://base.garant.ru/71433918/>

²¹ Гарант. Федеральный закон № 230-ФЗ, статья 7, 2016. <https://base.garant.ru/71433918/e88847e78ccd9fdb54482c7fa15982bf/>

введение в заблуждение относительно суммы долга, правовой природы обязательства и возможных последствий.

Профессиональной коллекторской деятельностью может заниматься только организация, включённая в государственный реестр, который ведёт ФССП. Требования к включению включают минимальный размер чистых активов, страхование ответственности, наличие оборудования для записи переговоров и хранения записей.

Дальше закон дважды достраивался. В июле 2023 года в Уголовный кодекс была введена статья 172.4, предусматривающая ответственность за действия по возврату долга, сопряжённые с указанными в ней угрозами и насилием. Она касается не только нелегальных взыскателей, но и лиц, действующих от имени или в интересах законного кредитора. По квалифицированным составам наказание может достигать десяти лет лишения свободы. С 1 февраля 2024 года обязанности перед ФССП были распространены на самих кредиторов. Банк или МФО, взыскивающие долги собственными силами, должны уведомить службу о начале такой деятельности, записывать и хранить все контакты с должниками и соблюдать те же ограничения. Тогда же были регламентированы автоматизированные системы обзвона, те самые роботы, которые в 2015 году парализовали челябинскую больницу.²²

4.2. Что действительно изменилось

Индустрия часто утверждает, что закон цивилизовал взыскание. Это преувеличение. Жалобы на взыскателей стабильно лидируют в статистике обращений граждан в Банк России и ФССП. Практики давления стали изощрённее и переместились в серую зону. Взыскатели формально соблюдают частоту звонков, но выбирают намеренно неприятное содержание, работают через сомнительных субподрядчиков и используют социальные сети.

Критики, напротив, считают, что закон не решил проблему. Для оценки нужен сопоставимый ряд нарушений, а не несколько резонансных историй. Правовые последствия стали определённее. За угрозы и насилие предусмотрена уголовная ответственность, за нарушение правил общения

²² КонсультантПлюс. Уголовный кодекс РФ, статья 172.4, 2023.

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/8411f38eaa63b714cbfcff2e0339255657f23a4d/

КонсультантПлюс. С 1 февраля 2024 года кредиторы, взыскивающие долги самостоятельно, уведомляют ФССП, 2024. <https://www.consultant.ru/legalnews/24446/> Гарант. Изменения в 230-ФЗ с 1 февраля 2024 года, 2024.

<https://www.garant.ru/news/1679625/>

административная, а для профессионального взыскателя существуют основания исключения из реестра. Это меняет стимулы, но не позволяет утверждать, что насилие полностью исчезло.

Вместе с правилами взаимодействия выросло значение документального и судебного взыскания. Массовый возврат долга всё чаще описывается через данные, уступку требований и судебные приказы. Это другой способ работы с задолженностью, но сам по себе он ещё не доказывает, насколько сократилось число нарушений.

Судебный приказ здесь не метафора, а описание реального механизма. Приказное производство позволяет кредитору получить исполнительный документ по бесспорному требованию без вызова сторон, на основании представленных документов. Для микрозайма это идеальный инструмент, поскольку сумма небольшая, договор подписан, факт выдачи подтверждён. Массовое взыскание микрозаймов сегодня есть конвейер приказного производства, а не работа выездных групп.

4.3. Индустрия, которая выросла на месте промысла

К середине двадцатых на месте серых взыскателей выросла нормальная отрасль со своей экономикой, публичной отчётностью и рейтингами. Ключевое понятие здесь цессия, то есть уступка права требования. Кредитор продаёт портфель просроченных долгов профессиональной коллекторской организации за долю от номинала и списывает его со своего баланса. Покупатель дальше взыскивает уже в свою пользу.

По оценке «Эксперт РА», на шесть крупнейших покупателей приходится более восьмидесяти процентов купленных портфелей. В их числе «Первое клиентское бюро», «АйДи Коллект», «Филберт», «ЭОС», «Траст» и «Феникс». Агентское взыскание, то есть работа с чужим долгом за комиссию без перехода права, по итогам 2025 года составило порядка одной целой трёх десятых триллиона рублей против четырёхсот миллиардов купленных портфелей.²³

Цена цессии есть самый честный индикатор качества портфеля, потому что её платят деньгами. Динамика последних лет показательна. В первом квартале 2025 года средневзвешенная цена просроченного микрозайма, по данным ID Collect, составляла около шестнадцати целых четырёх десятых

²³ «Эксперт РА». «Коллекторский рынок по итогам 2025 года и прогноз до 2028-го», 09.07.2026.
https://raexpert.ru/researches/banks/debt_collection_market_2026/

процента от номинала. В первом квартале 2026 года, по тем же данным в изложении «Ведомостей», она поднялась до двадцати одной целой восьми десятых процента. Это средняя по всем проданным портфелям. У площадки Debex за тот же квартал фигурируют пятнадцать целых две десятых процента, но это узкий срез, досудебные портфели с просрочкой больше полугода, и смешивать два ряда нельзя. Во втором квартале 2026 года средняя цена, по данным Debex, составила двадцать целых девять десятых процента. Участники рынка называют потолком двадцать два процента для микрозаймов и двенадцать для банковских долгов. Банковские долги, для сравнения, во втором квартале 2026 года покупали в среднем за одиннадцать целых две десятых процента.²⁴

Разница между двадцатью одним процентом за микрозаём и одиннадцатью за банковский кредит выглядит парадоксально, поскольку заведомо худший долг стоит вдвое дороже. Объяснение в структуре. Микрозаём меньше, свежее и не обременён длинной историей неудачных попыток взыскания. По оценке, приведённой для первого полугодия 2025 года, средний срок просрочки продаваемых микрофинансовых портфелей составлял около двухсот двадцати дней против двухсот семидесяти пяти в данных за 2024 год, поскольку компании стали продавать долг раньше, пока он ещё поддаётся сбору.

Именно эта тенденция объясняет рекорд 2025 года. По оценке участников коллекторского рынка, МФО уступили за год около ста тринадцати миллиардов рублей долгов, что стало максимумом за три года; по методике Банка России, считающей иначе, уступлено сто двадцать четыре миллиарда рублей основного долга, на двадцать процентов больше, чем годом ранее. Причин у рекорда две. Первая состоит в том, что с октября 2024 года Банк России резко повысил ставки резервирования по «молодой» просрочке для займов с ПСК выше двухсот пятидесяти процентов, а с апреля 2026 года понизил этот порог до ста пятидесяти. Держать раннюю просрочку на балансе стало дорого с точки зрения нормативов. Вторая состоит в том, что Федеральный закон № 259-ФЗ от 8 августа 2024 года поднял государственные пошлины, и по делам, начатым после 9 сентября 2024 года, заявление о судебном приказе по микрозайму стоит две тысячи рублей вместо прежних двухсот-четырёхсот. Для долга в десять тысяч это

²⁴ Коммерсантъ. Цены на долги МФО и банков по данным Debex, II квартал 2026, 20.07.2026.
<https://www.kommersant.ru/doc/8830024>