

УДК 336.71

О. П. Заруцька

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара

А. О. Синюк

Університет митної справи та фінансів

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА РОЗВИТКУ ПЛАТФОРМ P2P-КРЕДИТУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проведено дослідження міжнародного досвіду створення платформ p2p-кредитування та етапи їх становлення в Україні. Проведено аналіз основних недоліків та конкурентних переваг пірингового кредитування. Виявлено основні перспективи його подальшого розвитку в Україні. Акцентовано увагу на доведенні необхідності розвитку банківських платформ p2p-кредитування в умовах сьогодення української економіки як каталізатора інноваційного розвитку національного господарства.

Ключові слова: пірингове кредитування, Інтернет-платформи, онлайн-спільноти, банки, інноваційне кредитування.

В статье проведено исследование международного опыта создания платформ p2p-кредитования и этапы их становления в Украине. Проведён анализ основных недостатков и конкурентных преимуществ пириногового кредитования. Выявлено основные перспективы его дальнейшего развития в Украине. Акцентируется внимание на доказательстве необходимости развития банковских платформ p2p-кредитования в современных условиях украинской экономики как катализатора инновационного развития национального хозяйства.

Ключевые слова: пириноевое кредитование, Интернет-платформы, онлайн-сообщества, банки, инновационное кредитование.

The article studied the international experience of creating p2p-lending platforms and stages of their development in Ukraine. The analysis of the main disadvantages and competitive advantages of peer-to-peer lending was carried out. The main prospects of its further development in Ukraine are revealed. The emphasis is placed on the proof of the necessity to develop banking platforms for p2p-lending in the current conditions of the Ukrainian economy as a catalyst for the innovative development of the national economy.

Keywords: peer-to-peer lending, Internet platforms, online communities, banks, innovative lending.

Постановка проблеми. Сьогодні в економіці України активізувалися трансформаційні процеси, які спрямовані на забезпечення адаптації нашої країни до викликів світових процесів глобалізації. Тенденції розвитку світової економіки протягом останніх років свідчать про те, що саме банківська сфера стала однією з найбільш динамічних складових світового економічного простору та все більше підтверджує свій статус у якості головного компоненту інноваційного розвитку. Беззаперечно, що роль банківської системи в процесі інноваційних перетворень в економіці буде постійно зростати. Позитивні тенденції розвитку інформаційних технологій, стрімке поширення інноваційних форм взаємодії та формування глобального інформаційного простору призвели до того, що в Інтернет-спільнотах сформувалися новітні способи взаємодії та масової співпраці. Це дозволяє говорити про трансформацію багатьох економічних практик у напрямі мережевої економіки [1].

Останнім часом спостерігаються тенденції трансформації деяких функцій традиційних фінансово-кредитних інститутів та їх переведення на рівень спільнот або окремих індивідуумів, поступово формується інноваційний підхід до економічної взаємодії – «рівний рівному» (peer-to-peer або p2p). Цей напрям економічної взаємодії об'єднує великі спільноти рівноправних індивідів з метою реалізації венчурних інвестиційних проєктів, досягнення спільних цілей та задоволення власних потреб. Одним з найбільш інноваційних напрямів такого підходу економічної взаємодії стало створення платформ p2p-кредитування, які використовують потенціал спільнот та індивідуумів. Все це робить дослідження у даному напрямі особливо актуальним.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Питанню розвитку пірингових платформ присвячена велика кількість публікацій, більша частина яких представлена в електронному вигляді в мережі Інтернет, на офіційних сайтах p2p-платформ США, країн Європи та закордонних інформаційних видань. Серед публікацій, які присвячені проблемі трансформації традиційних фінансово-кредитних інструментів можна виділити праці Ю. М. Петрушенка [1], І. М. Привалової [2], О. С. Марченко [3] та Н. С. Меджибовської [4]. Проте, недостатньо дослідженими залишаються перспективи розвитку платформ p2p-кредитування в нашій країні.

Мета статті – дослідити міжнародний досвід створення платформ p2p-кредитування та їх становлення в Україні, проаналізувати основні недоліки та переваги пірингового кредитування, довести необхідність розвитку банківських платформ p2p-кредитування в умовах сьогодення української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «пірингове кредитування» (або person-to-person кредитування, peer-to-peer кредитування, кредитування між рівними, однорангове кредитування) – використовується для опису процесу видачі та отримання позик фізичними особами з мінімальним використанням традиційних фінансових інститутів як посередників. Зазвичай p2p-кредитування реалізується за допомогою Інтернет-платформ, де користувачі можуть виступати і як кредитори, і як позичальники [1]. Використання Інтернет-платформ дозволяє скоординувати дрібних позичальників, а також сформувати кредитні відносини за принципом «рівний-рівному». У такому випадку кредит виступає не як трансакція єдиного суб'єкта, а у вигляді акумульованого ряду розпорощених дрібних позик. Державний контроль та регулювання ризиків при стихійному розвитку процесів є мінімальним, що створює великі потенційні проблеми.

Розглянемо один з прикладів механізму залучення позики для розвитку малого бізнесу або особистого споживання (вирішення побутових проблем, оплати освіти та інше). Для початку позичальнику необхідно обрати p2p-платформу та заповнити форму, де пояснити мету та напрями використання позики. Після перевірки кредитної історії засобами Інтернет-платформи, позика буде включена до списку кредитів для фінансування. Протягом декількох днів або тижнів заявка набирає необхідну суму коштів, яка перераховується позичальнику. Обслуговування боргових зобов'язань здійснюється відповідно до узгоджених вимог та за допомогою автоматизованих електронних платежів. Звичайно строк погашення p2p-кредитів складає від 3–5 років, однак, майже завжди існує можливість дострокового погашення. Після успішного погашення кредиту відповідна інформація надходить до Бюро кредитних історій, що дозволяє позичальнику у майбутньому отримати кредит на більш вигідних умовах. Ця процедура спрямована на пом'якшення інформаційної асиметрії та зниження ризиків у сфері традиційного кредитування [1].

Розвиток p2p-кредитування у світі швидко набуває обороти, навіть з урахуванням спаду американського ринку p2p-кредитування на початку 2016 року. Обсяг ринку peer-to-peer збільшився з 1,2 млрд. дол. у 2012 році до 64 млрд. дол. у 2016 році [5].

Одна з перших онлайн-платформа для пірингового кредитування була створена у 2005 році англійською компанією «Zone of Possible Agreement». На сьогодні вона залишається найбільшим сервісом з обсягом наданих кредитів понад 800 млн. фунтів стерлінгів [6]. У США перші кредитні компанії p2p з'явилися у 2006 році, це «Prosper» та «Lending Club». Ці компанії зберігають лідируючі позиції як в країні, так і в усьому світі. Вже у 2015 році компанія «Prosper» надала кредитів більше, ніж на 4 млрд. дол. [6]. А за даними статистики наведеної на офіційному сайті «Lending Club» [8] протягом 2007–2016 років компанією було надано кредитів на суму більше 16,6 млрд. дол., а частка компанії на ринку складає 45%. Пірингова платформа «Lending Club» дає можливість отримати кредит як фізичним особам, так і суб'єктам підприємницької діяльності, як правило, представникам малого бізнесу. Компанія також використовує систему рейтингування позичальників за класами. Система використовує комбінацію власної скорингової моделі, FICO score та інші оцінки кредитної можливості. [9].

P2p-кредитування має певні переваги і недоліки як для позичальників, так і для кредиторів. Як правило, p2p-кредити можуть обслуговувати кредитні потреби малого бізнесу там, де обмежені традиційні фінансові інститути. Однак, більшість пірингових кредитів є незабезпеченими, що підвищує ризики для позичодавця у разі неспроможності позичальника виконати свої зобов'язання. Для часткового вирішення цієї проблеми, такі p2p-платформи як «Lending Club» та «Prosper» рекомендують кредиторам проводити політику управління ризиками і диверсифікації своїх вкладень [10].

У порівнянні з традиційними кредитними продуктами, p2p-платформи значно скорочують час та витрати на пошук кредитних ресурсів, завдяки використанню власних алгоритмів оцінки позичальників. Таке зниження витрат робить p2p-кредити більш економічно вигідними як для кредиторів, так і для позичальників невеликих або короткострокових кредитів. Так, наприклад, у «Lending Club» потенційні заявники можуть отримати доступ до сервісу протягом декількох хвилин, а процес затвердження і фінансування не перевищує тижня, «Kabbage» здійснює схвалення кредиту для малого бізнесу в той самий день, а «OnDeck» може забезпечити фінансування протягом 24 годин [10].

Світові тенденції розвитку p2p-платформ підтверджують необхідність розвитку цього інноваційного інструменту кредитування і в нашій країні. Прикладом першого невпевненого кроку в цьому напрямі є створення в 2010 році сервісу peer-to-peer «Credery», від компанії IVEXE Innovation Ventures. Українська компанія представила сервіс p2p кредитування і спільного фінансування Credery.com на Всеукраїнському конкурсі «Інноваційний прорив-2011. Рік інформаційних технологій». За рік роботи Credery було видано кредитів на загальну суму понад 5 тисяч доларів. Далі Credery інтегрована в систему MoneXu. Розробники мали на меті подальше інтегрування в соціальні мережі, Інтернет-магазини та інші сервіси і системи [11]. Робота сервісу мала як позитивні, так і негативні відгуки користувачів та була закрита у 2016 році через неплатоспроможність Фідобанку, який виступав емітентом електронних грошей MoneXu. Основні ризики роботи сервісу, на нашу думку, пов'язані із недостатнім операційним контролем.

В 2013 році українськими розробниками за підтримки компанії-інвестора «Імперіус Груп» було запущено p2p-сервіс «Сім зірок». Передбачалося надання кредитів від 810 грн до 16000 грн від різних кредиторів та під різні ставки відсотка або взагалі без них. Сума інвестицій для одного проекту обмежувалася 800 грн, а перший період погашення – 25 днями з моменту укладання договору [12]. Скорочення сум і періоду погашення мало сприяти зменшенню ризиків. Програма опрацювала до 249 кредитних заявок на загальну суму 2648,64 тис. грн і призупинила діяльність у період загального погіршення фінансового становища у країні [13].

В 2015 році на українському ринку з'явився сервіс р2р-кредитування «uCredit», що включає в себе пошук позичальників, їх скоринг, організацію видачі позики та виплат за нею, а у випадку настання прострочення – судове провадження з отриманням виконавчого листа» [14]. За даними офіційного сайту платформи, сервіс «uCredit» провадить свою діяльність за підтримки Українського бюро кредитних історій та фінансової компанії «Way for you».

Суттєвим кроком в розвитку р2р-кредитування в Україні став запуск платформи ПриватБанку «Сервіс вигідних вкладень» з 1 березня 2016 року. Цей сервіс об'єднав в собі світові технології р2р-кредитування і роздрібного кредитування. ПриватБанк виступив у якості організатора і оператора сервісу р2р-кредитування, а також запропонував кредиторам підтримку у пошуку позичальників, здійсненні оцінки ризиків і стягнення, а також виступив оператором майданчика в партнерстві з MasterCard [15]. Інвестиції у програму позиціонувалися банком як ризикова форму депозиту, а ставка за ними перед закриттям проекту досягала 23% річних. Дохід виплачувався щомісяця. Мінімальна сума вкладу становила 1000 гривень. Максимальний кредит для бізнесу був обмежений на рівні 300000 грн, а ставки щодо такого фінансування склали 28,8% річних. Програма набула популярності, відповідний кредитний портфель досяг 5 млрд. грн. Після націоналізації ПриватБанку підтримка сервісу р2р-кредитування завершилася, а відповідна заборгованість перенесена на баланс банку у вигляді традиційних депозитів та кредитів.

Подальший розвиток р2р-кредитування потребує законодавчого урегулювання, оскільки норми Закону України № 1736-VIII «Про внесення змін до деяких законів України щодо відшкодування фізичним особам через систему гарантування вкладів фізичних осіб шкоди, завданої зловживаннями у сфері банківських та інших фінансових послуг» від 15.11.2016 року фактично забороняють банкам відповідні операції. Крім законодавчих змін потрібні налаштування нормативних актів, що дозволять банкам приймати участь у розвитку р2р-кредитування без суттєвих втрат. Так, вимоги Постанови Правління НБУ від 30.06.2016 № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», яка почала діяти з 2017 року, передбачають формування резервів за позабалансовими активами, у тому числі, р2р-кредитами.

Відсутність законодавчої підтримки лише відтермінує вирішення проблем на шляху сучасних інструментів кредитування. У той же час, традиційні шляхи кредитної підтримки економіки на сьогодні вкрай обмежені. За останні три роки кредитний портфель банків, перерахований за незмінним курсом валют, скоротився на 30%. Такі тенденції пов'язані з повільним відновленням економіки України, закредитованістю бізнесу та низькою його платоспроможністю, а також з високими відсотковими ставками, обумовленими значними обсягами проблемних активів [17]. Для вітчизняних банків вкрай важливе новітніх інструментів хеджування кредитних ризиків.

Слід підкреслити провідну роль саме банківських установ у розвитку пірингового онлайн-кредитування у світі. Американські банки WebBank, Wells Fargo, Union Bank та інші надають банківські послуги різним платформам прямого кредитування, інноваційний Metro Bank став першим британським банком, який почав фінансувати клієнтів через р2р-платформу Zopa, британські банки Santander та Royal Bank of Scotland співпрацюють з компанією Funding Circle, яка утримує платформу для кредитування малого та середнього бізнесу відповідно до принципів peer-to-peer [18]. Банківський сектор в усьому світі має найбільший досвід контролю та управління кредитними ризиками. На наш погляд, розвиток р2р-кредитування в Україні також пролягає через розширення доступу вітчизняних банківських установ до організації і кредитної підтримки платформ пірингового кредитування.

На сьогодні актуальним є розвиток нормативно-правової бази р2р-кредитування, чітке визначення повноважень і відповідальності суб'єктів операцій, а також формалізація підходів до оцінки кредитних та операційних ризиків. Необхідним є подальший розвиток Бюро кредитних історій за умов поєднання інформації банківських установ і сприяння держави. За орієнтир може бути вибрано міжнародний досвід державного регулювання галузі р2р-кредитування. Так, у Великій Британії з 2014 року пірингове кредитування знаходиться під наглядом органів з контролю за фінансовою поведінкою та здійснюється відповідно до стандартів, що розроблені незалежною Асоціацією з рівноправного кредитування. Крім того, на законодавчому рівні уточнюється статус пірингових кредитів, які відносять до класу неоподатковуваних активів. Такі заходи сприяють розвитку малого та середнього бізнесу.

Враховуючи викладене вище, можна з впевненістю стверджувати, що подальший розвиток економіки нашої країни, а особливо малого підприємництва, яке виступає каталізатором економічного зростання, значною мірою залежить від прийняття та адаптації до сучасних умов досвіду створення та роботи пірингових платформ кредитування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Як свідчить міжнародний досвід, пірингове кредитування виявляє прихований потенціал онлайн-спільноти потенційних кредиторів. Ця система сприяє як формуванню ринку доступних позик, так і залученню до нього значної кількості споживачів. При цьому р2р-кредити мають унікальні особливості, які роблять їх конкурентоспроможними через прискорену і спрощену процедуру обробки заявки, невеликі ставки за кредитами порівняно із традиційними фінансовими інструментами та прийнятні проценти для індивідуальних інвесторів. Організатори р2р-платформ також отримують певну комісійну винагороду. Враховуючи невеликі розміри вкладень управління ризиками та широку інформаційну базу щодо кредитоспроможності позичальників, управління ризиками значно полегшується. Крім того, розвиток р2р-кредитування підвищує фінансову грамотність населення та потяг до інноваційного розвитку.

На початкових етапах повномасштабного розвитку цього сервісу в нашій країні доцільно, щоб саме банки виступили ініціаторами розвитку р2р-платформ та отримали підтримку органів державної влади. Необхідним тут є розроблення відповідного законодавчого підґрунтя та налагодження ефективних форм регулювання та нагляду з боку НБУ, також важливо розробити дієву законодавчу систему захисту як кредиторів, так і позичальників, запровадити дієві моделі оцінки ризиків та аналізу позичальників на основі власних банківських алгоритмів оцінки, скорингових моделей та співпраці з Бюро кредитних історій. Важливим є також запровадження Системи стандартів щодо провадження р2р-кредитування. Крім цього, для підвищення ентузіазму в роботі з піринговими платформами, доцільно встановити пільговий податковий період для їх роботи. Перелічені заходи дозволять привернути увагу та збільшити довіру всього населення України до сервісу р2р-кредитування, зробити його популярним, надійним та ефективним, а в перспективі, забезпечити транскордонне співробітництво із закордонними інвесторами.

Бібліографічні посилання

1. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до Р2Р-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1. – С. 90–94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2014_1_20.
2. Привалова І. М. Р2Р кредитування – як елемент конкуренції на ринку банківських послуг України / І. М. Привалова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2014. – № 2. – С. 84–88.

3. Марченко О.С. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види / О.С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2013. – № 4. – С. 26–35. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2013_4_5.
4. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? / Н.С. Меджибовська // Економіка України. – 2016. – № 10. – С. 20–34.
5. 2016 P2P / Marketplace Lending Year in Review [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pmifunds.com/2016-p2p-marketplace-lending-year-in-review/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
6. P2P-кредитование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://discovered.com.ua/glossary/p2p-kreditovanie/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
7. British Businen Bank Small business Finance markets 2016/17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2017/02/BBB-SBFM-REPORT-2016-17-web.pdf> / (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
8. Lending Club Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.lendingclub.com/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
9. The 4 Best P2P Lending Platforms For Investors In 2017– Detailed Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
10. Peer-to-Peer Lending: A Financing Alternative for Small Businesses [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sba.gov/advocacy/issue-briefs> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
11. Сервис онлайн-кредитования ищет стратегического партнера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itexpert.org.ua/rubrikator/item/5160-servis-onlajn-kreditovaniya-ishchet-strategicheskogo-partnera.html> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
12. Офіційний сайт p2p-платформи Сім зірок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://simzirok.com/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
13. Петренко І.П. P2P кредитування як новітній метод фінансування інвестиційних проєктів [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-315/financial-cash-flow-and-credit-315/26314-315-125> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
14. Офіційний сайт p2p-платформи uCredit [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucredit.com.ua/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
15. Офіційний сайт ПриватБанку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
16. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://minfin.com.ua/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
17. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – <https://www.bank.gov.ua/> (дата звернення 02.03.2017). – Назва з екрана.
18. Демінський С. Як трансформувалося P2P-кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Сергій Демінський. – 2016. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/371527/sergej-deminskij-kak-transformirovalos-r2r-kreditovanie-v-ukraine>.

Надійшла до редколегії 18.05.2017