

УДК 336.77

ПРИВАЛОВА Інна Миколаївна

## **Р2Р КРЕДИТУВАННЯ – ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

*В роботі розглянуто актуальні питання конкуренції на ринку банківських послуг України, їх місце і значення на фінансовому ринку та питання використання банками нових методів кредитування фізичних осіб. Надані рекомендації щодо використання банками нової моделі Р2Р кредитування. Визначено місце цієї моделі на ринку банківських послуг. Проаналізовано досвід використання у світі.*

**Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.** За останні роки українські банки зіткнулись з новою хвилею конкуренції, пов'язаною з перерозподілом капіталів та клієнтури. Разом з цим на ринку майже відсутні відносно стабільні джерела постачання ресурсів, захисні бар'єри від інтервенцій нових учасників ринку, постійно зростаючий попит з боку юридичних та фізичних осіб, який би відповідав відсотковим ставкам, що гарантують адекватну маржу. Надмірний консерватизм та відмова від активної конкурентної боротьби, викликана намаганням скоротити витрати на розроблення нових видів послуг, призводять до того, що банки, маючи деякий період позитивний баланс і високий рейтинг надійності, з часом починають втрачати клієнтів та погіршують економічний результат. [1, стр.2]

Принципово новою віхою в приватному кредитуванні став запуск першого в Україні проекту – глобальна українська он-лайн платформа Р2Р кредитування та інвестування, яка об'єднує користувачів, що шукають грошові позики і тих, хто має можливість надати гроші в борг. Враховуючи швидке зростання чисельності платформ Р2Р кредитування та інших груп прямого он-лайн кредитування, можна логічно зробити висновок, що традиційні банки можуть залишитися у програші в результаті цієї нової форми конкуренції.[2, стр.1]

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблеми ринкової конкуренції взагалі в економічній літературі опрацьовано досить широко: теоретичний аспект у роботах А. Маршалла, А.Сміта, Й.Шумпетера, практичний аспект у працях І. Ансоффа, Т.Пітерса, М. Портера. Але проблеми банківської конкуренції досліджено значно менше у працях зарубіжних авторів: Дж. Скотта, М. Портера, а також у працях російських та українських вчених Ю.Коробова, А.Юданова, А. Гальчинського, В. Гесця, В. Кочеткова, Є. Панченка.

Вивчення й аналіз публікацій з цього питання дозволили зробити висновок про те, що значна частка завдань стосовно особливостей конкуренції в банківській сфері України в умовах транзитивної економіки залишається недостатньо розробленою. Одним із таких завдань, на нашу думку, є питання розробки нових моделей кредитування. Однак, ринок Р2Р кредитування тільки набирає обертів у розвинених країнах і досвід запровадження на ринках СНГ ще маловідомий. Тому, пропоную більш

детально дослідити новий кредитний продукт, та розглянути «нового конкурента» на ринку банківського кредитування.

**Формулювання цілей статті** є обґрунтування потреби запровадження перспективних кредитних он-лайн послуг банками України з метою отримання конкурентних переваг на цьому сегменті ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням одержаних наукових результатів.** У банківському секторі конкуренція розглядається як «... боротьба між суб'єктами господарювання на ринку, під час якої створюються відмінні конкурентні переваги власної установи та її продуктів, що зумовлюють залучення найпривабливіших споживчих сегментів» [3,с.171]. Засобами конкуренції є банківські продукти, за допомогою яких банки-конкуренти намагаються завоювати визнання та залучити клієнтів. Об'єктом конкуренції у банківському секторі є потреби груп споживачів, які входять до цільового ринку (ринків). Суб'єктами конкуренції виступають ті учасники ринку, які здатні задовольнити потреби цільових ринків і прагнуть це зробити, реалізуючи господарську діяльність на ринку. Традиційно, банки є суб'єктами фінансового ринку, що складається з:

- 1) ринку позичкових капіталів (банки виступають на ньому як покупці або продавці тимчасово вільних фінансових ресурсів);
- 2) ринку цінних паперів (купівля-продаж цінних паперів);
- 3) ринку валют і дорогоцінних металів.

Вагому роль у регулюванні конкуренції у всьому світі відіграють галузеві асоціації, об'єднання та спілки. Саме діяльність таких органів сприяє тому, що конкуренція переводиться із сфери суперництва та змагання у сферу співробітництва. Таким органом в Україні у банківській сфері є Асоціація українських банків (АУБ). Пройшовши шлях становлення, асоціація стала впливовою професійною організацією в Україні, яка від самого моменту створення почала системно відстоювати інтереси своїх членів, налагоджувати взаємовигідні зв'язки з Верховною Радою, Кабінетом Міністрів, Національним банком, комерційними банками, створювати етичний клімат для ведення конкурентної боротьби на галузевому ринку. Таким чином, конкуренція у банківському секторі має низку законодавчих та галузевих особливостей, які впливають на характер конкурентної боротьби.

За 22 роки існування банківська система України з галузі з рівними для всіх можливостями трансформувалася в галузь, у якій достатньо високу ефективність і стабільність мають лише банки з власним капіталом не менше 240-280 млн. грн. Основними тенденціями банківської конкуренції на сучасному етапі її розвитку є:

- \* універсалізація банківської діяльності;
- \* лібералізація державного регулювання банківської діяльності;
- \* розширення регіональної та національної галузі діяльності фінансово-кредитних інститутів;
- \* вихід на ринок банківських послуг небанківських установ і організацій;
- \* посилення ролі нецінових методів конкуренції;
- \* глобалізація та інтернаціоналізація фінансових ринків.

Якщо в найближчі рік-два акціонери багатьох банківських установ, а також законодавці не вживуть певних заходів щодо цивілізованого укрупнення, то „... цілком імовірний крах значної кількості малих банків” [6,

с .42]. Тому, на нашу думку, в Україні мало б бути не 180 банки, як сьогодні, а приблизно 65-70.

Як одним з перспективних видів он-лайн кредитування фахівці розглядають p2p платформи кредитування. [7,стр.250]

Термін P2P кредитування – це термін, який означає кредитування людини іншою людиною (рівний-рівному ) без участі банків і фінансових кредитних спілок. Дослівний переклад терміна – « peer – to – peer » або « person – to – person »- це пряма видача позик від вкладника позичальникові без участі традиційних фінансових інститутів, тобто банків. Цю послугу надають інтернет-сервіси, де користувач може виступити як у ролі кредитора, так і в ролі позичальника. Такий собі натуральний обмін грошима: один вкладає, інший бере. Дешевизна онлайн-майданчиків, на відміну від коштовного посередництва банку, теоретично дозволяє подібним сервісам робити низькі ставки на споживчий кредит, а інвестору - збільшити дохід від вкладу. Якщо сервіс бере скромні 1-2% комісійних, то кредит видається під 20% і за вирахуванням комісії, кредитор отримує свої 19% замість 10% за вкладом, а позичальникові кредит обходиться в 21% річних. Однак на практиці це іноді виглядає інакше, особливо на російському ринку, де ця платформа більш активна, ніж на українському ринку. Схема роботи платформи наведена на рис. 1. [6,стр.1]

Аналізуючи роботу платформи можна виявити певні проблеми, такі як:

1. Проблема цілісності продукту. Продукт не має чіткого УТП (унікальної торговельної пропозиції або унікального ціннісного пропозиції).

2. Проблема позиціонування. Для існуючих аналогів чітко визначена ніша та цільова аудиторія.

3. Проблема повторного споживання. Чим "крупніше" і "серйозніше" продукт, тим нижче ймовірність і терміни повторного придбання і відповідно час споживання. Для площадок, що мають невеликий прибуток критичним є кількість угод і оборотність користувача і повторні покупки.

Найбільшими з сервісів P2P кредитування в світі є проекти Zopa ( Zone of Possible Agreement ) у Великобританії , Prosper і Lending Club в США і міжнародна платформа Kiva . За термін роботи більше ніж 6 років Zopa залучила понад півмільйона користувачів і обсяг виданих кредитів на кінець 2012 року становив понад 200 млн фунтів стерлінгів.

Обсяг угод у Lending Club на стан середини другого кварталу 2013 року по наданню позик склав \$ 1.67 млрд.[4, стр. 6]

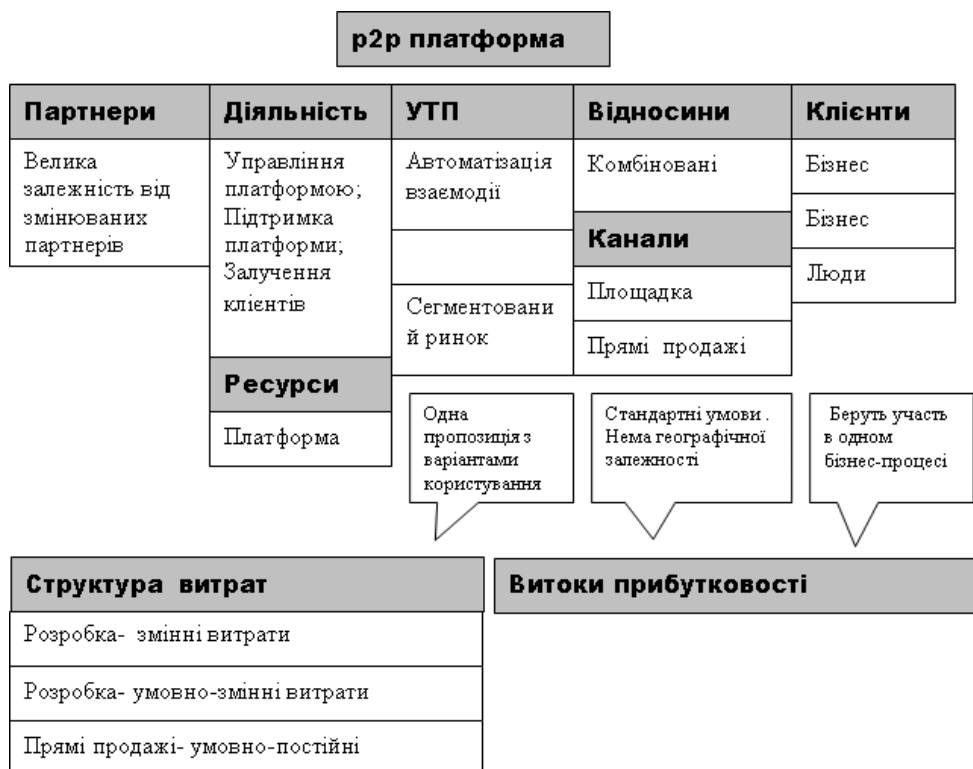


Рис. 1 Схема роботи платформи P2P платформи.

Чи є у банків навички та компетенції необхідні, щоб конкурувати з P2P онлайн-платформами? Чи мають банки таке унікальне поєднання технологічних ноу-хау, цифрового досвіду в області маркетингу, складних алгоритмів кредитного андеррайтингу, стратегічної спрямованості та агресивного підприємництва? Мабуть, найбільш серйозним аспектом цієї нової конкуренції є те, що ці платформи йдуть в саме серце, що роблять банки, а саме – подання на розгляд заяв про кредит, андеррайтинг, і синдикація кредитів. Ці платформи, таким чином розглядаються як загроза, традиційним банківським установам.

Автори періодичних видань вважають, що банкам і банківським інвесторам не потрібно розглядати ці платформи як пряму конкуренцію.

Платформи прямого онлайн кредитування, які виростають по всьому світу, насправді можуть стати для банків бізнес-можливістю.

Пропонується розглянути два способи через які банки (зокрема, малі та середні банки, або «регіональні» банки) можуть скористатися перевагами цих зростаючих платформ.

По-перше, банки можуть стати інвесторами, як і будь-яка людина — вони можуть профінасувати кредити на цих платформах. Переваги таких дій додали значну прибутковість, знизили експлуатаційні витрати та могли б залучити нових клієнтів, до яких банк просто не вміг добратися через свою маркетингову стратегію. По-друге, банки могли купити або орендувати ці платформи прямого онлайн-кредитування для себе і вирішувати свої власні операції P2P кредитування.

Як зазначено в огляді таких P2P платформ, деякі банки вже стали брати участь в цій галузі. WebBank, невеликий промисловий банк заснований в Солт-Лейк-Сіті, штат Юта, Wells Fargo і інші надають банківські послуги різним платформам прямого кредитування. Але згода про те, яка це втрата по відношенню до тисяч малих і середніх банків у США виглядає наступним чином: деякі банки будуть адаптуватися, розвиваючи інфраструктуру, науку, стратегію, технології щоб встрибнути в галузь прямого (P2P) кредитування; інші банки будуть залишатися на суші і продовжити свої пошуки їжі в більш посушливих і негостинних територіях.[5,стр.5]

Таким чином, банківська сфера економіки в усьому світі переживає суттєві зміни, які характеризуються глобалізацією фінансових ринків, дерегулюванням, збільшенням у комерційних банків асортименту небанківських продуктів, впровадженням сучасних інформаційних технологій в управління банками, консолідацією чи скороченням кількості банків. У результаті аналізу найбільш загальних особливостей і тенденцій сучасного етапу розвитку банківської конкуренції в Україні можна зробити висновок про посилення, підвищення її інтенсивності, а також про наявність у ринку кредитних ресурсів і банківських послуг характерних властивостей ринку досконалої конкуренції у поєднанні з окремими елементами олігополістичної конкуренції. Розвиток конкуренції в українській економіці в цілому, і, зокрема, в її банківському секторі, є закономірним процесом, що стосується інтересів не лише виробників і споживачів банківських послуг, але й усього суспільства. Конкуренція прямо впливає на рівновагу на банківському ринку, і тим самим на стабільність банківської системи та всієї грошово-кредитної сфери, досягнення яких є одним із пріоритетних напрямів сучасного етапу розвитку ринкової економіки України.

#### **Список використаних джерел та літератури:**

1. Біржа Кредитів: «Банківський криза породила ринок приватного кредитування», [Електронний ресурс].//Офіційний сайт Біржа кредитов - М., 2014 – Режим доступу: <http://creditnik.net.ua/birzha-kreditiv-bankivskij-kriza-porodila-rinok-privatnogo-kredituvannya-novini-kompanij-novini-ru>
2. P2P кредитування і банки: конкуренція чи можливість? [Електронний ресурс].// Офіційний сайт: Краудфандинг в Україні; Білл Ульман. 2014 – Режим доступу: <http://crowdfundinua.com/2014/02/19/p2p-lending-and-banks-competition-or-opportunity/>
3. Дубовик О.В., Бойко С.М., Вознюк М.А., Гірченко Т.Д. Маркетинг у банку: Навчальний посібник. – 2-ге вид. – К.: Алерта, 2007. – 275 с.
4. Сім зірок «В Україні стартувала он-лайн платформа взаємного інвестування та кредитування «СімЗірок» [Електронний ресурс].//Офіційний сайт:Сім зірок – Україна, 2013 –Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/orgtrg/~/6/6/7920/312450> .
5. Мельниченко А. «Аудит електронних грошей у банках України. // Вісник НБУ, 2013. – № 3.
6. Банківський маркетинг - Лютий І.О.– К.: ЦУЛ, 2010.- 350с.