

**Крухмаль Олена Валентинівна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумський державний університет*

**Крухмаль Елена Валентиновна**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансов, банковского дела и страхования  
Сумской государственной университет*

**Krukhmal E.**

*PhD, docent  
Sumy State University*

**Заець Олексій Сергійович**

*студент кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Сумський державний університет*

**Заец Алексей Сергеевич**

*студент кафедры финансов, банковского дела и страхования  
Сумской государственной университет*

**Zaiets O.**

*student  
Sumy State University*

## **PEER-TO-PEER КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ БАНКІВ**

## **PEER-TO-PEER КРЕДИТОВАНИЕ В УКРАИНЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ БАНКОВ**

## **PEER-TO-PEER LENDING IN UKRAINE: PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT AND CHALLENGES FOR BANKS**

**Анотація.** Досліджено та узагальнено основні підходи до здійснення р2р кредитування, переваги та недоліки, сучасний стан.

**Ключові слова:** peer-to-peer кредитування, краудфандинг, інвестиції, мікрокредитування.

**Аннотация.** Исследованы и обобщены основные подходы к осуществлению р2р кредитования, преимущества и недостатки, современное состояние.

**Ключевые слова:** peer-to-peer кредитование, краудфандинг, инвестиции, микрокредитование.

**Summary.** Investigated and summarized basic approaches to P2P lending, advantages and disadvantages, current state.

**Keywords:** peer-to-peer lending, crowdfunding, investments, microcredit.

Нормативні зміни стали одним з головних факторів, який призвів до процесу зміни вигляду банківської системи і швидкому зростанню кредитних онлайн-майданчиків. Новий фінансовий порядок активно входить в наше повсякденне життя. Це поле, на якому банки зустріли хвилю конкуренції з боку моло-

дих учасників, як, наприклад, кредитних онлайн-майданчиків, які надають більш вигідні умови здійснення позик за допомогою технологій, і в результаті чого вони домагаються більш прозорої структури обслуговування і більшої довіри, а це як раз те, чого чекають клієнти від таких сервісів.

Як і в багатьох країнах світу в якості альтернативи традиційним формам мікрокредитування в нашій країні почало розвиватися Peer-to-Peer кредитування (далі P2P-кредитування).

P2P кредитування для України є відносно новим методом фінансування і у вітчизняній академічній літературі практично відсутні фундаментальні наукові праці щодо його сутності, забезпечення та проблем розвитку. Протягом останніх років українські вчені звертають свою увагу на нестандартні методи колективного фінансування бізнесу, громадських проєктів, зокрема на краудфандинг, але при цьому P2P-кредитування згадується в статтях як один з інноваційних підходів до фінансування проєктів. Зокрема в працях І. Васильчук [7], Ю. Петрушенко [8] P2P розглядається як один з методів колективного фінансування.

Серед зарубіжних вчених, які розробляють дану проблематику, слід виділити таких як С. Моєннінгофф, А. Уієандт, Лепро С., Й. Д. Ротг (*S. Moeninghoff, A. Wieandt, S. Lepro, J. D. Roth*) та інших дослідників.

Отже, при практичній відсутності наукових праць та активному розвитку P2P кредитування в умовах пошуку нових способів залучення ресурсів, дослідження розвитку P2P кредитування в Україні є актуальним та має практичне значення.

Мета статті — теоретичне узагальнення підходів до визначення сутності P2P-кредитування як інноваційної фінансової послуги, визначення особливостей його розвитку в Україні, а також визначення можливостей банку на ринку P2P-кредитування.

P2P розшифровують як peer-to-peer або person-to-person кредитування, що означає кредитування рівних або людини людині, іншими словами це кредитування фізичною особою фізичної особи.

При P2P-кредитуванні в кредитні взаємини вступають рівноправні сторони і укладають договір один з одним з приводу позикової вартості за допомогою посередника — мікрофінансової організації чи банку. Даний вид діяльності, як правило, ведеться в електронній формі і являє собою форму мікрокредитування, в якій видача і отримання позик фізичними особами здійснюється безпосередньо, без залучення банків.

Розглянемо основні особливості P2P-кредитування, що властиві ринку. Традиційним майданчиком для надання P2P-кредитів є інтернет [2, с. 39]. Це може бути як самостійний сайт (наприклад, сервісів Fingooogo [3], Loanberry [4], Webtransfer [5]), так і сервіс в рамках існуючого з іншою метою сайту (наприклад, біржа кредитів на WebMoney [6], Сервіс вигідних вкладень[1]).

P2P інвестування не слід плутати з P2P кредитуванням, оскільки в цьому випадку, відбувається безпосередня взаємодія з позичальником.

«P2P інвестування» — це практика інвестування грошових коштів позичальниками, які мають гарантіями, які запитують позику, не вдаючись при цьому до послуг традиційної фінансової посередника і які інвестору невідомі. Інвестування має місце он-лайн через компанію з надання / інвестування через P2P інвестиційну компанію. Є індивідуальний інвестор і окремих позичальник. Гарантії (векселі) можуть бути продані в якості забезпечення і таким чином, інвестори можуть вийти з інвестицій, перш ніж позичальник відшкодує борг.

Сервіс P2P кредитування є платформою, яка об'єднує з одного боку кредиторів, а з іншого — позичальників. Платформа не приймає на себе кредитних ризиків — всі позики видаються за рахунок коштів кредиторів.

Сервіс проводить скоринг позичальників, надає послуги зі збору простроченої заборгованості і зручної оплати за виданими кредитами.

Процентні ставки або встановлюються кредиторами (позикодавцями), що конкурують за найнижчу ставку в рамках зворотного аукціону, або визначаються компанією-посередником за результатами аналізу кредиту позичальника.

Позичальникам, які за результатами оцінки мають більше шансів пройти через дефолт, присвоюються вищі ставки.

Кредитори пом'якшують ризик того, що позичальники не повернуть отримані гроші, вибираючи, кому з них можна надати кредит, а також варіюючи свої інвестиції в залежності від характеристик позичальника.

Схема роботи p2p кредитування представлена на рисунку 1.

На витрати кредиторів, пов'язані з наданням позик, не поширюються жодні державні гарантії. Банкрутство компанії, яка видає рівноправні позики, також може поставити під загрозу інвестиції кредиторів.

Кредитні посередники є комерційними структурами; вони створюють дохід, стягуючи одноразову плату з позичальників за надання позик, а також встановлюючи для інвесторів плату за обслуговування кредиту, яка або є фіксованою і стягується щорічно, або виражається у відсотках від суми позики. В результаті автоматизації багатьох послуг накладні витрати компаній-посередників знижуються, і їх обслуговування обходиться дешевше, ніж надання послуг звичайними фінансовими інститутами. Отже, позичальники можуть отримувати гроші під більш низький відсоток, а кредитори — отримувати більш високі доходи.

Рівноправне кредитування не вписується ні в одну з трьох категорій традиційних фінансових інститутів: депозитарії, інвестори, страхувальники, і іноді класифікується як альтернативна фінансова послуга.

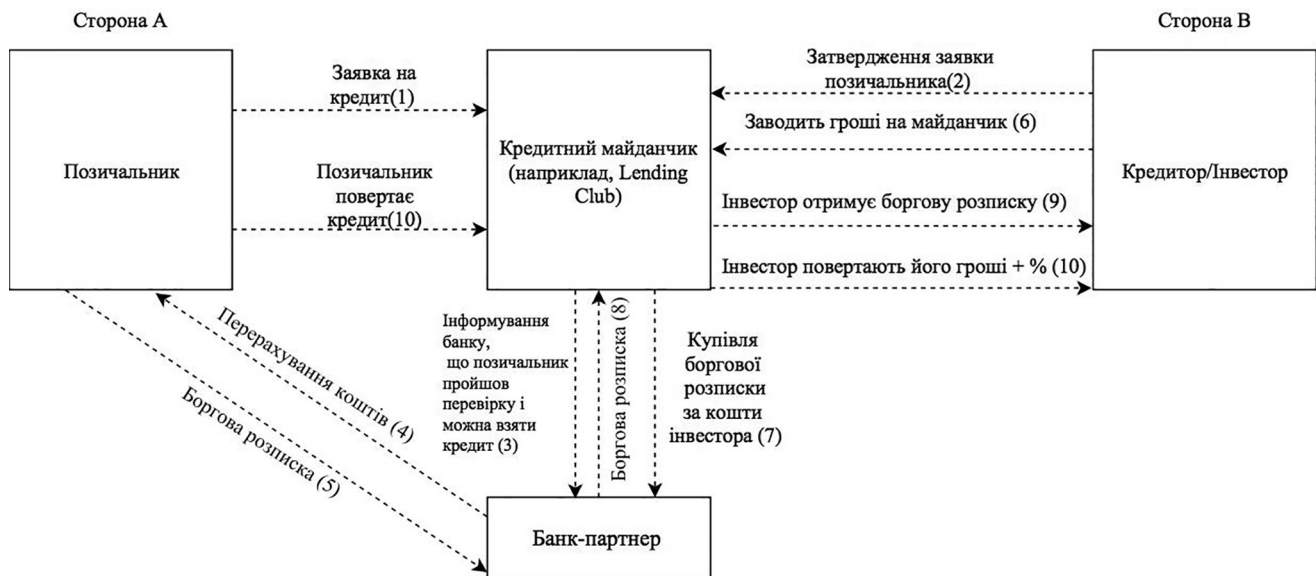


Рисунок 1. Схема роботи р2р кредитування [складено автором на основі 2]

До ключових характеристик рівноправного кредитування відноситься наступне:

- позики надаються на комерційних умовах;
- можливість відсутності зв'язку або будь-яких попередніх відносин між кредиторами і позичальниками;
- посередництво спеціалізованої кредитної організації;
- економічні операції здійснюються он-лайн;
- кредитори можуть самі вибирати, в які позики вони хочуть інвестувати;
- позики не забезпечені і не захищені умовами державного страхування;
- позики є цінними паперами, які можна продавати іншим кредиторам.

Ми вже стаємо свідками, як два світи фінансів – традиційний і технологічний починають інтегруватися один з одним, вибираючи найкраще від обох систем, щоб бути ближче до споживачів. Як приклад, партнерство FundingCircle і RBS, яке відкрило доступ до фінансування тисячам дрібних підприємств у Великобританії.

З березня 2016 року ПАТ КБ «ПриватБанк» зі своїм партнером MasterCard запусив в Україні платформу видачі роздрібних мікрокредитів, яка має назву «Сервіс вигідних вкладень».

ПАТ КБ «ПриватБанк» став першим в світі банком, який реалізував технологію P2P кредитування в такому форматі і виступив оператором майданчика в партнерстві з MasterCard.

Також партнерство Lending Club і Citigroup, щоб банк міг додатково фінансувати величезну кількість позичальників, яких він просто фізично не може охо-

пити своєю мережею філій. Ми є свідками інтеграції, від якої клієнти будуть тільки вигравати.

У традиційних банків є кілька варіантів реакції на події метаморфози:

- прийняти для себе нові принципи кредитних платформ (зручність, гнучкість, низька вартість і технологічність);
- партнерство з гравцями Фінтех-сегмента;
- або бути відтиснутими новими інноваційними гравцями.

Якщо банки виберуть варіант з перших двох, то їх відносини з клієнтами можуть вийти на абсолютно новий рівень. Зближення двох типів фінансів – «старого» і «нового» – можуть в результаті приймати абсолютно різні форми, від роздільного функціонування до злиттів.

Отже, при P2P-кредитуванні в кредитні взаємини вступають рівноправні сторони і укладають договір один з одним з приводу позикової вартості за допомогою посередника – мікрофінансової організації чи банку. P2P інвестування не слід плутати з P2P кредитуванням, оскільки в цьому випадку, відбувається безпосередня взаємодія з позичальником.

Перевагами р2р кредитування для позичальника є високий відсоток схвалення, вигідні ставки, мінімальний комплект документів та висока швидкість ухвалення. А для інвестора перевагами є низький рівень ризику, вигідні ставки та низькі операційні витрати.

Кредитні онлайн-майданчики гуманізують фінансові взаємини, вибудовуючи довгострокові зв'язки з клієнтами. Банкам сьогодні потрібно остаточно визначитися зі своїм ставленням до цих процесів, та обрати стратегію поведінки.

Література

1. Сервіс вигідних вкладень [Оф. сайт]. — URL: <https://privatbank.ua/p2p/>
2. Калужський М. Л. Маркетингові мережі в електронній комерції: інституційний підхід: монографія. — М.: Директ-Медіа, 2015. — 402 с.
3. Онлайн сервіс кредитування Фінгуру [Оф. сайт]. — URL: <https://fingo000.ru/public/about.do> (дата обращения: 29.10.2015).
4. Інтернет-сервіс Loanberry [Оф. сайт]. — URL: <https://www.loanberry.ru/s/p2pkreditovanie/>
5. Мережа соціального кредитування [Оф. сайт]. — URL: <https://webtransfer.com/ru/page/about>
6. Біржа кредитів системи WebMoney Transfer [Оф. сайт]. — URL: <https://credit.webmoney.ru>
7. Васильчук І. Краудфандінг та краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. — 2013. — № 11–12. — С. 59–67.
8. Петрушенко Ю. М. Розвиток методів колективного фінансування як фактор соціально-економічного розвитку територіальних громад / Ю. М. Петрушенко // Світ фінансів. — 2014. — № 1. — С. 106–113.
9. Moenninghoff, S., Wieandt, A. «The Future of Peer-to-Peer Finance». Retrieved May 20, 2014.
10. Lepro, Sara (December 20, 2010). «Prosper Ditches Auction Pricing for Model Like P-to-P Rival's». American Banker. Retrieved July 31, 2012.
11. J. D. Roth Taking a Peek at Peer-to-Peer Lending Time November 15, 2012; Accessed March 22, 2013.