

17. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
18. Стефаненко М. М. Трансформування системи контролінгу на підприємстві в умовах розвитку технологій управління [Електронний ресурс] / М. М. Стефаненко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_2/20.pdf. – 03.04.2012. – Назва з екрана.
19. Стефанюк І. Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 146–154.
20. Сухарева Л. А. Контролінг – основа управління бізнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Ельга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
21. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький, А. П. Куліш та ін. ; за заг. ред. О. О. Терещенка. – К. : КНЕУ, 2006. – 312 с.
22. Чумаченко М. Г. Контролінг у дію / М. Г. Чумаченко // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 4–8.
23. Штрайт Б. Контролінг і управління підприємством / Б. Штрайт, О. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. – № 5. – С. 32–35.
24. Эшуот Г. Менеджмент, основанный на ценности (Value-based management): Как обеспечить ценность для акционеров ; пер. с англ. / Г. Эшуот, П. Джеймс. – М. : Инфра-М, 2006. – 190 с.

Отримано 26.05.2014

Summary

The understanding of scientific views of the economic meaning of “controlling” and “financial controlling” was generalized in the article. The essential characteristics of financial controlling were selected. The specific features of controlling strategic focus in the financial management of the company were investigated. The necessity of organization and implementation of financial controlling as an instrument of economic management in the company in the long term was proved.

УДК 336.02:330.341

Ю. М. Петрушенко, канд. екон. наук, доцент, Сумський державний університет

НОВІТНІ ПІДХОДИ ДО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ ГРОМАД: ВІД РЕКОНІЗМУ ДО P2P-КРЕДИТУВАННЯ

Дослідження присвячене вирішенню важливого для українських громад завдання – пошуку ефективних фінансових інструментів забезпечення їх соціально-економічного розвитку. У статті розглянуто тенденції застосування таких новітніх підходів до фінансування місцевого розвитку, як реконізм та P2P-кредитування. Традиційне мікрокредитування використовує потенціал членів локальної громади, розглядаючи їх як позичальників. Пірингове кредитування звертається до прихованого потенціалу іншої за природою частини спільноти – кредиторів.

Ключові слова: мікрокредитування, реконізм, “peer-to-peer” кредитування, соціально-економічний розвиток, місцева громада.

Постановка проблеми. У 2006 році успішний підприємець та професор економіки із Бангладеш Мухаммад Юнус був удостоєний Нобелівської премії миру за зусилля зі створення економічного та соціального розвитку, заснованого на участі місцевих спільнот. М. Юнус розробив концепцію мікрокредитування, суть якої полягає в тому, що під низький процент видаються невеликі кредити без застави для розвитку малого бізнесу в певній громаді. Запропонована М. Юнусом система мікрокредитування незаможних верств населення успішно зарекомендувала себе в багатьох країнах, що розвиваються, і не мають достатньо дешевих фінансових ресурсів.

Найбільшу ефективність цей вид мікрофінансування місцевого розвитку продемонстрував у рамках невеликих територіальних спільнот, де наявність тісних зв'язків та довіри між членами громади дозволили суттєво знизити операційні витрати.

Сучасні умови функціонування територіальних громад в Україні відповідають тим, за яких мікрокредитування може стати ефективним інструментом фінансування розвитку місцевих спільнот: фінансові ресурси є дорогими, місцеві громади не в змозі скористатися пропозиціями комерційних банків. На ефективність використання фінансових механізмів забезпечення розвитку сучасних спільнот значний вплив чинять процеси глобалізації та інформатизації,

© Ю. М. Петрушенко, 2014

які можуть виступати як перешкодою, так і ресурсом для залучення фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Практики видачі невеликих позик і теоретичне обґрунтування доцільності цього можна знайти ще у XVIII столітті, а починаючи з XIX століття відомі приклади солідарних програм видачі кредитів для підтримки фермерів у сільських районах Німеччини [16]. У 50-х роках XX століття у Східному Пакистані були поширені кредити, орієнтовані саме на групу позичальників [10]. Проте остаточне інституційне оформлення сучасне мікрокредитування в локальних громадах пов'язують із діяльністю банку Grameen, що був заснований у Бангладеш у 1983 році [11].

Цим банком була запроваджена система солідарного кредитування, при якій позичальники мають утворити групу та отримують кредити залежно від погодженості дій. Лідер групи керує розробкою плану використання кредиту. У разі схвалення проекту кредит отримують спочатку перші дві особи. Якщо вони протягом певного періоду дотримуються зобов'язань, банк видає кредити ще двом представникам групи. Якщо всі вони діють відповідно до домовленостей, свою частину кредиту отримує остання особа – керівник групи. Відповідальність за свою частину кредиту несе лише особа, яка її отримала.

Схема солідарного мікрокредитування використовує традиційні переваги невеликих лихварів над банками, при цьому рівень повернення позик у банку Grameen набагато вищий ніж у лихварів (95–98 % проти 30–40 %), натомість ставки відсотків набагато менші [14].

Успіх схем мікрокредитування був поширений на інші країни (зокрема Азії та Латинської Америки) і дозволив йому стати популярним інструментом у регіонах із незаможним населенням [8; 10]. Програми мікрокредитування підтримуються рядом міжнародних організацій (IFAD, Opportunity International, Compassion International, Oxfam, UNDP) та поширюються в країнах Африки й Південно-Східної Азії. Проте спроби використовувати схеми солідарного мікрокредитування в більш розвинених країнах не завжди завершуються успішно. Зокрема в дослідженні Ч. Франковіца [13], що було присвячене випробуванню мікрокредитування в Канаді, були виявлені такі чинники, що заважають успішності цієї моделі мікрокредитування: небажання узгоджувати власні дії, складнощі входу на ринок та високі витрати на організацію обслуговуючих процесів фінансової установи.

У той час як солідарне мікрокредитування пов'язане з локальною спільнотою і не завжди може бути використане в культурах зі слабкими

локальними зв'язками, його більш технологічною версією може розглядатися пірингове мікрокредитування, що створюється на базі мережі Інтернет. Цей напрям розвитку форм колективного фінансування тільки починає досліджуватися не тільки в Україні, а й у всьому світі. Серед українських учених, які досліджували трансформацію фінансових інструментів під впливом глобалізації та інформації суспільних відносин, слід виділити праці О. В. Длугопольського [2] та С. В. Слухая [5].

Метою статті є обґрунтування напрямів ефективного використання сучасних інструментів фінансування розвитку місцевих спільнот в умовах розвитку інформаційних технологій та мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу. Тенденції розвитку технологій, формування єдиного інформаційного простору, зменшення витрат на узгодження дій, стрімке поширення новітніх практик та шаблонів поведінки призвели до того, що в Інтернет-спільнотах сформувалися нові практики взаємодії, які поступово переносяться на економічні відносини. Це дозволяє говорити про трансформацію багатьох економічних практик у напрямі мережевої економіки.

Наслідком цих змін є те, що державні органи влади поступово втрачають монополію в багатьох економічних сферах – виробництві суспільних благ, регулюванні фінансової системи, валютних ринках. Ряд дослідників наголошують на формуванні нового типу економіки – реконізму, або економіки взаємної підзвітності [2; 4].

Реконізм (від англійського скорочення “reciprocal accountability” – взаємна підзвітність) – це соціально-політична та економічна система, що заснована на повній взаємній інформаційній прозорості, загальній рівності права на отримання інформації та її використання. Реконізм розглядається як суспільний устрій, що діє з використанням інформаційної системи, яка здатна відслідковувати, накопичувати та надавати індивідам необхідну інформацію для прийняття правових, соціально-економічних та інформаційних рішень. Цей устрій характеризується трансформацією правових та інформаційних відносин, які не узгоджуються з принципами взаємодії в рамках інформаційної системи [4].

До недавнього часу фінансова система була одним із основних інструментів і атрибутом влади на державному рівні. Оскільки реконізм передбачає розвиток систем управління, заснованих на масовій співпраці, то наразі спостерігаються спроби спільнот перебрати деякі функції традиційних державних інститутів. Незалежно від практик, спільними в них є децентралізація

та уникнення безпосереднього впливу державних органів. Тобто можна стверджувати, що поступово формується новий підхід до економічної взаємодії – “рівний рівному” (peer-to-peer, P2P). Цей підхід поєднує великі спільноти рівноправних індивідів з метою досягнення спільних цілей. Однією з найбільш інноваційних сфер застосування принципів реконізму стало пірингове мікрокредитування, яке використовує потенціал спільнот.

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 без використання як посередників традиційних фінансових інститутів. Зазвичай P2P-кредитування реалізується за допомогою Інтернет-платформ, де користувачі можуть виступати і як кредитори, і як позичальники [10]. Використання Інтернет-платформ полегшує координацію між дрібними позичальниками та формує кредитні відносини за схемою “рівний-рівному”, де кредит не є трансакцією єдиного суб’єкта, а виступає як агрегація ряду дрібних позик.

Процес отримання позики є стандартним і відбувається так. Позичальник заповнює форму, у якій вказує інформацію про розмір позики та її мету. Статистика показує, що найчастіше позичальники залучають кошти для розвитку дрібного бізнесу та вирішення побутових проблем чи оплати освіти. Кредитори натомість вирішують, яку суму коштів вони готові надати позичальнику. Коли заявка набирає необхідну суму коштів, сума перераховується позичальнику і надалі він обслуговує боргові зобов’язання відповідно до узгоджених вимог. Тривалість позик знаходиться в межах до трьох, іноді п’яти років. Налаштування онлайн-платформ дозволяють проводити всі виплати в автоматичному режимі.

Незважаючи на те, що більшість компаній діють згідно з цією стандартною процедурою видачі мікрокредитів, деякі компанії намагаються модифікувати її. Так, платформа мікрокредитування United Prosperity використовує варіацію моделі мікрокредитування: вона відстежує надійність позичальника і може надавати гарантію отримання мікрокредиту в місцевий банк, який потім видає збільшену вдвічі суму кредиту підприємцю. United Prosperity стверджує, що це забезпечує значний фінансовий леверидж при отриманні кредиту та дозволяє підприємцю долучитися до формування кредитної історії, що може знадобитися для майбутніх більших кредитів у традиційних фінансових установах [17].

Пірингове кредитування відрізняється від традиційного тим, що воно використовує інформацію про позичальників, яка поступово накопичується в системі, що в подальшому дозволяє проводити так званий скоринг – обрахування надійності позичальника. Ця процедура є аналогом таких механізмів, як кредитна історія, гарантії, застави, які спрямовані на усунення інформаційної асиметрії та зниження ризиків у сфері традиційного кредитування. Скоринг дозволяє диференціювати процентні ставки для осіб, які мають різний за надійністю кредитний досвід. Кредитор може вирішувати, чи отримувати йому більш високий процент, обираючи позичальників з менш надійною оцінкою кредитної історії.

Окрім цього існує ще один механізм диференціації кредитних ставок – зворотний аукціон. У цьому випадку позичальник встановлює верхню межу відсоткової ставки, а можливі кредитори конкурують між собою, пропонуючи менші ставки виплат [12].

Слід відзначити, що є набір переваг, які стимулюють поступовий розвиток платформи P2P-фінансування. У той час як кризові явища в економіці регулярно підривають довіру до традиційних банків та кредитних спілок, пірингове кредитування можна розглядати як спосіб надання кредитів, який усуває окремі недоліки традиційних кредитних механізмів.

Для позичальників спрощується процедура заявки та обґрунтування необхідності отримання коштів. Окрім цього, ставки за кредитами є нижчими за ставки традиційних фінансових інститутів, а схеми нарахування відсотків є простішими. Дрібні інвестори мають змогу отримати дохід, який може бути вищим за дохід від акцій та облігацій. Компанії, що організовують пірингове кредитування, також отримують дохід у вигляді фіксованих платежів або відсотків від сум залучених позичальником коштів.

На цей час ринок мікрокредитування активно трансформується і швидше за все він ще пройде кілька стадій до остаточного оформлення. Найбільш помітною тенденцією на теперішній час є те, що у сфері пірингового кредитування відбувається поступова зміна структури інвесторів. Більшість кредитів, які видавали раніше, не були забезпечені приватними позиками, що видавали та отримували приватні особи. Проте в останні роки спостерігається тенденція до участі в процесі мікрокредитування юридичних осіб. Зокрема мікрокредитування викликає інтерес у хеджінгових фондів, і це є важливою тенденцією, оскільки такі установи через специфіку діяльності зазвичай звертають увагу на нові тренди раніше за інших інвесторів. Окрім хедж-фондів на

ринку приходять інші інституціональні інвестори, такі як інвестиційні та пенсійні фонди. Прибутковість, яку вони отримують на пірингових платформах, іноді є вищою, ніж за деякими іншими інвестиційними інструментами, натомість ризики є незначними. На теперішній час деякі платформи мікрокредитування можна швидше позначити не як P2P, а як funds2person-сервіси, оскільки частка інституціональних інвесторів є набагато вищою за частку приватних кредиторів [1].

Хоча історія пірингового кредитування налічує менше десяти років, динаміка його поширення є надзвичайно стрімкою. Першою компанією, що створила в 2005 році онлайн-платформу для пірингового кредитування, була англійська Zone of Possible Agreement. На кінець 2013 року вона залишається найбільшою англійською компанією із більше ніж 51 тисячею залучених інвесторів та обсягом наданих кредитів більшим за 1 млрд фунтів стерлінгів [16].

У США перші сервіси P2P-кредитування – Prosper та Lending Club – з'явилися у 2006 році. На кінець 2013 року вони контролювали 98 % ринку і здійснили кредитних операцій на суму більше ніж 2,4 млрд доларів [9].

Першою платформою, що почала надавати послуги з видачі пірингових мікрокредитів шляхом взаємодії кредиторів і позичальників безпосередньо через міжнародні кордони без місцевих посередників, стала у 2009 році американська некомерційна організація “Zidisha” [7].

Пірингове кредитування розвивається і на пострадянському просторі [3; 7]. Зокрема в Україні в 2010 році почав свою роботу сервіс “Credegy”, а в 2013 році – сервіс “Сім Зірок”.

Разом із розвитком індустрії в різних країнах світу зростає необхідність державного регулювання. Піонером у цій сфері стала Велика Британія, у якій з 2014 року пірингове кредитування підпадає під нагляд органів з контролю за фінансовою поведінкою. Паралельно на законодавчому рівні уточнюється статус пірингових кредитів: їх відносять до класу неоподатковуваних активів. Ці заходи спрямовані на стійкий розвиток галузі, і в подальшому подібних регулятивних заходів слід очікувати і в інших країнах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи все вищевказане, зазначимо, що й ранні форми мікрокредитування, і сучасні платформи пірингового кредитування мають спільну рису – вони звертаються до прихованого потенціалу спільноти. Традиційне мікрокредитування використовує потенціал локальної громади, представники якої є позичальниками кредитів. У свою чергу, пірингове кредитування звертається до прихованого потенціалу

принципово іншої за природою онлайн-спільноти потенційних кредиторів. Обидві схеми мають переваги і сприяють як формуванню ринку доступних позик, так і залученню до нього значної кількості споживачів.

Однак варто зауважити, що на цей час не існує сервісів мікрокредитування, які б поєднували елементи обох схем. Можна стверджувати, що можна було б досягнути максимального розкриття фінансового потенціалу територіальних громад, якщо б кредитори та позичальники належали до однієї спільноти.

У сучасному суспільстві роль механізмів, що перерозподіляють кошти всередині громади, виконують такі неприбуткові інститути, як спонсорство, благодійність, краудфандинг. Проте використання сервісів мікрокредитування дозволило розширити обсяг коштів, що перерозподіляються громадами. Онлайн-сервіси локального мікрокредитування мають певні переваги в порівнянні з указаними механізмами:

1. Вигодою для локального ринку позик є більш чітка економічна мотивація всіх суб'єктів, а значить і відповідна регламентація на основі таких традиційних бізнес-принципів, як орієнтація на прибутковість, бізнес-планування, підзвітність, формування кредитної історії.

2. Перевагою для позичальників є те, що місцеві інвестори керуватимуться не лише економічною мотивацією, а й будуть суспільно пов'язані із позичальниками коштів. Відповідно, може формуватися лояльне ставлення до позичальників, що потенційно може втілюватися в менших відсоткових ставках чи більш гнучких умовах повернення позик.

3. Для кредиторів вигодою є додатковий доступ до локальної інформації про кредиторів та проекти, носієм якої вони є у зв'язку з приналежністю до спільноти.

Таким чином, враховуючи постійну еволюцію форм та суб'єктів ринку мікрокредитування, спроби дати завершене трактування даному бізнес-механізму є передчасними. На теперішній час можна спостерігати дві тенденції: по-перше, втілення принципів мікрокредитування в Інтернет-сервісах; по-друге, зміну структури інвесторів.

Сучасні платформи мікрокредитування привносять принципово нові кількісні та якісні властивості в традиційні кредитні відносини, а саме: використання внутрішнього потенціалу спільноти у сфері опрацювання інформації та прийняття рішень, спрощення процедури отримання позик, інша структура ризиків тощо, зниження рівня ставок тощо.

На локальному рівні можна очікувати формування сервісів, що тісно пов'язують інвесторів та

позичальників однієї локальної громади. Ці сервіси можуть посісти проміжну ланку між традиційними неприбутковими механізмами перероз-

поділу коштів у громаді та бізнес-структурами кредитування, які не мають тісного зв'язку з місцевою спільнотою.

Список літератури

1. Большой бизнес вытесняет частных из сетей пиринговых займов [Электронный ресурс]. – Росбизнесконсалтинг (18 ноября 2013 г.) – Режим доступа : <http://top.rbc.ru/economics/18/11/2013/889256.shtml>.
2. Длугопольський О. В. Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами : [монографія] / О. В. Длугопольський ; Держ. навч.-наук. установа “Акад. фін. упр.”. – К. : 2012. – 278 с.
3. Осиповская А. В. Формирование системы микрофинансирования в России / А. В. Осиповская // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2011. – № 10. – С. 182–189.
4. Петров Р. В. Реконизм. Как информационные технологии делают репутацию сильнее власти, а открытость – безопаснее приватности / Р. В. Петров, И. А. Сименко. – Одесса : ВМВ, 2012. – 150 с.
5. Слухай С. В. Досягнення та проблеми фінансової децентралізації в Україні / С. В. Слухай // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 92–95.
6. Шморгай М. Б. Современные тенденции развития банковского микрокредитования малого бизнеса в Украине / М. Б. Шморгай, Н. В. Кривень // Экономика развития. – 2011. – № 2–58. – С. 26–29.
7. Asma A. “Zidisha Set to “Expand” in Peer-to-Peer Microfinance” [Электронный ресурс] / Asma Aziz // Microfinance Focus (February, 2010). – Режим доступа : <http://www.microfinancefocus.com/news/2010/02/07/zidisha-set-to-expand-in-peer-to-peer-microfinance-julia-kurnia>.
8. Armendariz V. The Economics of Microfinance / Beatriz Armendariz de Aghion, Jonathan Morduch. – Cambridge, Mass: The MIT Press, 2005. – 360 p.
9. Banking without banks [Электронный ресурс]. – The Economist. Finance and economics (1 March, 2014). – Режим доступа : <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21597932-offering-both-borrowers-and-lenders-better-deal-websites-put-two>.
10. Bateman M. Why Doesn't Microfinance Work? : The Destructive Rise of Local Neoliberalism / Bateman Milford. – London: Zed Books, 2010. – 256 p.
11. Banerjee Abhijit. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation [Электронный ресурс] / Banerjee Abhijit; Esther Duflo, Rachel Glennester, Cynthia Kinnan. – Режим доступа : economics.mit.edu/files/4162.
12. Chen N. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis [Электронный ресурс] / Ning Chen, Arpita Ghosh, Nicolas S. Lambert // Research Paper No. 2078. – Stanford : Graduate School of Business, 2011. – Режим доступа : <http://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP2078.pdf>.
13. Frankiewicz C. Calmeadow Metrofund: A Canadian Experiment in Sustainable Microfinance [Электронный ресурс] / Cheryl Frankiewicz. – Calmeadow Foundation, 2001. – Режим доступа : www.calmeadow.com/pdf/metrofund.pdf.
14. Grammen Bank report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grameenfoundation.org/sites/grameenfoundation.org/files/financials/Grameen-Foundation-2013-Audited-Financials.pdf>.
15. Hollis A. Competition and Institutional Development: The Irish Loan Funds through Three Centuries [Электронный ресурс] / Aidan Hollis, Arthur Sweetman. – Режим доступа : <http://128.118.178.162/eps/eh/papers/9704/9704003.html>.
16. Jones R. The major peer-to-peer lenders [Электронный ресурс] / Rupert Jones // The Guardian (15 February, 2014). – Режим доступа : <http://www.theguardian.com/money/2014/feb/15/major-peer-to-peer-lenders-profiled>.
17. Web-site “United Prosperity” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unitedprosperity.org/us/about_us.

Отримано 30.05.2014

Summary

The research is dedicated to solving important task for Ukrainian communities: finding effective financial instruments to ensure their social and economic development. The article examines trends to use such new approaches of local development financing as reciprocal accountability and “peer-to-peer” crediting. Traditional micro crediting uses the potential of local community’s members, treating them as borrowers. “Peer-to-peer” crediting refers to the hidden potential of the different by their nature communities – creditors.