

Секція: Гроші, фінанси і кредит

Захаркін О.О.

д.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту

Сумського державного університету

м. Суми, Україна

Захаркіна Л.С.

к.е.н, доцент кафедри фінансів і кредиту

Сумського державного університету

м. Суми, Україна

ПІРИНГОВЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНО- АЛЬТЕРНАТИВНИЙ СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

Розвиток та удосконалення кредитування населення є однією з передумов ефективної, прибуткової роботи банків, а також зростання задоволення потреб населення, підвищення платоспроможного попиту [1]. Разом з тим, в сучасних умовах низької платоспроможності населення, високих кредитних ставок, значних кредитних ризиків, складної процедури отримання кредиту обсяги споживчого банківського кредитування в Україні не задовольняють потреби населення в кредитних ресурсах та не дозволяють банкам повноцінно використовувати свій кредитний потенціал.

З іншого боку сучасний розвиток інформаційних технологій надає нові можливості залучення кредитних ресурсів без участі банківського сектору, однією з яких є впровадження пірингового, або P2P кредитування яке вперше з'явилося у 2005 році в Англії як альтернатива банківському кредитуванню. Англійська компанія «Zone of Possible Agreement» створила першу он-лайн платформу для безпосередньої взаємодії між інвестором і позичальником. Незабаром утворилися компанії RateSetter, Funding Circle, ThinCats. За відносно короткий термін пірингове кредитування стало так само популярним і в США, завдяки таким фірмам, як Prosper і Lending Club, які відкрили свої он-лайн-

платформи в 2006 році. На сьогоднішній день, платформи P2P кредитування можна знайти в Німеччині, Норвегії, Швеції, Фінляндії, Австралії, Китаї, Індії та інших країнах. Тільки з 2012 по 2016 ринок пірингового кредитування виріс з 1,2 млрд до 64 млрд доларів, і за прогнозами аналітиків, до 2025 року об'єм даного ринку зросте до 1 трлн доларів [2].

Суть моделі пірингового кредитування полягає в наступному: у якості кредиторів виступають приватні особи, які мають тимчасово вільні кошти, позичальниками - приватні особи, які тимчасово потребують вільні кошти, а «компанія пірингового кредитування» - це просто платформа, що зводить разом кредиторів і позичальників. Вона надає технічні послуги, і робить весь процес найбільш швидким і ефективним. За свої послуги обрана компанія бере відсоток-плату, однак він у рази менші, ніж в банках.

Процес отримання кредиту позичальникові складається з наступних етапів: заповнення спеціальної форми, підтвердження своєї кредитної історії, зазначення потрібної суми грошей та на які цілі вони необхідні, встановлення на який термін потрібна позика, та яку відсоткову ставку бажає позичальник. Після цього кредитна заявка збирає необхідну суму, гроші перераховуються позичальнику, а він починає виплати згідно отриманого графіка погашення платежів. Інвестори, як правило, диверсифікують свої вклади у різні проекти, це допомагає кредиторам зменшити ризики втрати всієї суми одразу. Позичальники у свою чергу, частіше всього, отримують кредит, наданий кількома кредиторами одночасно.

Пірингове кредитування відрізняється від традиційного тим, що 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 відсоткові ставки для осіб, що мають різний за надійністю кредитний досвід. Кредитор має вибір:

отримувати йому більш низький чи високий відсоток, обираючи позичальників із менш надійною оцінкою кредитної історії [3].

Пірингове кредитування має свої особливості як з позиції кредиторів так і позичальників. З позиції кредиторів: це можливість отримати процентні ставки вище, ніж при вкладенні на банківський депозит, можливість самостійного обрання позичальника та суми кредиту, можливість диверсифікувати свої ризики, надаючи кредити не одному позичальнику, а декільком, простота використання, все відбувається в режимі он-лайн, прямо на сайті. З позиції позичальників це можливість вказати термін кредитування, суму і процентну ставку вже в самій заявці на кредит, можливість підвищити свої шанси на отримання кредиту шляхом надання додаткової інформації про себе, наявність електронного цифрового підпису, відсутність прихованих платежів, зазвичай комісія стягується відразу при наданні кредиту [4].

До недоліків P2P кредитування можна віднести відсутність нормативно-законодавчої бази з цього виду кредитування, обмежені можливості впливу на позичальників, що призводить до високого ризику неповернення кредитів, або їх несвоєчасного повернення.

В Україні пірингове кредитування поки що не набуло широкого поширення. Певні спроби були зроблені в 2010 році, коли утворилися перші українські платформи P2P-запозичення – Credery.com, IVEXE Innovation Ventures і «Сім зірок». У 2014 році згадані майданчики припинили свою діяльність [5]. У 2016 році була продана платформа P2P-кредитування uCredit. У березні 2016 року Приватбанк запусив платформу схожу за схемою реалізації з P2P кредитуванням – послугу: «Сервіс вигідних вкладень». Банк виступив організатором і оператором послуги. Нажаль з націоналізацією банку цей сервіс було згорнуто на початку 2017 року, а діяльність платформи припинено.

Незважаючи на те, що P2P кредитування знаходиться в стадії становлення в Україні, як показує світовий досвід, воно має всі шанси стати популярним та одним із основних джерел формування фінансових ресурсів як населення так і

малого та середнього бізнесу, що істотно розширить інвестиційні можливості такого бізнесу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Стрільчук Ю.І. Імплементція інноваційних підходів банківського кредитування населення в Україні [Електронний ресурс] / Ю.І. Стрільчук // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку: зб. матеріалів І Всеукр. наук.-практ. конф. (29–30 березня 2016 року). – К., 2016. – С. 56–58. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/19041>
2. Петрівський О.О. Перспективи розвитку пірингового кредитування в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Петрівський // Інфраструктура ринку — 2017. – № 7. – С. 316–321. – Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/55.pdf
3. Петраков Я.В. Фінансові інструменти: сутність та класифікація / Я.В. Петраков // Науковий вісник Полісся. – 2016. – №3(7). – С. 235–241.
4. Инвестиции в P2P кредиты: банкинг без банков / База знаний PRO [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://treu.pro/base/142-investicii-v-p2p-kredity-banking-bez-bankov.html>
5. P2P кредитование в Украине – реальность или мечта? / Сайт «Люди и банки: просто о сложных банковских операциях». [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://people-and-banks.net/kreditovanie/r2r-kreditovanie-v-ukraine-realnost-ili-mechta>

Захаркін О.О. Пірингове кредитування як інноваційно-альтернативний спосіб залучення кредитних ресурсів / О.О. Захаркін, Л.С. Захаркіна // Економічна система країни в контексті міжнародного співробітництва: стан та перспективи розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 26-27 січня 2018 року) / ГО «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах. – Львів : ЛЕФ, 2018. – Ч. 2. – С. 35-37.