

УДК 336.77(045)

P2P КРЕДИТОВАНИЕ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД К ДОЛГОВОМУ РЫНКУ

Комельков М.В.,

студент, Финансовый университет, Москва, Россия
komelkov.m@gmail.com

Аннотация. Актуальность. Сегодня с активным развитием финансовых технологий банковская система испытывает значительное давление со стороны альтернативных источников привлечения заемного капитала. Одним из наиболее современных является механизм взаимного кредитования-заимствования, который появился сравнительно недавно на Западе и успел занять определенную долю рынка в России. В соответствии с прогнозами экспертов данный рынок в ближайшее время должен вырасти в десятки раз, что привлекает к нему все большее внимание потенциальных участников и регулятора.

Методы. В данной работе использованы аналитические методы исследования динамики развития мирового и отечественного рынков p2p кредитования.

Результаты. По итогам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что механизм взаимного кредитования из года в год становится все более популярным инструментом привлечения заемных средств как для физических, так и для юридических лиц. Однако по сей день существуют определенные риски, связанные с подобным способом кредитования. В России подобные риски в среднем выше, чем в западных странах ввиду относительно слабой степени регулирования данного рынка.

Перспективы исследования. Поскольку эксперты предсказывают значительный рост рынка p2p кредитования, постольку актуальность исследования данного долгового инструмента в дальнейшем будет возрастать.

Ключевые слова: p2p кредитование; взаимное кредитование; равноправное кредитование; peer to peer; займы; новые способы инвестирования; долговой рынок

P2P LENDING: AN ALTERNATIVE APPROACH TO THE DEBT MARKET

Komel'kov M.V.,

student, Financial University, Moscow, Russian
komelkov.m@gmail.com

Annotation. Relevance. Today, with the active development of financial technologies, the banking sector undergoes considerable pressure from alternative sources of debt capital. The most modern one is the mechanism of mutual lending, which appeared not so long ago in the west and managed to occupy a certain market share in Russia. According to experts' forecasts, this market should grow tens of times in the near future. Due to this fact more and more attention to it is attracted from potential participants and regulator.

Научный руководитель: **Кропин Ю.А.**, профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет.

Methods. *It was used analytical methods to study the dynamics of the development of the world and Russian p2p lending markets in this survey.*

Results. *Based on the results of the study, it can be mentioned that the mechanism of mutual lending is becoming an increasingly popular tool from year to year for attracting debt capital both for individuals and companies. However, to this day there are certain risks associated with this type of lending. In Russia, such risks are on average higher than in Western countries due to the relatively weak degree of regulation of this market.*

Prospects of the study. *As the world experts predict the subsequent growth of the p2p lending market, further relevance of the study of this debt instrument will continue to grow in the future.*

Keywords: *p2p lending; mutual lending; equal lending; peer to peer lending; crediting; loans; new ways of investing; debt market*

На сегодняшний день трудно найти человека, который никогда не пользовался бы классическими банковскими услугами кредитования и размещения средств на депозитных счетах. История развития банковской индустрии насчитывает множество веков, на протяжении которых из года в год она активно трансформировалась, появлялось все большее количество банковских продуктов и услуг. В то же время с развитием современных технологий не только банки начали претерпевать серьезные изменения, но и сами рынки получили мощный импульс к преобразованию. Ярким примером служит долговой рынок, на котором ранее присутствовали только коммерческие банки. Сегодня же на этом рынке им приходится конкурировать с концептуально новыми компаниями. Одним из типов таких компаний являются интернет-площадки взаимного кредитования.

P2P кредитование (взаимное кредитование, равноправное кредитование, peer to peer кредитование) – процесс одалживания и займа денежных средств на специализированных интернет-площадках, происходящий между физическими лицами, без посредничества традиционных финансовых институтов. Первая компания, основанная на подобной концепции, появилась в Великобритании в 2005 г. Она носит название Zora, и с момента своего основания предоставила кредитов на сумму более 278 млн евро. Сегодня она выступает крупнейшим p2p оператором в Соединенном Королевстве и имеет более полумиллиона клиентов. В США это направление появилось в 2006 г., когда были организованы Prosper и LendingClub, которые за 10 лет своего суще-

ствования успели выдать кредитов более чем на 2 млрд долл. США [1, с. 387]. P2P кредитование также активно развивается в Азии, где значительное количество малообеспеченного населения не имеет доступа к традиционным финансовым источникам. Одним из сервисов для азиатского рынка выступает платформа Zidisha. Ее идея состоит в том, чтобы связывать богатых инвесторов из развитых стран с заемщиками из развивающихся, где последние получают возможность приобретения займов под меньший процент, чем предлагают их местные кредитные организации. Также данная сфера уже многие годы успешно развивается в Швеции, Австралии и Германии.

Рассмотрим более подробно, как устроен процесс p2p кредитования. Для того чтобы получить заем, потенциальный заемщик должен зарегистрироваться на сайте площадки, указать информацию о себе и заполнить паспортные данные. Далее вся полученная информация обрабатывается, проверяется ее достоверность и клиент получает одобрение. Следующим шагом является размещение заявки, в которой указывается необходимая сумма, срок и желаемая ставка процента. С другой стороны, кредитор анализирует заявку, приходит к соглашению с заемщиком и заключает договор. В итоге деньги перечисляются со счета кредитора, открытого на платформе, на аналогичный счет заемщика, а онлайн-площадка зарабатывает на комиссии при возврате денежных средств. Наиболее распространенный тип клиентов – это люди, проживающие в отдаленных регионах, где достаточно сложно получить кредит на выгодных условиях. Также сервис пользуется популярностью у лиц

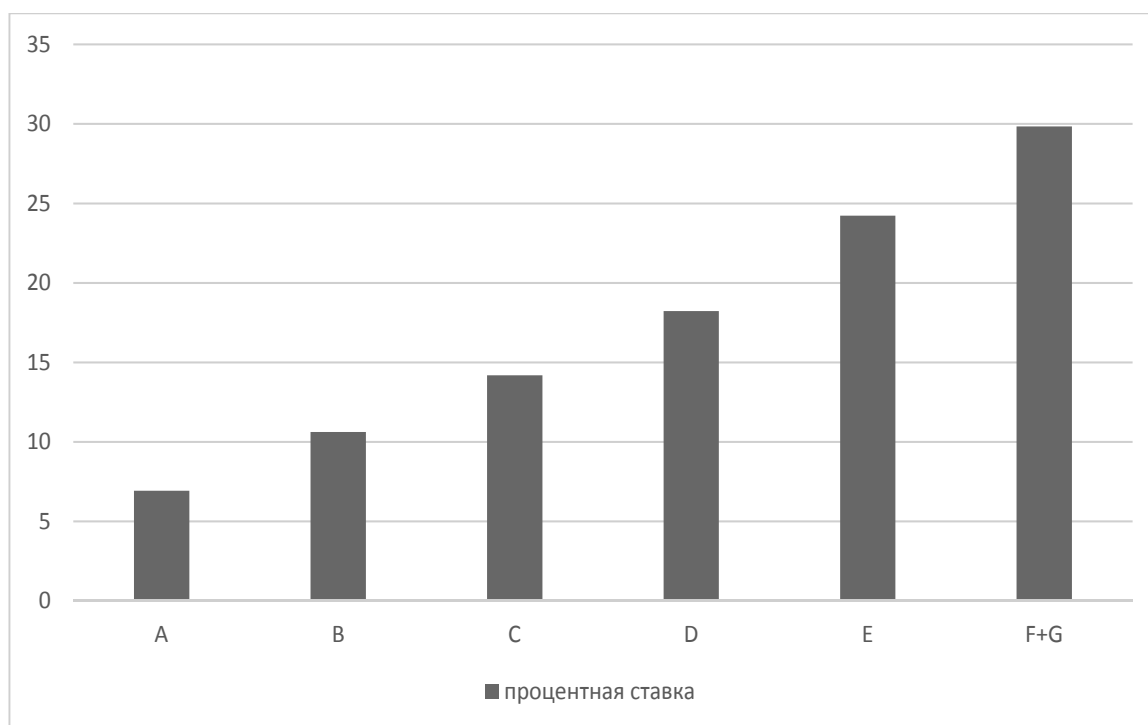


Рис. 1. Средняя процентная ставка по выданным кредитам на площадке Lending Club в I квартале 2017 г. в зависимости от рейтинга заемщика*

* Составлено автором по данным Last Quarter Average Interest Rate. Lending Club Statistics. URL: <https://www.lendingclub.com/info/demand-and-credit-profile.action>.

с относительно низкими уровнями доходов, по причине которых коммерческие банки отказывают им. Разумеется, для таких клиентов риски невозврата значительно увеличиваются, что подтверждается статистикой Lending Club, у которой за первые 10 лет своего существования данный показатель был в размере около 20%¹. Однако со временем стали появляться специальные технологии обработки больших данных и расчета рисков, которые позволили снизить долю невозврата до 1–3%. Также немаловажную роль в этом сыграло и начало сотрудничества Lending Club с бюро кредитных историй США.

Отличительной чертой взаимного кредитования от классических коммерческих банков и прочих кредитных организаций является то, что владельцы компании не могут самостоятельно принимать решения о выдаче займов тем или иным лицам, что исключает возможность кредитования аффилированных с ними структур и вывод денежных средств вкладчиков

в офшоры. Также немаловажно, что заемщики не связаны с кредиторами, вся персональная информация обезличена, а договоры заключаются анонимно. Ключевыми отличиями площадок равноправного кредитования от традиционных микрофинансовых организаций выступают такие показатели, как объем выданных займов, срок погашения и отсутствие обеспечения. Все peer to peer сервисы имеют системы присвоения рейтинга заемщикам, однако у каждой платформы своя методология его расчета. Данный рэнкинг помогает кредиторам оценить риски и повысить доходность, так как чем ниже рейтинг заемщика, тем по более высокой ставке он сможет получить заем. Наиболее продвинутые площадки, используя математические модели, разрабатывают структурированные продукты для инвесторов. С их помощью портфель кредитора может быть диверсифицирован на основе ключевых параметров и заданных переменных, таких как средний риск портфеля, средняя доходность и т.д. Диверсификация в таком случае достигается благодаря выдаче большого количества займов на незначительные суммы заемщикам с различными показателями рейтинга.

¹ Lending Club Statistics. URL: <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>.

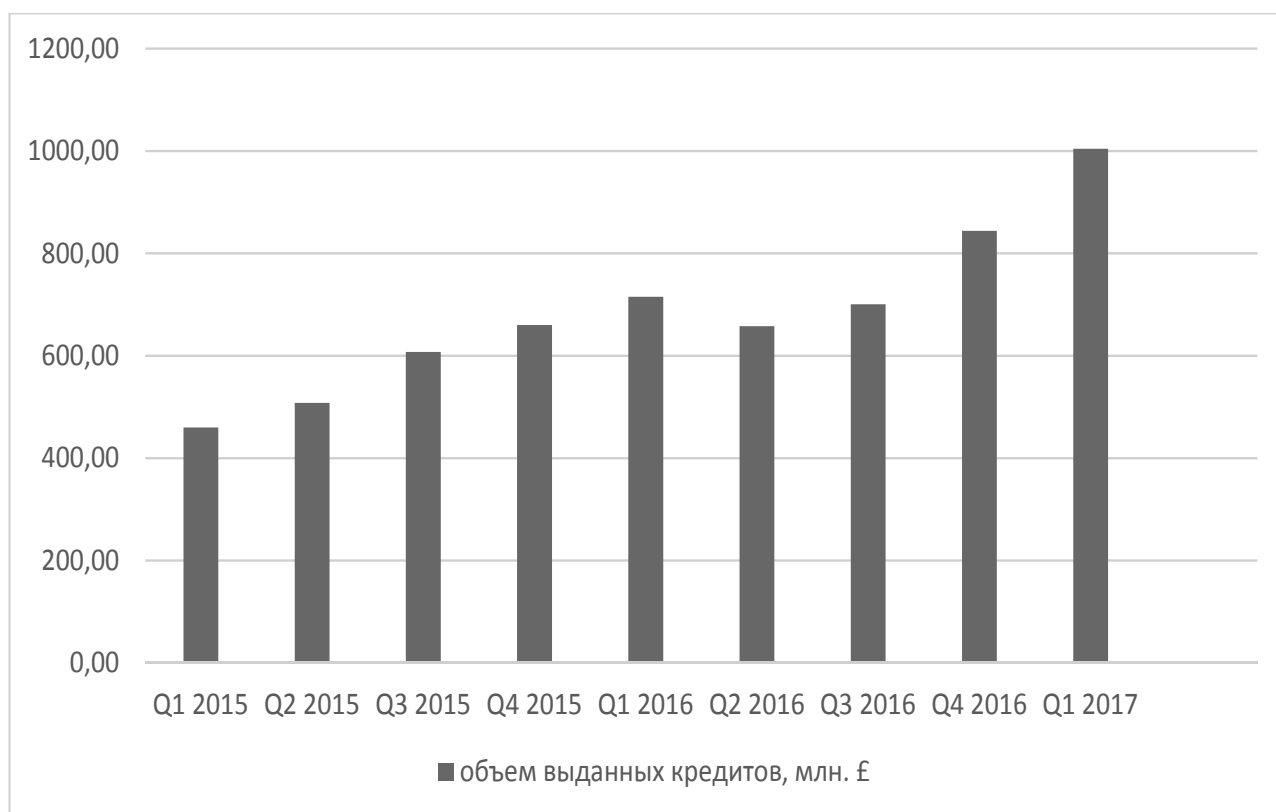


Рис. 2. Объем выданных кредитов P2PFA по кварталам 2015–2017 гг.*

* Составлено автором по данным Data. P2PFA. URL: <http://p2pfa.info/data>.

По данным крупнейшего p2p оператора в США – Lending Club, средняя ставка по кредитам для заемщиков класса А за I квартал 2017 г. составляла 6,93%², в то время как средняя ставка по потребительским кредитам в коммерческих банках США за тот же период составила 10,05%³. Разместить же деньги на депозите за тот же период можно было в среднем под 5,3%. Как можно видеть, равноправное кредитование позволяет получать кредиторам больший доход, а заемщики получают возможность занять денежные средства за считанные минуты на гибких и более выгодных условиях, чем в коммерческом банке. Именно эти факторы и определяют невероятный рост популярности нового вида кредитования.

Так, в соответствии с данными Goldman Sachs рынок p2p кредитования уже в 2015 г. занимал долю в 1% от рынка всего потребительского

кредитования США, а в соответствии с исследованием консалтингового агентства J'son&Partners Consulting, рынок взаимного кредитования с 2010 г. вырос на 1000% (с 480 до 5280 млн долл. США). Также Price Waterhouse Coopers в своем отчете прогнозирует рост данного рынка к 2025 г. в 27 раз⁴. Достоверность таких прогнозов подтверждается реальными показателями. P2P кредитование зародилось в Великобритании, там же оно и продолжает наиболее активно развиваться. В 2011 г. участники данного рынка создали свое профессиональное объединение, которое включает 8 крупнейших британских площадок взаимного кредитования, на которые в совокупности приходится более 90% рынка. Оно носит название Peer-to-Peer Finance Association, а основными целями его существования провозглашаются саморегулирование рынка, разработка и продвижение высоких стандартов защиты потребителей [2, с. 68].

² Loan Performance Details. URL: <https://www.lendingclub.com/info/demand-and-credit-profile.action>.

³ Finance Rate on Personal Loans at Commercial Banks, 24 Month Loan. Federal reserved bank of St. Louis. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/TERMCBPER24NS#0>.

⁴ PWC. Peer pressure. How peer-to-peer lending platforms are transforming the consumer lending industry, 2015. URL: <http://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/publications/assets/peer-to-peer-lending.pdf>.

В соответствии с данными P2PFA объем выданных кредитов внутри объединения в I квартале 2017 г. превысил 1 млрд евро. Таким образом, рынок вырос в 2,18 раза по сравнению с тем же периодом 2015 г. При сохранении темпов велика вероятность, что рост объемов может превысить прогнозные значения. Во многом такая тенденция сохраняется благодаря приходу абсолютно новых типов клиентов. Взаимное кредитование изначально развивалось лишь как концепция кредитования между физическими лицами. Однако в последние годы к данному способу финансирования стало прибегать все больше юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В связи с этим в 2014 г. объем выданных кредитов юридическим лицам впервые превысил объемы кредитования физических лиц. В I квартале 2017 г. доля займов, приходящаяся на юридические лица, составляла уже 57,9%⁵.

Таким образом, приведенные выше цифры говорят о том, что мировой рынок p2p кредитования последние годы развивается достаточно быстрыми темпами и в то же время все еще имеет значительный потенциал к дальнейшему росту. Этот факт также косвенно подтверждается тем, что высшее руководство коммерческих банков и прочих кредитных организаций все чаще переходит работать в компании взаимного кредитования на аналогичные позиции, которые они занимали, работая в традиционных финансовых институтах. Однако все вышесказанное в большей мере относится лишь к зарубежным рынкам. Рассмотрим же теперь особенности взаимного кредитования в России.

Первые подобные площадки начали функционировать в РФ в 2010 г. и были представлены лишь двумя компаниями — «Биржа кредитов» и «Кредит Всем». В 2012 г. появился еще один онлайн сервис по равноправному кредитованию — «Вдолг.ру». Его отличительная черта заключается в том, что он был создан при поддержке коллекторского агентства ФАСП и известного российского аналитического портала «Banki.ru».

Основной особенностью нашей страны является то, что у нас рынок p2p кредитования раз-

вивается гораздо медленнее, чем за рубежом. В соответствии с исследованием J'son&Partners Consulting российский рынок с 2010 по 2013 г. вырос менее чем в 2 раза (с 200 до 380 млн руб.), а в 2015 г. наблюдалось падение объема до 168 млн руб. Такие показатели во многом могут быть связаны с культурой кредитования в России. Так, в нашей стране уровень невозвратов банковских потребительских кредитов значительно выше, чем в остальном мире [3, с. 58]. В этой связи онлайн площадки кредитования открывают огромные возможности для недобросовестных заемщиков, что отпугивает потенциальных инвесторов и значительно тормозит развитие сервиса в нашей стране.

Еще одной российской особенностью является то, что рынок p2p кредитования в России имеет высокую степень концентрации. По данным анкетирования, проведенного ЦБ в 2015 г., на одну из площадок приходится 60,6% выдачи займов за весь год [4, с. 25]. В то же время 76% всех займов, выданных при помощи данного сервиса, приходилось на займы от 500 тыс. руб., при том, что средний показатель за аналогичный период составляет 30 руб. тыс. Также отличием российского рынка от зарубежных выступает необычная модель расширения деятельности компаний взаимного кредитования. Данная модель заключается в покупке прав требования по микрозаймам у МФО с целью их последующей передачи клиентам — кредиторам p2p площадки. Благодаря этому, сервисы взаимного кредитования расширяют свой бизнес, а микрофинансовые организации повышают оборачиваемость портфеля. Также многие площадки скупают права на кредиты коммерческих банков, так как риски невозврата таких займов значительно ниже. Подобная схема не распространена в других странах, в связи с чем ее можно смело назвать национальной особенностью развития рынка.

Также важной отличительной чертой является отсутствие целевого регулирования. Все компании данной отрасли, зарегистрированные в РФ, законодательно относятся к микрофинансовым организациям, а их деятельность регулируется лишь федеральными законами от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»

⁵ Рассчитано автором по данным New Lending Data. P2PFA. URL: <http://p2pfa.info/data>.

и от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»⁶. В то время как в западных странах и США образуются профессиональные объединения, саморегулируемые организации и разрабатывается законодательство в области взаимного кредитования, в России данный аспект все еще не привлекает к себе должного внимания ни со стороны участников рынка, ни со стороны государства [5]. С одной стороны, это позволяет повышать доходность кредитов, но с другой – увеличивает риски невозврата, которые в нашей стране и так достаточно высоки.

Подводя итоги, можно говорить о том, что из года в год услуги p2p площадок составляют все большую конкуренцию классическим банковским кредитам, популярность данного инструмента возрастает и его очевидные достоинства еще долго будут являться триггером к привлечению новых кредиторов и заемщиков во всем мире. Говоря об особенностях отечественного рынка взаимного кредитования, стоит

отметить, что для его дальнейшего роста необходимо скорейшее решение наиболее насущных проблем, связанных с культурой населения, степенью концентрации и вопросами регулирования. Основным риском, усиливающимся в связи с имеющимися проблемами, является риск невозврата. Для его минимизации необходимо создать национальную саморегулируемую организацию, принимая в качестве основы опыт Великобритании. Подобное сотрудничество операторов площадок позволит совместно разработать наиболее эффективную методологию оценки кредитоспособности заемщиков и обмениваться информацией о недобросовестных клиентах. Еще одним методом снижения рисков может выступать сотрудничество p2p компаний с бюро кредитных историй с целью получения информации о заемщиках на самом начальном этапе сотрудничества с ними. Кроме того, для защиты кредиторов площадки могут создать единый фонд возмещения, который выступит аналогом Агентства по страхованию вкладов. Однако это потребует дополнительных затрат, что повысит стоимость займов, получаемых на базе p2p сервисов.

⁶ Департамент развития финансовых рынков Банка России // Обзор регулирования финансовых рынков. 2016. № 1. С. 10–17.

Список источников

1. Руденко К.В., Трофимова Л.Б. Финансовые инновации: p2p- кредитование // Научные идеи, прикладные исследования и проекты стратегий эффективного развития российской экономики. М.: ООО «Изд-во Аудитор», 2016. С. 386–390.
2. Кузнецов В.А. Краудфайдинг: Актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 65–73.
3. Грешнова Т.М. Особенности и перспективы развития p2p- кредитования в России // Новая наука: опыт, традиции, инновации. 2016. № 5–1 (83). С. 57–59.
4. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). С. 22–30.
5. Францева В., Ладыгин Д. ЦБ присмотрит за частными кредиторами // Ассоциация российских банков. 2016 г. URL: www.arb.ru/b2b/trends/tsb_prismotrit_za_chastnymi_kreditorami-10004784 (дата обращения: 10.10.2017).