

УДК 336.77

## **Р2Р-КРЕДИТОВАНИЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКИМ ИНСТРУМЕНТАМ ЗАИМСТВОВАНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ**

**Н.Б. Глушкова**, Тверской государственный университет, г. Тверь, Россия.

Рассматриваются альтернативные варианты кредитования физических лиц через банки, микрофинансовые организации, on-line биржи. Описан механизм Р2Р – кредитования и его преимущества по сравнению с традиционными инструментами, а также его достоинства и недостатки для кредиторов и заемщиков. Дана оценка перспектив развития Р2Р – кредитования, как альтернативного финансового инструмента накопления и заимствования денежных средств населения.

Ключевые слова: потребительское кредитование, банки, МФО, Р2Р-кредитование, кредиторы, заемщики, кредитные площадки (платформы).

На фоне экономического спада, снижения доходов населения в РФ наблюдается рост потребительского кредитования. Российские граждане сегодня активно привлекают кредитные средства на приобретение тех вещей, на которые фактически не зарабатывают. В результате, по мнению социологов, у россиян формируется американская система потребления: чтобы купить дорогостоящую вещь, они берут кредит, а не копят на нее денежные средства.

Традиционным способом привлечения денежных средств гражданами страны на потребительские нужды является **банковское потребительское кредитование**. За период с 1.01.2011 г. по 1.01.2018 г. ссудная задолженность населения перед банками увеличилась с 4084,8 млрд. руб. до 12173 млрд. руб., то есть почти в 3 раза [1]. Значительный рост объемов розничного кредитования обеспечен не столько увеличением числа выдаваемых кредитов, сколько ростом их размеров. По наиболее массовому продукту, кредиту наличными, который также часто называют кредитом на неотложные нужды, средняя сумма достигла исторического максимума — 141 тыс. руб. При этом в Москве и области средняя сумма кредита достигла 320 тыс. руб. [2].

В результате и банки, и Банк России как регулятор, начали применять меры по сдерживанию потребительского кредитования и ужесточению требований к потенциальным заемщикам. Это привело к их перетоку из банковского сектора в **микрофинансовые организации (МФО)** и другие некредитные финансовые организации (НФО) - кредитные потребительские кооперативы, ломбарды и другие. В МФО зарегистрировано 6,2 млн. клиентов, число которых увеличилось за 2017 год на 51,6%. Им выдано 5,7 микрозаймов, что на 42% больше, чем за прошлый год. Для сравнения: за тот же период ссудная задолженность физических лиц в банках увеличилась лишь на 12%. Востребованность микрофинансовых организаций среди населения объясняется тем, что они широко представлены в различных регионах, в том числе там, где отсутствуют банки, оперативно принимают решение о выдаче займов на небольшие сроки и суммы без обеспечения. К услугам микрофинансовых организаций об-

ращаются преимущественно граждане с низким уровнем доходов, которым отказано в предоставлении кредитов в банках из-за плохой кредитной истории.

Другим направлением развития потребительского кредитования стало **P2P-кредитование**. P2P – аббревиатура от английского слова «peer-to-peer», что в переводе означает «кредитование среди равных», «одноранговое кредитование» или «person-to-person кредитование» («кредитование от человека человеку»). P2P-кредитование заключается в выдаче и получении физическими лицами займов без привлечения посредников в лице банков или небанковских кредитных организаций (МФО, потребительских кооперативов и т. п.). P2P-кредитование реализуется через интернет-сайты. В качестве кредиторов и заемщиков выступают физические лица и лишь в отдельных случаях могут привлекаться юридические лица (например, предприятия малого и среднего бизнеса как заемщики). Площадками кредитования являются on-line биржи. Чаще они работают не с банковскими переводами, а с электронными деньгами.

P2P-кредитование в Интернете появилось в Великобритании в 2005 году. Данную услугу первой предложила компания Zopa (Zone of Possible Agreement). Затем P2P-кредитные площадки появились в США (Prosper и Lending Club) и других странах. На территории России сервисы p2p-online-кредитов дошли только в 2010 году, а активно работать начали только в 2012 году. Сейчас у нас функционируют сайты vdolg.ru, loanberry.ru, bezbanka.ru, credberry.ru, WebMoney.ru, Townmoney.ru. Не так давно запустили еще один сервис — Fingoooo.ru. В создании принимала участие компания I-Tesco.

На этих сайтах (платформах) физические лица, регистрируются в качестве кредитора или заемщика. Отношения между ними оформляются договором, имеющим юридическую силу и являющимся подтверждением заключения кредитной сделки. Основными целями привлечения ресурсов через интернет-сайты являются: финансирование крупных покупок, свадеб, отпусков, ремонта дома/квартиры, на рефинансирование долга и др.

Сервис p2p предполагает изучение кредитной истории заемщиков и формирование рейтинга доверия с целью снижения рисков кредиторов (инвесторов). Как правило, запрашиваются паспортные данные, реквизиты СНИЛС, ИНН и другие документы. В результате заемщик быстро может взять в долг небольшие суммы на короткий срок, проходя нестрогую процедуру проверки своей благонадежности. Но в этом и кроются риски другой стороны сделки - кредитора. Так как контакт кредитора и заемщика проходит только через интернет, последнему проще скрыться с полученными деньгами и не возвращать их. Автоматизированные системы проверки и начисления рейтинга легко обмануть опытному мошеннику. В дело могут пойти фальсификаты документов, подставные аккаунты и другие способы. Мошенниками практикуется такая схема заработка: пользователь берет и своевременно возвращает несколько недорогих кредитов, это позволяет ему получить высокий рейтинг, с помощью которого он получает дорогие кредиты на выгодных условиях, а затем не возвращает их. Именно поэтому кредиторы предоставляют небольшие займы и, если какие-то из них не будут возвращены, то это не существенно отразится на качестве их совокупного портфеля.

Эти потери компенсируются большей суммой дохода для инвестора (кредитора) по сделке по сравнению с банковским процентом по вкладам и высокой оборачиваемостью денежных средств. Ссуды инвестируются в течение нескольких секунд, в результате новые ссуды доступны инвесторам несколько раз в день. Это объясняется высокой конкуренцией среди кредиторов (инвесторов) за выгодные вложения в P2P кредиты. Это делает работу P2P-инвестора в чем-то похожей на высокочастотный трейдинг — необходимо успеть перехватить выгодное предложение раньше других. Это делает инвестирование в P2P-платформы менее рискованными по сравнению с инвестированием в фондовый рынок. Например, во время финансового кризиса в 2008 году фондовый рынок США упал на 53%, а инвесторы в P2P-кредитование за этот же период потеряли около 3% [2]. В результате мировой объем рынка за прошлый год вырос на 121%. [3].

Таким образом, очевидны преимущества P2P-кредитования и для инвесторов (кредиторов), и для заемщиков.

Для инвесторов (кредиторов) это:

- большая доходность по сравнению с традиционными банковскими депозитами;
- меньший риск по сравнению с инвестированием в ценные бумаги;
- небольшие суммы инвестирования, а, следовательно, и риск их невозврата;
- высокая скорость обращения денег, обеспечивающая высокий доход.

Для заемщиков это:

- доступность, как с точки зрения скорости, так и оперативности получения займа;
- снижение стоимости кредита из-за отсутствия посредников в сделке.

В то же время у данного финансового инструмента имеются риски, которые ограничивают в настоящее время его развитие.

Во-первых, отсутствие правового урегулирования данных финансовых отношений и, как следствие, контроля за данным сегментом рынка.

Во-вторых, риски все же имеются. Физическое лицо-кредитор не всегда может идентифицировать противоположную сторону сделки из-за отсутствия четких критериев и процедур проверки платежеспособности потенциального заемщика, трудностей получения информации о клиентах из электронных баз данных, или невозможности доступа к ним, подставные аккаунты, фальсификаты документов и др. По сути, кредитор должен только довериться платформе (сервису).

В-третьих, недостаточное распространение Интернета, электронных денег.

В-четвертых, консервативность населения и недостаточный уровень компьютерной и финансовой грамотности.

Таким образом, P2P-кредитование является привлекательным и доходным направлением развития инвестиционного рынка. Оно выступает как альтернатива развития банковского бизнеса, имея очевидные конкурентные преимущества перед традиционными инструментами заимствования (кредитами) и накопления (депозитами). В то же время для его развития в России необходимо его регулирование.

### **Список использованных источников**

1. Официальный сайт Банка России. URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения 14.02.2018).
2. Шерман А. 10 фактов о p2p-кредитовании [Электронный ресурс] // URL: <http://bankir.ru/publikacii/20151112/10-faktov-o-p2p-kreditovanii-10006899/> (дата обращения 14.02.2018).
3. P2P-кредитование: как дать или взять в долг в интернете? [Электронный ресурс] // URL: <https://rb.ru/news/p2p-kreditovanie/> (дата обращения 14.02.2018).

## **P2P-LOANING AS ALTERNATIVE TO BANK INSTRUMENTS OF BORROWING AND ACCUMULATION**

**N.B. Glushkova**, Tver State University, Tver, Russia

We consider alternative options for lending to individuals through banks, microfinance institutions, on-line exchanges. The mechanism of P2P-crediting and its advantages in comparison with traditional tools, as well as its advantages and disadvantages for creditors and borrowers is described. The estimation of prospects of development of P2P-crediting, as an alternative financial tool of accumulation and borrowing of money resources of the population is given.

Keywords: consumer crediting, banks, MFIs, P2P-crediting, creditors, borrowers, credit platforms (platforms).

### *Об авторе:*

Глушкова Наталья Борисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Тверского государственного университета, e-mail: [eco\\_fic@mail.ru](mailto:eco_fic@mail.ru)