

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПІРИНГОВОГО (P2P) КРЕДИТУВАННЯ

WORLDWIDE PEER-TO-PEER (P2P) LENDING EXPERIENCE

УДК 336.7

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.45-27>**Дубина М.В.**

д.е.н., доцент,
завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Чернігівський національний
технологічний університет

Жаворонок А.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри публічних,
корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Савчук Д.Г.

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Dubyna Maksym

Chernihiv National
University of Technology

Zhavoronok Artur

Yuriy Fedkovych Chernivtsi
National University

Savchuk Dmytro

Yuriy Fedkovych Chernivtsi
National University

У статті досліджено пірингове (P2P) кредитування, яке є відносно новим для України та водночас динамічно розвивається за кордоном. Проаналізовано моделі регулювання діяльності P2P-кредитування, такі як ізраїльська, італійська, англійська, індійська, бразильська, дворівнева американська, мексиканська, південноафриканська. Проаналізовано становлення пірингового кредитування у деяких країнах Європи, таких як Швеція, Німеччина, Литва, Франція, Іспанія. На цій основі визначено, що за кордоном система пірингового кредитування перебуває в постійному розвитку. Держава бере активну участь у діяльності платформ та здійснює їх регулювання та контроль. Зарубіжна банківська система розвинених країн тісно співпрацює з онлайн-сервісами пірингового кредитування. Причому позичати можна не тільки долари або фунти, але й криптовалюта. Наприклад, платформа P2P-кредитування BitBond дає змогу взяти в борг біткоіни. Звичайно, ми перебуваємо тільки на початку цього шляху, але вже зараз вражає обсяг операцій, які відбуваються з використанням онлайн-платформ P2P-кредитування.

Ключові слова: пірингове (P2P) кредитування, банківське кредитування, скоринг, позичальник, онлайн-платформа.

В статье исследовано пириговое (P2P) кредитование, которое является отно-

сительно новым для Украины и одновременно динамично развивается за рубежом. Проанализированы модели регулирования деятельности P2P-кредитования, такие как израильская, итальянская, английская, индийская, бразильская, двухуровневая американская, мексиканская, южноафриканская. Проанализировано становление пиригового кредитования в некоторых странах Европы, таких как Швеция, Германия, Литва, Франция, Испания. На этой основе определено, что за границей система пиригового кредитования находится в постоянном развитии. Государство активно участвует в деятельности платформ и осуществляет их регулирование и контроль. Зарубежная банковская система развитых стран тесно сотрудничает с онлайн-сервисами пиригового кредитования. Причем занимать можно не только доллары или фунты, но и криптовалюту. Например, платформа P2P-кредитования BitBond позволяет взять в долг биткоины. Конечно, мы находимся только в начале этого пути, но уже сейчас поражает объем операций, которые происходят с использованием онлайн-платформ P2P-кредитования.

Ключевые слова: пириговое (P2P) кредитование, банковское кредитование, скоринг, заемщик, онлайн-платформа.

The purpose of the article is to deepen the theoretical provisions of the operation of peer-to-peer lending and to study the world experience of its use by individuals. This article examines peer-to-peer (P2P) lending, which is relatively new to Ukraine and is developing dynamically abroad. Models of regulation of P2P lending activity are analyzed: Israeli, Italian; English; Indian, Brazilian two-tier American; Mexican, South African. The formation of peer-to-peer lending in some European countries, including Sweden, Germany, Lithuania, France, Spain, is analyzed. On this basis, it has been determined that the peering lending system is in constant development. The state actively participates in the activities of the platforms and carries out their regulation and control. The foreign banking system of developed countries works closely with online peer-to-peer lending services. And you can borrow not only dollars or pounds, but also cryptocurrency. For example, BitBond's P2P lending platform lets you borrow bitcoins. Of course, we are only at the beginning of this path, but already the volume of transactions that occur with the use of online P2P lending platforms is striking. The introduction of modern information technology contributes to the transformation of all spheres of society, especially the sphere of financial services. On the one hand, financial institutions, by investing in the introduction of new technologies for providing their own services, help to improve the quality of service to their customers. However, on the other hand, the legal regulation of their activities, legal restrictions do not allow these institutions to freely use their own funds to lend to business entities and earn expected profits. This contributes to the emergence of new technologies in the field of functioning of the credit services market, which simplify the process of crediting and allow satisfying the interests of all subjects of credit relations. It is possible to predict the active diffusion of new innovative technologies within the domestic credit services market and the growing demand for P2P loans.

Key words: peer-to-peer (P2P) lending, bank lending, scoring, borrower, online platform.

Постановка проблеми. Подальший розвиток ринку кредитних послуг пов'язаний зі впливом нових інноваційно-інформаційних технологій на процес взаємодії між позичальником та кредитором. Сьогодні вся сфера фінансових послуг зазнає кардинальних та невідворотних змін. З огляду на те, що в Україні серед усіх інших складових ринку фінансових послуг саме кредитний ринок є сегментом, що найбільш динамічно розвивається, перш за все нові технології розвиваються в його межах та покликані підвищити якість взаємодії між суб'єктами кредитних відносин.

Значний вплив інноваційні технології насамперед здійснюють на функціонування фінансово-кредитних установ, до яких прийнято відносити комерційні банки,

кредитні спілки, фінансові компанії. Саме ці фінансові посередники сьогодні активно впроваджують нові технології у власну діяльність як для підвищення якості надання кредитних послуг, так і для забезпечення зростання власної ефективності роботи.

Проте в Україні сьогодні розвиток ринку кредитних послуг супроводжується значною кількістю системних проблем, до яких варто віднести складність отримання позики фізичними особами, що не мають підтвердження офіційного працевлаштування, надвисокі позики за кредитними продуктами, тривалий час погодження довгострокових позик, суворі вимоги банківських установ до потенційних позичальників тощо. Саме ці проблеми спонукають позичальників

шукати нові можливості залучення позик. У цьому разі нові інформаційні технології сприяють цьому процесу та приводять до виникнення нових способів надання фінансових послуг різним клієнтам. У результаті розроблено схему онлайн-кредитування, яке пов'язане з безпосереднім взаємозв'язком між позичальником та кредитором без опосередкованої участі інших банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З огляду на інноваційний характер пірингового кредитування (кредитування між двома фізичними особами безпосередньо через використання інформаційних технологій) ґрунтовних досліджень особливостей його зародження та надання сьогодні не існує. Проте є значна кількість робіт, у яких фрагментарно розглядаються питання організації процесу пірингового кредитування та специфічні риси, що йому притаманні. До авторів таких праць варто віднести таких, як О.П. Заруцька [1], І.П. Петренко [4], Ю.М. Петрушенко [5], О.В. Крухмаль [5], І.М. Привалова [6], М.В. Дубина [4], В.Ю. Прокопенко [2], І.Я. Кузьмук [3].

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретичних положень функціонування пірингового кредитування та вивчення світового досвіду його використання фізичними особами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Онлайн-платформи пірингового кредитування фізичних осіб набули широкого розвитку у світі. Згідно з оцінкою статистичної компанії «Morgan Stanley» на 2012 рік світовий обсяг P2P-кредитування оцінюється в 1,2 млрд. дол. Вже у 2017 році показник виріс до позначки 64 млрд. дол. Експерти прогнозують, що у 2020 році ринок рівноправного кредитування може сягнути 300 млрд. дол. У 2016 році піринговим кредитуванням почали все більше цікавитись представники малого та середнього бізнесу, тому цей фінансовий сектор почав швидко зростати, а саме на 53% за рік. Зараз експерти говорять про 120% середньорічного приросту й причин для зупинки не знаходять, тому пропонуємо більш детально вивчити зарубіжний ринок P2P-кредитування.

У світі сьогодні діють декілька моделей регулювання діяльності P2P-кредитування, а саме ізраїльська, італійська, англійська, індійська, бразильська, дворівнева американська, мексиканська, південноафриканська.

Англійська модель регулювання діяльності P2P-кредитування встановлює чіткі рамки для онлайн-платформ, а також надає нормативні акти для регулювання діяльності. Ізраїльська та італійська моделі взагалі забороняють діяльність пірингового кредитування в країнах. Індійська та бразильська моделі не мають виділення поняття P2P у законодавстві та не регулюються законодавчими актами, тобто присутній повністю вільний ринок. Лише законодавство стає на захист прав інвесторів, маючи декілька законодавчих актів. Дворівнева аме-

риканська модель P2P-кредитування має достатній контроль як з боку кожного штату, так і комісією цінних паперів і бірж США. З усіх моделей виділяються мексиканська та південноафриканська, тому що онлайн-платформи P2P-кредитування мають банківську ліцензію, як наслідок, заселяються банківським законодавством.

Найбільший розвиток P2P-кредитування отримало у США та Великобританії. Саме в цих країнах концентруються основні платформи, які, згідно з даними статистичних джерел, видають найбільше кредитів, а саме «Zora» (Великобританія), «Funding Circle» (Великобританія), «RateSetter» (Великобританія), «Lending Club» (США), «Prosper» (США), «Market invoice» (США). Найперша компанія у світі P2P-кредитування, якою є «Zora», була заснована у лютому 2005 року у Великобританії. За перший рік роботи платформа надала кредитів більше 5000 клієнтів у розмірі 278 млн. фунтів стерлінгів. Компанія пройшла досить довгий шлях, пережила світову кризу 2008 року, а нині все ще існує. Вже у 2017 році «Zora» відкрила офіс у Барселоні. Згідно зі статистичними даними в офісах Лондона та Барселони працює понад 300 осіб. Протягом останніх 12 місяців онлайн-платформа позичила 996 млн. фунтів стерлінгів, а за весь час надала кредитів на суму понад 3,81 млрд. фунтів стерлінгів. Щодо інвесторів, то їх нараховують 60000 осіб із середньою сумою позики у 13000 фунтів. Позичальників нараховують більше ніж у 5 разів більше, а саме 311000 осіб із середньою сумою позики у 7700 фунтів стерлінгів.

За бажання отримати кредит на онлайн-платформі «Zora» потрібно бути готовим до того, що відсоткова ставка варіюється від 2,8% до 34,9% за рік. Це залежить від суми та терміну користування кредитом. Позичальник може отримати суму від 1000 до 25000 фунтів стерлінгів на строк від 1 до 5 років.

Уряд Великобританії не залишився осторонь та інвестував у 2012 році 20 млн. фунтів стерлінгів через онлайн-платформу у британські компанії. Через 2 роки у 2014 році він знову інвестував 40 млн. фунтів стерлінгів. Намір уряду Великобританії полягав у тому, щоб обійти великі банки, які не бажають кредитувати більш дрібні компанії. Проте такі дії були розкритиковані за створення недобросовісної конкуренції через зосередження коштів на найбільших онлайн-платформах P2P-кредитування.

У Великобританії з 2014 року пірингове кредитування контролюється Органом фінансової поведінки. У разі ліквідації платформи позичальник обов'язково повинен повернути борг з відсотками кредиторі. Правила контролюючого органу вимагають від компаній, що працюють на P2P-платформах, забезпечувати справність веб-сайтів, цілком прозорі умови співпраці, професійність та чесність у діяльності. Доцільно вживати

таких заходів в Україні задля підвищення надійності цього виду кредитування.

За весь час існування P2P-кредитування у Великобританії було декілька великих онлайн-платформ, окрім «Zopa», таких як «RateSetter», «FundingCircle» та «Market invoice». Щодо «FundingCircle», то вона є лідируючою компанією, що надає позики виключно малому бізнесу. «FundingCircle» надає кошти не стартапам, а малим підприємствам, що вже певний час перебувають на ринку. Основною функцією «FundingCircle» є те, що цей сервіс є інформаційним майданчиком, на якому зустрічаються потенційні кредитори й позичальники. Онлайн-платформа оптимізує процес здійснення кредитних операцій та полегшує процедуру оплати витрат, пов'язаних з укладенням кредитного договору, а також процедуру стягнення сум, що підлягають виплаті за кредитним договором. «FundingCircle» не виконує функції з управління коштами від імені інвестора. Інвестор має повний контроль і сам приймає рішення про надання кредиту позичальнику, а також про те, на яких умовах він готовий цей кредит надати. На відміну від українських P2P-платформ, сервіс «FundingCircle» дає можливість одному учаснику одночасно бути позичальником з непогашеним кредитом та інвестором платформи.

Інвесторами «FundingCircle» можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Якщо інвестором є фізична особа, то вона має бути постійним жителем Великобританії старше 18 років. Якщо інвестором є юридична особа, то компанія повинна бути зареєстрована в реєстраційній палаті Великобританії та вести свої справи на території Великобританії. Загальними вимогами до інвесторів є наявність діючого рахунку в банку та реєстрація на сайті. Після реєстрації учасник проходить перевірку на шахрайство. Платформа проводить аналіз даних такого довідкового агентства, як «Equifax» або «Experian». «FundingCircle» встановлює процентні ставки за кожним кредитом. Фіксовані процентні ставки регулярно перевіряються компанією й можуть бути змінені в будь-який час. Відсоткова ставка починається з 1,9% за рік та зростає залежно від ступеня ризику позичальника. За дострокове погашення компанія не бере штрафів.

За час існування компанія прокредитувала понад 56 000 компаній не тільки Великобританії, але й США, Німеччини, Іспанії та Нідерландів на суму 5,6 млрд. фунтів стерлінгів. У 2010 році дохід платформи склав приблизно 550 млн. дол. За весь період роботи онлайн-платформи до неї долучилось більше 85 000 інвесторів. «FundingCircle» дає можливість позичити кошти від 6 місяців до 5 років на суму від 10 тис. до 500 тис. фунтів стерлінгів.

Наступною розглянемо платформу «RateSetter». Вона була заснована у 2010 році у Великобританії та у 2014 році в Австралії. Платформа не сильно відрізняється від багатьох інших онлайн-систем

пірингового кредитування, оскільки всі вони працюють за приблизно схожим принципом, маючи деякі незначні відмінності. Платформа «RateSetter» має найбільш вагому перевагу перед іншими сервісами з огляду на те, що має Резервний фонд, з якого оплачуються безнадійні заборгованості. Основними конкурентами для себе вона вважає платформу «Zopa» й американські платформи «Lending Club» і «Prosper».

Для участі в платформі майбутній учасник заповнює анкету, зазначаючи необхідний розмір кредиту та відсоток, який готовий заплатити. Заявки приймаються від осіб старше 24 років. Сума кредиту може варіюватися від 1 до 25 тис. фунтів стерлінгів. Протягом одного робочого дня заява розглядається. На цьому етапі відсіюються 85% заяв. Нині платформа «RateSetter» нараховує 465 522 позичальників. Позичальник може оформити кредит від 1 до 5 років у розмірі від 500 до 35 000 фунтів стерлінгів.

Платформа за свої послуги бере комісію з кредитора в розмірі 10% від доходу, який він отримує від позичальників. Невеликою комісією також обкладаються позичальники, але вона включається в загальну суму кредиту й рівномірно розподіляється по всьому терміну його погашення.

На поточний момент загальна сума виданих кредитів складає більше 688 млн. фунтів стерлінгів. За 2017 рік платформа «RateSetter» надала позику на суму 85 млн. фунтів стерлінгів. Середній розмір вкладу становить трохи більше 11 тис. фунтів стерлінгів.

Розглянемо ще одну платформу пірингового кредитування Великобританії, а саме «Market invoice». Вона була запущена у 2011 році. Сервіс «Market invoice» можуть використовувати підприємства, які продають товари або надають послуги іншим підприємствам. При цьому підприємство повинне мати хоча б шестимісячну історію торгівлі й вести прибуткову діяльність. Клієнти онлайн-платформи використовують надані фінансові ресурси для запуску нових продуктів, збільшення штату та виходу компанії на міжнародний рівень.

Щодо обмеження суми інвестицій та позик онлайн-платформа пірингового кредитування не встановлює жодних рамок, тут немає мінімуму й максимуму. «Market invoice» є офіційним партнером «British Business Bank». Більше 50 млн. фунтів стерлінгів бюджетних коштів було авансовано для зростаючих підприємств Великобританії за допомогою механізму партнерства з «Market invoice». За весь час компанія надала кредитів на суму більше 838 млн. фунтів стерлінгів.

У США P2P-кредитування розпочалося зі створення онлайн-платформи «Prosper» у лютому 2006 року, а з часом була створена платформа «Lending Club». З початку діяльності «Prosper» профінансував понад 6 млрд. кредитів і має більше 2 мільйонів членів. Компанія розташована

в місті Сан-Франциско й виконує свої кредити через «WebBank», що є промисловим банком, який входить до складу FDIC, штату Юта.

Щоб отримати кредит через компанію «Prosper», клієнт повинен бути громадянином США та проживати в одному зі штатів, крім Айови, Мейна та Північної Дакоти. Також потрібно мати номер соціального страхування, підтверджену електронну адресу та банківський рахунок.

Сервіс «Prosper» використовує «Experian» для визначення кредитної оцінки. Щоб отримати кредит, потрібно мати мінімальну кредитну оцінку 640. Якщо навіть скористуватись іншим джерелом, то є вірогідність, що в позиції відмовлять. Навіть якщо оцінка іншого агентства перевищує мінімальну вимогу, кредит може бути не схвалений, якщо оцінка «Experian» покаже менше 640. У будь-якому разі за відмови в кредиті потрібно вирішувати кредитні спори з «Experian», а не «Prosper». Дохід, який зазначає позичальник, повинен бути підтвердженим, наприклад, копіями податкових декларацій або документами про вихід на пенсію. Вказати дохід іншої людини неможливо, оскільки кредити на онлайн-платформі «Prosper» є особистими кредитами, неможливо скласти спільну заявку. Також для отримання позики не потрібне заставне майно.

Платформа отримує дохід з позичальника залежно від ступеня ризику та терміну кредиту. Рівень ризику AA має від 1% до 2% на трирічний термін, 3% на п'ятирічний термін; рівень ризику A має 4% на трирічний термін, 5% на п'ятирічний термін; рівень ризику B має 5% для трирічного або п'ятирічного терміну; рівень ризику C має 7% на трирічний або п'ятирічний термін.

Коли подається заявка на отримання кредиту, платформа визначає «Prosper Rating». Це власна рейтингова система, яка передбачає ймовірність неплатежу за кредитом. «Prosper» користується цим рейтингом, встановлюючи відсоткову вартість кредиту. Рейтинг компанія визначає поєднанням чинників, включаючи банківський рахунок, термін кредиту, економічне середовище та конкурентне середовище. Найвищим рейтингом позичальника є AA, що має низьку ставку 5,99% річних на 3 роки. Найнижчим рейтингом «Prosper» є C, що має максимальну ставку 35,97% річних протягом 3 років. На 5 років кредити доступні на всіх рівнях, окрім рівня C. На рівні C можна отримати кредит тільки на 3 роки. Компанія не стягує жодних штрафів за дострокове погашення позики. На онлайн-платформі дозволяється мати більше одного кредиту, а кредитна оцінка повинна становити щонайменше 640. Максимальна сума позичок на одну людину складає 35000 дол.

Позичальник має декілька варіантів здійснення щомісячних платежів. Першим є електронний переказ коштів, в якому платежі будуть автоматично вираховуватися з банківського рахунку у строк. Другий здійснюється за допомогою

онлайн-банкінгу, який дасть змогу сплатити кредит безпосередньо вдома через ПК чи мобільний телефон. Третій варіант погашення боргу можливо поштою, але це буде коштувати 15 доларів.

Сервіс «Lending Club» працює з 2007 року, а сьогодні з ним співпрацювали вже 2,5 млн. людей. Штаб-квартира «Lending Club» розташована у Сан-Франциско, але платформа працює в Інтернеті без будь-яких філій.

Онлайн-платформа дає змогу позичальникам подати заявку на споживчі, медичні позики, а також на бізнес. Кредит можна оформити на строк від 1 до 5 років. Кредит на споживчі потреби позичальник може отримати суму до 40000 дол. через 7 днів після подання онлайн-заявки. Бізнес-позика може бути надана до 500 тис. дол., якщо компанія працює від 12 місяців. Позика може бути надана не тільки власнику компанії, але й акціонеру, якщо він має щонайменше 20% акцій та позитивну кредитну історію. Річна відсоткова ставка може коливатися від 9,77% до 35,71% річних. Медична позика надається від 2 до 5 років на суму від 2000 дол. до 50000 дол. Відсоткова ставка більш лояльна порівняно з бізнес-позикою й становить 3,99-24,99% річних від основної суми. Мінімальний розмір інвестицій становить 1000 дол. Цю суму можна вкладати як в один проєкт, так і в декілька, наприклад у 40 кредитів по 25 дол. Інвестор має щонайменше 3% доходу.

Нині банки все активніше беруть участь у процесі P2P-кредитування і як кредитори, і як організатори таких платформ. У США близько 80% великих кредитів через платформи онлайн-кредитування надаються саме банками.

Спочатку онлайн-платформи пірингового кредитування не мали жорстких критеріїв щодо відбору позичальників, що привело до безнадійно прострочених кредитів. У 2008 році Комісія з цінних паперів і бірж США добилася того, щоби компанії взаємного кредитування реєстрували свої пропозиції як цінні папери відповідно до Закону про цінні папери від 1933 року. Це вирішило проблему ліквідності й привело до того, що запити за P2P-кредитами є прозорішими для кредиторів та інвесторів. Цінні папери, що пропонуються P2P-кредиторами США, реєструються та регулюються Комісією з цінних паперів. У нещодавній доповіді Управління з підзвітності уряду США вивчився потенціал для додаткового нормативного нагляду з боку Бюро споживчого фінансового захисту або Федеральної корпорації страхування депозитів, хоча жодна організація не запропонувала безпосередній нагляд за P2P-кредитуванням у цей час. У 2016 році у штат Нью-Йорк було відправлено попереджувальні листи, що вимагали від 28 P2P-мереж кредиторів того, щоби вони негайно виконали вимоги до розкриття своїх практик кредитування й продуктів, доступних у державі, інакше вони можуть не отримати ліцензію на роботу [3].

Окремо варто виділити китайський ринок P2P-кредитування. Нині на ринку Китаю функціонує більше 4 тисяч платформ, що надають послуги P2P-кредитування. Відсутність регулювання й обмежень цього виду діяльності дала значний поштовх для розвитку цього напрямку. Ринок збільшувався безпрецедентними темпами, однак відсутність регуляції з боку контролюючих органів створила дуже сприятливий ґрунт для шахрайських дій на ринку. Була створена велика кількість фінансових пірамід, які під виглядом P2P-компаній виманювали гроші в інвесторів, а через деякий час зникали. З іншого боку, такі платформи стали ще одним джерелом легкої наживи для неблагонадійних позичальників, адже вже на кінець 2015 року більше третини позичальників стали проблемними.

У Китаї відбувся справжній бум у розвитку галузі інтернет-фінансів загалом та пірингового кредитування зокрема, тому уряд Китаю створив «Керівництво в політиці інтернет-фінансів», яке було створене в серпні 2016 року. Основна нормативна зміна у цій політиці для платформ P2P-кредитування, стосувалась вимоги того, щоби вони встановлювали депозитарну систему сторонніх посередників для фінансів клієнтів через банківські установи. Це означає, що кошти клієнтів (позичальників та кредиторів) повинні міститися в комерційному банку або в будь-якій іншій небанківській фінансовій організації. В липні 2015 року уряд також ввів нові правила небанківських платежів, встановлюючи жорсткі обмеження на розмір небанківських угод. Одна з цілей цієї політики полягає в тому, щоби зробити більш важким проведення нелегальних коштів через небанківські платежі й канали фінансування, включаючи P2P. Керівництво також вносить P2P-провайдерів та їх дані в національний центр реєстру Кредиту центрального банку. Щодо обмежень у розмірах кредиту, то клієнт через P2P-платформу може взяти в кредит максимум 200 тис. юанів (близько 30 тис. дол.), а через декілька P2P-платформ – максимум 1 млн. юанів (близько 155 тис. дол.).

В грудні 2015 року платформа пірингового кредитування «Ezubao», що є однією з найбільших китайських платформ у цьому сегменті, була викрита в обмані більш ніж 1 млн. своїх інвесторів на загальну суму у 100 млрд. юанів (14,57 млрд. дол.). Керівництво компанії було викрито у виплатах раніше залученим інвесторам за рахунок коштів нових вкладників. В ході розслідування китайська влада заявила, що близько 95% інвестицій були присвоєні менеджментом «Ezubao» замість того, щоби бути наданими кінцевим позичальникам і забезпечити кредиторам обіцяну прибутковість у діапазоні від 9% до 14,6% [9].

В Австралії першим кредитором, що видає рівноправні позики відповідно до чинних вимог, стала компанія «Society One». З моменту свого заснування в серпні 2012 року компанія випустила позики

на загальну суму понад 1,2 млн. дол. Також компанія має досить гарну технологію мобільного обслуговування. Технологія прискорила процес оформлення кредитних заявок і кредитного фінансування.

Пропонуємо далі проаналізувати становлення пірингового кредитування в деяких країнах Європи, таких як Швеція, Німеччина, Литва, Франція, Іспанія.

У Швеції намагався закріпитися сервіс під назвою «Loan Land», проте ще до 2010 року компанія зазнала фатальної невдачі. Сервісній групі так і не вдалося домогтися значущих обсягів кредитування, крім того, почалися всілякі шахрайські операції. Власник компанії «Loan Land» передав усіх кредиторів і позичальників компанії «Trustbuddy».

«Trustbuddy» – це компанія, що зареєстрована в Швеції та здійснює свою діяльність на території Норвегії, Швеції, Німеччини та Фінляндії. Ця організація почала функціонувати ще до 2009 року, а її власники вже мали на той момент досвід проведення ігор в покер онлайн. Цей сервіс деякою мірою схожий на короткострокові SMS-позики з високими процентними ставками. На початковому етапі своєї діяльності компанія «Trustbuddy» звинувачувалася в автоматичній розсилці SMS-повідомлень. З одержувачів стягувалася досить висока плата. «Trustbuddy» спеціалізується на короткострокових позиках з відносно невисокою ціною.

У Німеччині немає державної підтримки P2P-кредитування, тому пірингове кредитування підпадає під регулювання банківської діяльності. Майданчики P2P працюють із банком-партнером, щоби перебувати в рамках закону. Німецький регуляторний варіант зобов'язує платформи P2P-кредитування купувати ліцензію на банківську діяльність. Такий контроль є мало поширеним на швидкозростаючих ринках Великобританії та США [3].

Іспанська влада нещодавно запропонувала спеціальний закон про краудфандінг-платформи. У рамках реформи P2P-платформи будуть зобов'язані реєструватися в центральному органі. Інвестори повинні бути поінформовані про можливі ризики. Індивідуальні внески на проекти будуть обмежені до 3 тис. євро за інвестора в проекті та до 6 тис. євро за інвестора в разі декількох проектів на платформі. Новій платформі необхідно внести як мінімум 50 тис. євро в акціонерний капітал і щонайменше 150 тис. євро у страхування відповідальності. Рекламу проектів за межами платформи буде заборонено. За недотримання нових правил будуть накладатися штрафи. Вищезазначене підтверджує тенденцію до активізації контролю P2P-діяльності [3].

Литва розпочала P2P-кредитування з 1 лютого 2016 року. До основних вимог, що запроваджені новим законодавством, варто віднести 40 тис. євро акціонерного капіталу, необхідного для створення компанії пірингового кредитування; план на випадок

непередбачених обставин у разі відмови платформи; обмеження 500 євро інвестицій у розрахунок на одну кредитну операцію; обмеження 5 тис. євро інвестицій на платформу для недосвідчених інвесторів; надання можливості торговим майданчикам отримувати свої доходи тільки від щомісячних платежів, що сплачуються позичальниками [2].

У Франції нова нормативно-правова база по кредитах на основі кредитних платформ, зокрема P2P, діє з липня 2014 року. У рамках нової структури введений знак якості для P2P-платформ. Ця діяльність спрямована на забезпечення високого рівня захисту споживачів і прозорості в усіх напрямках.

Як і у Великобританії, кредитні платформи повинні будуть розкривати інформацію про потенційні інвестиційні ризики для інвесторів. P2P-платформи виграють від особливого правового статусу, але

водночас до них застосовуються додаткові правила прозорості. Кожен проект повинен мати верхню межу в 1 млн. євро, а також для нього встановлюється норма щодо розкриття інформації про майбутні витрати, планується також введення максимальної суми наданого кредиту в 1 тис. євро [3].

Згрупуємо інформацію про діяльність країн у табл. 1. Як бачимо, розвинені країни світу дуже успішно користуються P2P-кредитуванням. У більшості країн держава не тільки підтримує розвиток, але й сама бере участь у піринговому кредитуванні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, впровадження сучасних інформаційних технологій сприяє трансформації всіх сфер суспільства, особливо сфери фінансових послуг. З одного боку, фінансові установи, інвестуючи кошти у впровадження нових технологій надання власних послуг,

Таблиця 1

Результати діяльності пірингових платформ в різних країнах

Країна	Онлайн-платформа	Результат діяльності
Великобританія	"Zopa"	<ul style="list-style-type: none"> – За перший рік роботи платформа надала кредит більше 5 000 клієнтам у розмірі 278 млн. фунтів стерлінгів; – запустила фонд "Safeguard" для того, щоби знизити ризики інвесторів та погашати безнадійну заборгованість за рахунок фонду; – протягом останніх 12 місяців онлайн-платформа позичила 996 млн. фунтів стерлінгів; – за весь час надала кредитів на суму понад 3,81 млрд. фунтів стерлінгів; – має 60 000 інвесторів; – середня сума позики становить 13 000 фунтів.
	"Funding Circle"	<ul style="list-style-type: none"> – Надає позики виключно малому бізнесу; – компанія надала кредити понад 56 000 компаніям; – загальна сума наданих кредитів перевищує 5,6 млрд. фунтів стерлінгів; – має більше 85 000 інвесторів.
	"RateSetter"	<ul style="list-style-type: none"> – Нараховує 465 522 позичальники; – має Резервний фонд, з якого оплачуються безнадійні заборгованості; – має 70 113 інвесторів на кінець 2018 року; – на поточний момент загальна сума виданих кредитів складає більше 688 млн. фунтів стерлінгів; – за 2017 рік надала позик на суму 85 млн. фунтів стерлінгів; – середній розмір вкладу становить трохи більше 11 тис. фунтів стерлінгів.
	"Market invoice"	<ul style="list-style-type: none"> – Займається P2B-кредитуванням; – не встановлює обмеження суми інвестицій та позик, тобто немає мінімуму й максимуму; – більше 50 млн. фунтів стерлінгів бюджетних коштів було надано підприємствам; – за весь час компанія надала кредитів на суму більше 838 млн. фунтів стерлінгів.
США	"Prosper"	<ul style="list-style-type: none"> – З початку діяльності профінансувала понад 6 млрд. кредитів; – має більше 2 мільйонів учасників; – використовує "Experian" для визначення кредитної оцінки.
	"Lending Club"	<ul style="list-style-type: none"> – Щоби отримати кредит, потрібно мати мінімальну кредитну оцінку 640; – на онлайн-платформі дозволяється мати більше одного кредиту.
Китай	"Ezubao"	<ul style="list-style-type: none"> – Була викрита в обмані більш ніж на 1 млн.; – викрита в шахрайстві на суму 100 млрд. юанів (14,57 млрд. дол.); – керівництво компанії було викрито у виплатах раніше залученим інвесторам за рахунок коштів нових вкладників; – близько 95% інвестицій були присвоєні менеджментом "Ezubao" замість того, щоби бути наданими кінцевим позичальникам.
		<ul style="list-style-type: none"> – Нині на ринку Китаю функціонує більше 4 тисяч платформ; – уряд Китаю створив у 2016 році «Керівництво в політиці інтернет-фінансів»; – максимальна сума кредиту становить 200 тис. юанів (близько 30 тис. дол.); – через декілька P2P-платформ можна отримати максимум 1 млн. юанів (близько 155 тис. дол.).

Джерело: складено авторами

сприяють підвищенню якості обслуговування своїх клієнтів. З іншого боку, юридична регламентація їх діяльності, законодавчі обмеження не дають змогу цим установам вільно використовувати власні кошти для кредитування суб'єктів господарювання та отримувати очікувані прибутки. Це сприяє виникненню нових технологій у сфері функціонування ринку кредитних послуг, які спрощують сам процес кредитування й дають змогу задовольнити інтереси всіх суб'єктів кредитних відносин.

Пірингове кредитування вже активно розвивається у зарубіжних країнах, оскільки йому притаманні значні переваги для кредиторів та позичальників. З огляду на це такий вид кредиту буде активно розвиватися й надалі. Світовий досвід, що проаналізований у статті, лише це підтверджує. Отже, можна прогнозувати активне поширення нових інноваційних технологій у межах вітчизняного ринку кредитних послуг та зростання попиту на кредити типу P2P.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заруцька О.П., Синюк А.О. Міжнародний досвід та вітчизняна практика розвитку платформ P2P-кредитування: проблеми та перспективи. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка*. 2017. Т. 25. Вип. 11 (1). С. 118-123. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2017_25_11%281%29_20 (дата звернення: 11.09.2019).
2. Прокопенко В.Ю., Дубина М.В. Кредитна інфраструктура: особливості визначення сутності категорії. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 1 (45). Т. 1. С. 209-212.
3. Кузьмук І.Я., Губатюк І.В. Зарубіжний досвід формування регуляторного механізму P2P-кредитування. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/15.pdf (дата звернення: 11.09.2019).
4. Дубина М.В., Шишкіна О.В. Сутність та система інфраструктури кредитного ринку України. *Наукові записи Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 4. С. 80-86.
5. Крухмаль О.В., Заєць О.С. Peer-to-peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків. *Інтернаука*. 2017. № 2 (2). С. 93-96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29_21 (дата звернення: 11.09.2019).
6. Петренко І.П. P2P-кредитування як новітній метод фінансування інвестиційних проектів. URL: <https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-315/financial-cash-flow-and-credit-315/26314-315-125> (дата звернення: 11.09.2019).
7. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування. *Вісник Української академії банківської справи*. 2014. № 1. С. 90-94. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2014_1_20 (дата звернення: 11.09.2019).
8. Привалова І.М. P2P-кредитування як елемент конкуренції на ринку банківських послуг України. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2014. № 2. С. 84-88.

9. 9 из 10 китайских P2P-платформ прекратят свое существование до конца года. URL: <http://futurebanking.ru/post/3303> (дата звернення: 11.09.2019).

REFERENCES:

1. Zarutskaya O.P., Syniuk A.O. (2017) Mizhnarodnyi dosvid ta vitchyzniana praktyka rozvytku platform R2R-kredytuvannya: problemy ta perspektyvy [International experience and domestic practice develop the R2R-lending platform: problems and prospects]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriya: Ekonomika – Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Economics*. 25, 11 (1). 118-123. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/15.pdf (accessed 11 September 2019).
2. Prokopenko V.Yu., Dubyna M.V. (2015) Kredytна infrastruktura: osoblyvosti vyznachennia sutnosti katehorii [Credit infrastructure: especially available category categories]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya "Ekonomika"*, vol. 1 (45), no. 1, pp. 209-212.
3. Kuzmuk I.Ya., Hubatiuk I.V. *Zarubizhnyi dosvid formuvannya rehuliatornoho mekhanizmu R2R kredytuvannya* [Polluted realized regulatory business R2R lending] Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_2_2018ua/15.pdf (accessed 11 September 2019).
4. Dubyna M.V., Shyshkina O.V. (2017) Sutnist ta systema infrastruktury kredytnoho rynku Ukrainy [The social and credit infrastructure market of Ukraine]. *Naukovi zapysy Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi rady Ukrainy*, no. 4, pp. 80-86.
5. Krukhmal O. V., Zaiets O. S. (2017) Peer-to-peer kredytuvannya v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vyklyky dlia bankiv [Peer-to-peer lending in Ukraine: prospects for development and choice for citizens]. *Internauka*, no. 2 (2), pp. 93-96. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29_21 (accessed 11 September 2019).
6. Petrenko I.P. P2P-kredytuvannya yak novitnii metod finansuvannya investytsiinykh poektiv [P2P lending as a new method of financing various projects]. Available at: <https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-315/financial-cash-flow-and-credit-315/26314-315-125> (accessed 11 September 2019).
7. Petrusenko Yu.M. (2014) Novitni pidkhody do finansuvannya rozvytku mistsevykh hromad: vid rekonizmu do P2P-kredytuvannya [New approaches to the international development of local people: from reconism to P2P lending]. *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy* no. 1, pp. 90-94. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2014_1_20 (accessed 11 September 2019).
8. Pryvalova I. M. (2014) R2R kredytuvannya – iak element konkurentsii na rynku bankivskykh posluh Ukrainy [P2R Lending – Product Competitiveness in the Business Services Market of Ukraine]. *Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia*, no. 2, pp. 84-88.
9. 9 yz 10 kytayskykh P2P-platform prekratiat svoje sushchestvovanye do kontsa hoda [9 out of 10 Chinese P2P platforms are fine by the end of the year]. Available at: <http://futurebanking.ru/post/3303> (accessed 11 September 2019).