

**Проблемы и перспективы развития альтернативного кредитования в  
РФ (на примере P2P-кредитования)**

*Заровняева В.Н, студентка 4 курса кафедры экономики и финансов  
Финансово-экономического института,  
Гриценко С.Е., старший преподаватель кафедры экономики и финансов  
Финансово-экономического института  
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет имени М.К.  
Аммосова»*

*e-mail: greecs@rambler.ru  
Россия, Якутск*

В последние годы в России опять активно стало развиваться кредитование в целом и потребительское кредитование в особенности. После кризиса 2014 г. на кредитном рынке наблюдалось затишье, но уже в 2017 году объем потребительских кредитов составил в 11,9 трлн. руб, что на 14,5% превышает показатель 2015 г., а в первом полугодии 2018 года портфель потребительских кредитов увеличился еще на 1,1 трлн. руб.

Кроме традиционных видов кредитования на современном этапе развиваются альтернативные источники привлечения заёмного капитала. Одним из них является механизм взаимного кредитования или P2P-кредитования.

P2P-кредитование (от англ. «peer-to-peer» – равный равному) или «кредитование среди равных», «кредитование от человека к человеку». Механизм подобной операции заключается в кредитовании физических и юридических лиц на специализированных онлайн-площадках без участия традиционных финансовых институтов, механизм которого выглядит следующим образом: заемщик узнает о доступном кредиторе на виртуальной платформе, если обе стороны согласны на установленную процентную ставку и сумму, подлежащую выплате, они могут принять решение о заключении договора. Как правило, сделка P2P-кредитования заключается между одним заёмщиком и несколькими кредиторами, зарегистрированными на платформе.

К общим чертам большинства P2P-платформ можно отнести: наличие кредитного рейтинга заемщиков; проверку его документов с целью минимизирования риска мошенничества, а также блокировка подозрительных аккаунтов; автоматическое инвестирование; наличие минимальных и максимальных уровней инвестирования, как для заемщика, так и для кредитора; досрочное погашение долга без уплаты процентов и прочее [4].

Растущий интерес к данной сфере связан с развитием интернет-технологий в финансовом секторе и, в частности, в кредитовании. Также данный метод кредитования становится новой инвестиционной возможностью, а также надежным вариантом финансирования для людей с плохой или отсутствующей кредитной историей.

Несмотря на то, что кредитная индустрия P2P еще не полностью сформировалась, она продемонстрировала большие перспективы и потенциал для роста в будущем. Причем, в разных частях мира кредитование P2P рассматривается по-разному. Благодаря развитому финансовому рынку на Западе были созданы благоприятные условия для реактивного роста P2P-кредитования. В качестве основных драйверов данного роста следует отметить:

- 1) Высокий уровень потребности в рефинансировании и дешевых кредитах из-за закредитованности населения;

- 2) Поиск более прибыльной альтернативы банковским депозитам.

Анализ развития данного направления кредитования показал, что пионерами здесь являются Великобритания и США и именно здесь на сегодняшний день сконцентрировано наибольшее количество кредитов P2P.

Первая в мире P2P-платформа появилась в 2005 году в Великобритании. По мнению экономического секретаря Казначейства Великобритании, Стивена Баркляя, благодаря прямому кредитованию улучшилось состояние малого и среднего бизнеса, но и экономики страны в целом. Из 2,9 млрд. фунтов стерлингов, предоставленных через P2P-платформы в 2017 году, 1,9 млрд. фунтов стерлингов ушли на бизнес. Сегодня в Великобритании появилось множество крупных платформ. FundingCircle – одна из первых значительных онлайн-платформ кредитования для предприятий, предоставившая британским компаниям более 3,2 млрд. фунтов стерлингов на февраль 2018 г. ThinCats – ещё одна ведущая платформа, которая позволяет инвесторам предоставлять кредиты непосредственно предприятиям и фокусируется на обеспеченных кредитах. С момента запуска платформы ThinCats оказала помощь более 900 заемщикам, предоставив средства на сумму более 260 млн. фунтов стерлингов британским предприятиям по состоянию на конец 2017 года [7]. Для координации деятельности по созданию стандартов работы в сегменте P2P учреждена саморегулируемая компания Peer-to-Peer Finance Association (P2PFA), которая объединила несколько крупных британских платформ – MarketInvoice, Landbay, Lending Works, Wellesley&Co, MadistonLendLoanInvest, LendInvest, ThinCats, FundingCircle, RateSetter, Zopa.

Следующей страной, которая стала активно развивать рынок P2P-кредитования, стали США. Современные сервисы P2P в США – это Prosper и LendingClub, FundingCircle и Trustbuddy. В настоящее время LendingClub является крупнейшей в мире платформой, которая полностью накопила около 24,6 млрд. транзакций. В конце 2013 г. появился Mirdenegr.ru – первый круглосуточный P2P-сервис федерального масштаба, новый проект в P2P-кредитовании, делающий акцент на онлайн-технологиях. Особый расчёт разработчики P2P-платформы в США так же делают на сектор малого и среднего бизнеса [1]. Кроме того, P2P-кредитование в США является частью рынка ценных бумаг. В связи с этим для легальной деятельности сервисы в обязательном порядке должны проходить специальные проверки на государственном уровне [6, с. 97].

В Китае за последние несколько лет рынок P2P-кредитования вырос экспоненциально: в 2015 году было 3500 китайских платформ. Однако, к настоящему моменту ситуация на данном рынке рушится с невероятной скоростью, сегодня таких платформ насчитывается всего около 1500. Китайские власти ввели некоторые ограничения на данную деятельность, например, запретили создание новых P2P-платформ, в связи с огромным количеством мошенничества, что повлекло за собой банкротство половины онлайн-платформ. Темпы их банкротства ускорились из-за общей неблагоприятной макрофинансовой ситуации в Китае (падение фондового рынка, падение курса валюты), а также из-за роста расходов в связи с более жёстким регулированием. Согласно результатам недавнего исследования Citibank, значительная часть оставшихся платформ испытывают проблемы с ликвидностью, и всё идёт к тому, что в скором будущем на плаву останется лишь около 200 платформ.

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. Сегодня рынок P2P за рубежом становится более разнообразным: помимо общих платформ кредитования, появляется множество платформ, которые специализируются в конкретных областях, таких как AgFunder – для сельского хозяйства и Kiva – для благотворительности. Большинство этих кредитных платформ взимают достаточно низкую плату с участников кредитной операции при оказании посреднических услуг и даже не взимают проценты с кредитных операций.

Иностранный опыт внедрения и развития подобного направления кредитования мог бы эффективно использоваться в России, где P2P-кредитования начал развиваться с 2010 г. Интерес к подобной альтернативе банковского кредитования в этот период, по нашему мнению, был обусловлен недостаточными объемами потребительского кредитования и кредитования малого бизнеса. Непосредственное влияние на это оказал кризис 2008-2009 гг., в ходе которого увеличился риск невозврата кредитных ресурсов со стороны этой категории заемщиков. Вследствие чего начал прогрессировать теневой банкинг, и вместе с этим на рынок вышли первые российские компании P2P-кредитования. Сейчас на рынке имеется несколько десятков компаний, часть из которых было создана с участием российских банков. Относительно крупным игроком стала компания «Вдолг.ру», созданная в 2012 г. при участии информационно-аналитического портала banki.ru и коллекторского агентства ФАСП. В 2013 г. появился онлайн-сервис «Фингуру», основным отличием которого является наличие системы рейтингов заемщиков и кредиторов собственной разработки.

Банк России указывает на повышенный уровень рисков, которые берут на себя пользователи услуг подобных сервисов, в связи с этим он намерен приступить к разработке регулирования для рынка P2P-кредитования [3].

Исследуя данный рынок, можно отметить самые значимые риски, которые отрицательно влияют на финансовую стабильность в целом:

- 1) Сложности при проверке платежеспособности заемщика.
- 2) Риск задержки и невозврата средств или мошеннические риски.

Эти риски связаны с отсутствием правовой основы, которая регулировала бы данный вид кредитования. Введение отдельной законодательной базы способствовало бы повышению безопасности данного инструмента, а, следовательно, увеличению доверия со стороны населения.

Если же Банк России начнет регулировать данные площадки, они получают официальный статус и смогут запрашивать государственные органы о соответствии данных, переданных клиентом, и данных, находящихся в распоряжении госорганов, что положительно повлияет на состояние российского рынка P2P-кредитования в целом.

Следует отметить, что Банк России, начиная с 2015 года на постоянной основе проводит мониторинг рынка краудфандинговых площадок совместно с компаниями-представителями рынка, которые добровольно предоставляют отчетность регулятору. По результатам данного мониторинга в 2017 г., сумма заключенных сделок P2P выросла практически в два раза по сравнению с предыдущим периодом, достигнув 208,8 млн. руб. [2]. Несмотря на свои небольшие масштабы, данный сегмент уже привлек к себе внимание регулятора, а также других участников финансового рынка.

Если же сравнивать зарубежный и российский опыт развития P2P-кредитования, то можно выделить ряд преимуществ первой стороны:

- 1) Многолетний опыт использования кредитных продуктов;
- 2) Регулирование данного инструмента государственными органами, что обеспечивает надежность и безопасность;
- 3) Высокий уровень финансовой грамотности населения.

Следовательно, можно констатировать, что по сравнению с западным рынком, российский краудинвестинг развит слабо. В качестве причин этого необходимо выделить следующее: отсутствие необходимой законодательной базы, отсутствие гарантий возврата займа, низкая финансовая грамотность потенциальных кредиторов и степень изученности P2P-рынка в целом. Но сейчас из-за объективных причин рынок стремительно растет: банки предъявляют высокие требования к заемщикам, а инвесторам всё сложнее получить высокую доходность в классических инструментах. И как следствие, компании и инвесторы ищут альтернативы банковскому кредитованию.

Согласно исследованию Transparency Market Research, в 2020 году рынок P2P-кредитования охватит около 45% мирового рынка акций и уже в 2024 году объем рынка достигнет 897,85 млрд. долларов, по оценкам Foundation Capital, к 2025 году – увеличится вплоть до 1 трлн. долларов. Данный род деятельности финансистов в секторе P2P, по оценке Goldman Sachs, может лишить банки 11 млрд. долларов, или 7 % их ежегодной прибыли. Движение на пути к этому определит не скорость развития P2P-кредитования в нынешних условиях, а его выживаемость в изменяющейся экономической ситуации, что подтверждает журнал Economist [5, с. 60].

Таким образом, благодаря простому и эффективному рабочему механизму P2P-кредитование привлекает все больше пользователей. Как и при

любом росте рынка, существуют риски. Но пока P2P-платформы защищают себя от таких рисков и продолжают внедрять инновации.

### **Список литературы:**

- 1) Информационный портал «Микрофинансирование в России»: «P2P-кредитование в России – что, кто, зачем?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rusmicrofinance.ru/news/partners/news\\_2167](http://rusmicrofinance.ru/news/partners/news_2167) (дата обращения 22.11.18.)
- 2) Медийный портал «Рамблер»: «Рынок краудфандинга в России удвоился в 2017 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/business/40173602> - ryнок - kraudfandinga – v – rossii - udvoilsya-v-2017-godu/?updated (дата обращения 03.12.18.)
- 3) Официальный сайт Ассоциации российских банков: «ЦБ присмотрит за частными кредиторами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.arb.ru/b2b/trends](http://www.arb.ru/b2b/trends) (дата обращения 26.11.18.)
- 4) Практический онлайн-журнал «Деловой мир» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://delovoymir.biz/kraundlending-investicii-v-biznes-s-povyshennym-dohodom.html> (дата обращения 22.11.18.)
- 5) Санин М. К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ / М. К. Санин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – № 4. – С. 57–63.
- 6) Шайдуллина В.К. Проблемы правового регулирования p2p-кредитования в российской федерации / В.К. Шайдуллина // Международный научный журнал «Общество: политика, экономика, право». – 2018. – №5. – С. 96-99
- 7) P2P lending providers by Fintechnews Switzerland [Электронный ресурс]. Режим доступа: [fintechnews.ch/crowdlending/p2p-lending-providers-uk/16201](http://fintechnews.ch/crowdlending/p2p-lending-providers-uk/16201) (дата обращения 03.12.18.)

*Контактный телефон: +79142349770*