

Р2Р-КРЕДИТОВАНИЕ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ, ОСНОВАННЫХ НА ПРИНЦИПАХ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Научный руководитель – Михайленко Михаил Николаевич

Соколов Игорь Юрьевич

Студент (магистр)

Французский университетский колледж МГУ им.Ломоносова, Франкоязычное отделение,
Москва, Россия

E-mail: 21sokols@gmail.com

Рынок Р2Р-кредитов, то есть займов от физических лиц физическим лицам с помощью онлайн-платформ без участия банков, решительно наращивает объемы: появляются новые сервисы, состоявшие игроки получают крупные инвестиции. Многие СМИ, не скупясь в выражениях, называют распространяющиеся сервисы Р2Р-кредитования "убийцами банков". Так что же такое Р2Р-кредитование: новая модель бизнеса или новый социальный феномен, порождённый экономикой совместного потребления?

Р2Р-кредитование, person-to-person lending, peer-to-peer investing, "одноранговое кредитование", "кредитование от человека к человеку", "социальное кредитование" - это прямая выдача займов от вкладчика заемщику без участия традиционных финансовых институтов, то есть - банков [6]. Эту услугу предоставляют интернет-сервисы, где пользователь может выступить как в роли кредитора, так и в роли заемщика. Своего рода натуральный обмен деньгами: один вкладывает, другой берет. Таким образом, можно с уверенностью сказать, что это новый вид экономической кооперации, направленный на совместное потребление денежных ресурсов.

Дешевизна онлайн-площадки, в отличие от дорогостоящего посредничества банка, теоретически позволяет подобным сервисам делать низкие ставки на потребительский кредит, а инвестору - увеличить доход от вклада. Если сервис берет скромные 1-2% комиссионных, то кредит выдается под 20% и за вычетом комиссии, кредитор получает свои 19% вместо 10% по вкладу, а заемщику кредит обходится в 21% годовых. Однако на практике это иногда выглядит иначе, особенно на российском рынке [1].

Р2Р-заёмщиками, как правило, являются люди, которым недоступна возможность претендовать на получение традиционного банковского кредита, или люди, предпочитающие делать бизнес, минуя банковскую сферу. Покупатель и продавец заключают сделки непосредственно друг с другом через сервис Р2Р. Отсутствие в сделке третьей стороны увеличивает риск невыполнения или предоставления некачественной услуги поставщиком, зачастую покрывающийся за счёт сокращения операционных издержек и более низкой цены.

Разумеется, к новому виду кредитования пока относятся с некоторой осторожностью, и неслучайно. Безопасность вкладов обеспечивают сами сервисы, стараясь получить максимальную информацию о клиентах, однако лазейки остаются, а правовая система никак не контролирует этот вид финансовых отношений. Доверять ли свои деньги Р2Р-компаниям или нет, стоит судить, посмотрев на опыт других вкладчиков, а также на растущие объемы рынка. По данным UK Peer to Peer Finance Association, на конец 2018 года было зарегистрировано 5,7 тыс. Р2Р-заемщиков бизнесменов и 140 тыс. заемщиков, взявших кредит на потребительские нужды. На них приходилось более 152 тыс. активных кредиторов. В целом за 2018 год мировой объем рынка вырос на 121% [9].

Первый подобный сервис появился в Великобритании в 2005 году под неоднозначным для русского уха названием Zopa (Zone of Possible Agreement). Zopa и сейчас остается самой крупной пиринговой площадкой в стране с базой выше 700 тыс. клиентов и объемом выданных кредитов более 569 млн фунтов стерлингов. Годом позже в США появилось еще два серьезных игрока на рынке P2P-кредитования: Prosper и Lending Club. К 2014 году в мире распространилось довольно много подобных проектов и многие из них начали привлекать крупные финансы от известных инвесторов. Например, Prosper в 2011 году получил в общей сумме \$95 млн инвестиций, среди которых деньги от фонда Эрика Шмидта, председателя совета директоров Google. А в крупнейший на сегодня сервис Lending Club, оцененный в \$2,3 млрд, вложил \$57 млн владелец Mail.ru Group Юрий Мильнер. Среди популярных зарубежных p2p-компаний также международная Kiva, Communitylend.com (Канада), Smava.de (Германия). В США даже появился стартап, объединивший две такие революционные тенденции в экономике, как биткоины и одноранговое кредитование: через платформу BTCJam можно получить в кредит криптовалюты [2].

До России сервисы p2p-online-кредитов дошли только в 2010 году, а активно функционировать начали только в 2012 году. Сам рынок представлен по большей части системой микрозаймов. Одна из старейших компаний - «Вдолг.ру» [5]. Сервис позволяет взять кредит без справок и поручителей онлайн. Заемщик заполняет на сайте кредитную анкету, администрация проверяет информацию и присваивает клиенту рейтинг от 1 до 100. Если клиент предоставит кредитную историю, то это значительно увеличит рейтинг и доверие кредиторов. Обязательство заемщик берет такие же, как и в банке, заключая договор займа: отношения после регулируются соответствующим юридическим инструментарием. Займы от 2 тыс. до 100 тыс. рублей, в среднем выдаются суммы примерно в 5 тыс. рублей. Соответственно, процентная ставка для заемщика рассчитывается администрацией в зависимости от кредитной истории клиента. В среднем это 25%, как утверждает гендиректор компании, Антон Тарасов. Что касается, процентов для вкладчиков, то эффективный показатель - это 30%. Минимальная инвестиция - 4 тысячи рублей, рекомендованная для снижения убытков - от 40 тысяч. На сайте есть расчетная таблица для вкладчиков.

Похожая система «Кредитная биржа» системы Webmoney также успешно работает уже несколько лет и признана экспертами. Чтобы получить займ, вы должны должны располагать электронным кошельком, подключенным к системе Transfer. Вы указываете, какую сумму, на какой срок и под какие проценты готовы предоставить займ, а система подбирает подходящие предложения. Соответственно, предложения формируют также пользователи: если у вас есть какая-либо свободная сумма, здесь вы сами можете выдать потребительский кредит. Ставка займа составляет в среднем 25%. За всю историю работы выдано более 91 тыс. кредитов на общую сумму почти \$30 млн. Безопасность вкладов гарантируется специальной аттестацией пользователей, однако эксперты советуют проверять своих заемщиков и самостоятельно, хотя при выдаче кредита также оформляется договор займа, который является гарантией при судебных тяжбах.

По похожему принципу работает сайт «БезБанка». Топовые предложения кредиторов и заемщиков ранжируются на главной странице, пользователь регистрируется, проходит проверку сервиса и получает рейтинг. В системе «Безбанка» зарегистрировано 21 тыс. пользователей, заключено 17 тыс. сделок на сумму около 140 тыс. руб.

Таким образом, можно видеть, что так называемый краудлендинг максимально приближен к традиционному для россиян способу быстро получить деньги без лишних бумаг — одолжить у соседа. Разница в том, что в роли лестничной клетки здесь интернет-портал, а кредитор может быть не «знакомым с детства Витькой», а случайным пользователем. И занять так можно не тысячу или две, а гораздо более серьезные суммы. Нижний порог

для регистрации на платформах, где обычный человек превращается в банкира, достигает 20 тыс. руб., верхний не установлен.

Многим кредиторам и заемщикам такой подход понравился, но у него есть и свои минусы. Под изменяемый процент люди могут взять соответствующие денежные средства займы. Инвесторы, видя тот или иной профиль заемщика, дают денежные средства. Все в режиме онлайн, без справок, поручителей [4]. Очевидно, что для инвесторов риски — невозврат денежных средств и судебные тяжбы, расходы на которые могут перекрыть весь доход от кредитования, а для потенциальных заемщиков — продажа этого долга сторонним коллекторским агентствам, то есть это “выбивание” долгов и все, что с этим связано негативное.

Как и в случае с соседями, долги пользователи платформ возвращают неохотно, например, в 2019 году ситуация стала критической. Около половины кредитов были просрочены. Это закономерно, т.к. часто к данному виду займов прибегают люди, которым не дали кредитов ни в банке, ни в МФО. Местом последней надежды получить заем становятся сервисы P2P. И это, как отмечают аналитики, серьезно подорвало доверие к peer-to-peer кредитованию [3].

Несмотря на риски и определённый кризис российского краудлендинга в 2019 г., нельзя недооценивать социальную силу и экономический потенциал данного вида кредитования, как проявления экономики взаимного потребления. P2P - форма экономики, альтернативная традиционному капитализму, путь к прибыли, виртуальная валюта, равноправное кредитование, когда покупатель и продавец заключают сделки непосредственно друг с другом, а производитель (владелец бизнеса) владеет инструментами (или средствами производства) и готовой продукцией, наймом рабочей силы и т. д. для осуществления производственного процесса. При капитализме рабочие не владеют средствами производства, не имеют никаких прав на готовый произведённый продукт, получая в обмен на свой труд заработную плату. Преимуществом капиталистической системы, как правило, являются повышение производительности и эффективность производственного процесса по P2P-системе капитализма, поскольку программное обеспечение (которым является P2P) с открытым исходным кодом сосуществует с розничной торговлей и коммерческим программным обеспечением. Например, такие услуги, как Uber или Airbnb, могут служить альтернативой для такси и гостиничных услуг. При этом, Airbnb обеспечивает защиту узла страхования от претензии до 1 миллиона долларов США и Uber страхование общественной ответственности, распространяющейся на всех водителей Uber за причинение вреда третьим лицам. Риски получения травм и причинения ущерба имуществу рассматриваются государственной властью и местным самоуправлением в виде принятых законов и указов, их регулирующих [1, 8].

Провайдеры P2P товаров или услуг владеют их готовой продукцией и средствами производства, поэтому данная равноправная экономика соединения подобна экономическому производству в доиндустриальную эпоху, когда каждый был самостоятельным производителем, а системы вытеснялись более эффективными экономическими системами, обеспечивающими большую производительность и богатство [6]. Интернет и ИТ-революция в современную эпоху, а также всё больший поворот в сторону экономики совместного потребления сделали P2P-модель гораздо более жизнеспособной системой, стимулирующей инвестиции в поставщиков услуг, что позволило при отсутствии непосредственного участия в производстве P2P-товаров или услуг достичь более видимой, безопасной и эффективной P2P-транзакции [7].

Главными преимуществами P2P-кредитования остаются также, с одной стороны, выдача кредитов по получению дохода в виде процентов, часто превышающих сумму процентов, которые можно заработать с помощью традиционных средств (например, от сберега-

тельных счетов) - это для кредиторов. С другой стороны, P2P-кредиты дают заёмщикам доступ к финансированию, получению одобрения на стандартное финансирование посредниками.

Обмен экономикой позволяет отдельным лицам и группам делать деньги из недоиспользованных активов. Таким образом, физические активы распределяются в качестве услуг. Мы видим, что краудлендинг - это одно из социально-экономических проявлений экономики совместного потребления, т.е. модель социально-экономических отношений, в которой люди могут брать или сдавать в аренду активы, принадлежащие кому-либо ещё. Использование активов разделили сообщества людей в течение тысяч лет, но появление Интернета сделало его более лёгким для контакта владельцев активов и стремящихся использовать эти активы.

Источники и литература

- 1) Дубровская, А. Кредит из рук в руки [Электронный ресурс] / Анна Дубровская. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=7548180> (дата обращения: 21.02.2020)
- 2) Голованов, П. Сравнение отечественного и зарубежного рынка P2P [Электронный ресурс] / Пётр Голованов // Futurebanking. 28 апреля 2015 г. – Режим доступа: <http://futurebanking.ru/post/2823> (дата обращения: 26.02.2020)
- 3) Грахов, А. А. Роль краудфандинга в системе государственного и общественного управления / А. А. Грахов // Модели участия граждан в социально-экономической жизни российского общества : сборник статей. – Омск: Изд-во ОмГА, 2015. – С. 44.
- 4) Кризис подтолкнёт к развитию p2p-кредитование в России, как это случилось в США в 2008–2009 [Электронный ресурс] / 31 марта 2015 Roem.ru. – Режим доступа: <https://roem.ru/31-03-2015/190419/p2p-loans/> (дата обращения: 26.02.2020)
- 5) Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов (Одобрено Советом директоров Банка России 24 мая 2018 г.) от 21 июня 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71323550/#ixzz4QETQhItE> (дата обращения: 24.02.2020)
- 6) Патласов, О. Ю. Краудфандинг: виды, механизм функционирования. Перспективы народного финансирования в России / О. Ю. Патласов // Наука о человеке: гуманитарные исследования, 2015. – № 2(20). – С. 209–219.
- 7) Прасолова, Н. И. Инновации и финансовая доступность [Электронный ресурс] / Н. И. Прасолова. 17 февраля 2016 года. Режим доступа: http://files.rmcenter.ru/year/2016/02/finfn/pdf/17_February/Sessiya_6/PRASOLOVA_FInFIN_17.02.pdf (дата обращения: 25.02.2020)
- 8) Debbie Wosskow, Unlocking the Sharing Economy: An Independent Review, (available at) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/378291/bis-14-1227-unlocking-the-sharing-economy-an-independent-review.pdf (дата обращения: 26.02.2020)
- 9) Ronan Gruenbaum (2015): Crowdfunding [Электронный ресурс] / Making Social Technologies Work // Part of the series Palgrave Pocket Consultants. Pp. 19–21. Режим доступа: http://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137024824_3 (дата обращения: 26.02.2020)