

Гончаренко Анастасія,
аспірантка кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9232-4384>
ovsanikn@gmail.com

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ P2P-КРЕДИТУВАННЯ

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є ринок кредитних послуг, які здійснюються із використанням технології реєр-to-реєр (P2P). Ураховуючи інноваційність цієї діяльності, одним з найбільш проблемних місць є недостатня кількість розробок стосовно кількісної оцінки масштабів загрози з боку нових учасників кредитного ринку.

Методологія. Інформаційною базою дослідження стали наукові публікації та звіти міжнародних організацій, присвячені проблемам пошуку ресурсів та здійснення P2P-кредитування, а також статистичні дані інтернет-ресурсів стосовно обсягів діяльності FinTech-фірм на окремих сегментах ринку. Використані такі методи дослідження: наукова абстракція, індукція та дедукція, аналіз та синтез (при уточненні категоріального апарату дослідження та визначенні об'єкту аналізу); розрахунок показників ринкової концентрації (при оцінці конкурентного середовища галузі P2P-кредитування).

Результати. На підставі теоретичних узагальнень в статті запропоновано визначення Fintech P2P-кредитування та охарактеризовано основні бізнес-моделі його здійснення. Проведено оцінку конкурентного середовища на ринку P2P-кредитування: встановлено високий рівень концентрації ринку, фокусування Fintech-фірм на певних сегментах та диференціацію кредитних продуктів. Здійснено порівняння обсягів діяльності традиційних банків (на прикладі Citi Group) та електронних кредитних платформ. Визначені конкурентні переваги банків та Fintech-фірм. Доведено необхідність кооперації основних учасників ринку фінансових послуг.

Наукова новизна. У статті удосконалені науково-методичні підходи щодо оцінки концентрації та конкуренції на ринку P2P-кредитування.

Практична та (або) теоретична значущість. Практична значущість дослідження полягає у розробленні рекомендацій щодо подальшої кооперації традиційних банків та Fintech-компаній. Впровадження сформульованих пропозицій сприятиме виробленню найбільш оптимальних форм кооперації банків та Fintech-компаній.

Ключові слова: банк, конкуренція, концентрація, конкурентне середовище, позичка, фінансові технології, P2P-кредитування.

Honcharenko Anastasiia,
Postgraduate Student, Department of Banking,
Odessa National Economic University, Odessa, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9232-4384>
ovsanikn@gmail.com

COMPETITIVE ENVIRONMENT ASSESSMENT IN THE P2P-CREDIT MARKET

Object of study. The object of the study is the market of credit services which are carried out using peer-to-peer (P2P) technology. Given the innovative nature of this activity, one of the most problematic areas is the lack of development to quantify the scale of the threat from new entrants to the credit market.

Methodology. The information base of the research have been scientific publications and reports of international organizations on the problems of finding resources and the implementation of P2P-lending, as well as statistics of Internet resources on the volume of FinTech-firms in certain market segments. The following research methods have been used: scientific abstraction, induction and deduction, analysis and synthesis (when specifying the categorical apparatus of research and determining the object of analysis); calculation of market concentration indicators (when assessing the competitive environment of the P2P lending industry).

Results. Based on theoretical generalizations, the definition of Fintech P2P-lending has been proposed as well as the main business models of its implementation have been described in the article. The competitive environment in the P2P-lending market such as a high level of market concentration has been assessed as well as focus of Fintech-firms on certain segments and differentiation of credit products have been established. The scope of activity of traditional banks (on the example of CitiGroup) and electronic credit platforms has been compared. The competitive advantages of banks and Fintech-firms have been determined. The necessity of cooperation of the main participants of the financial services market has been proved.

Scientific novelty. The scientific and methodological approaches to assessing the concentration and competition in the market of P2P lending have been improved in the article.

Theoretical and practical significance. The practical significance of the study is to develop recommendations for further cooperation between traditional banks and Fintech companies. The implementation of the formulated proposals will contribute to the development of the most optimal forms of cooperation between banks and Fintech companies.

Keywords: bank, competition, concentration, competitive environment, loan, financial technologies, P2P-lending.

Гончаренко Анастасія,
аспірантка кафедри банківського дела,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9232-4384>
ovsanikn@gmail.com

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ P2P-КРЕДИТОВАНИЯ

Объект исследования. Объектом исследования является рынок кредитных услуг, осуществляемых с использованием технологии peer-to-peer (P2P). Учитывая инновационность этой деятельности, одним из самых проблемных мест является недостаточное количество разработок по количественной оценке масштабов угрозы со стороны новых участников кредитного рынка.

Методология. Информационной базой исследования стали научные публикации и отчеты международных организаций, посвященные проблемам поиска ресурсов и осуществления P2P-кредитования, а также статистические данные интернет-ресурсов относительно объемов деятельности FinTech-фирм на отдельных сегментах рынка. Используются следующие методы исследования: научная абстракция, индукция и дедукция, анализ и синтез (при уточнении категориального аппарата исследования и определении объекта анализа) расчет показателей рыночной концентрации (при оценке конкурентной среды отрасли P2P-кредитования).

Результаты. На основании теоретических обобщений в статье предложено определение Fintech P2P-кредитования и охарактеризованы основные бизнес-модели его осуществления. Проведена оценка конкурентной среды на рынке P2P-кредитования: установлен высокий уровень концентрации рынка, фокусирование Fintech-фирм на определенных сегментах и дифференциация кредитных продуктов. Проведено сравнение объемов деятельности традиционных банков (на примере Citi Group) и электронных кредитных платформ. Определены конкурентные преимущества банков и Fintech-фирм. Доказана необходимость кооперации основных участников рынка финансовых услуг.

Научная новизна. В статье усовершенствованы научно-методические подходы к оценке концентрации и конкуренции на рынке P2P-кредитования.

Практическая и (или) теоретическая значимость. Практическая значимость исследования заключается в разработке рекомендаций по дальнейшей кооперации традиционных банков и Fintech-компаний. Внедрение сформулированных предложений будет способствовать выработке наиболее оптимальных форм коопераций банков и Fintech-компаний.

Ключевые слова: банк, конкуренция, концентрация, конкурентная среда, ссуда, финансовые технологии, P2P-кредитования.

DOI: 10.32680/2409-9260-2020-1-2-274-275-93-104

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Стрімкий розвиток цифрових технологій створив підґрунтя для низки суттєвих інновацій у сфері фінансів, виокремивши в архітектурі світової фінансової системи новий сегмент, який отримав назву «фінансові технології» або «Fintech». Зазначимо, що на сьогодні у науковій літературі ще не сформовано єдиного підходу до визначення поняття Fintech, однак переважно під «Fintech» розуміють надання фінансових послуг небанківськими інститутами, які зазвичай відносяться до IT-сектору. За дослідженнями Банку міжнародних розрахунків інтереси представників Fintech зосередженні у напрямку традиційно банківських видів діяльності, а саме розрахункових сервісів (41% від усіх реалізованих у світі проектів), сервісів з організації кредитування та управління капіталом (18% проектів) [1]. При цьому інновації, пов'язані з організацією кредитування, поступово виокремлюються у окремий напрям розвитку, який отримав назву Fintech-кредитування. Вагомою складовою Fintech-кредитування є peer-to-peer або P2P-кредитування. Оскільки кредитування чи не найважливішим напрямом банківського бізнесу, оцінка конкуренції для банків з боку Fintech-фірм зумовлює актуальність проведеного дослідження та його новизну.

Об'єкт дослідження та аналіз існуючих рішень проблем.

Об'єктом дослідження є ринок кредитних послуг, які здійснюються із використанням технології peer-to-peer (P2P). Ураховуючи інноваційність цієї діяльності, одним з найбільш

проблемних місць є недостатня кількість розробок стосовно кількісної оцінки масштабів загрози з боку нових учасників кредитного ринку.

З метою розробки рекомендацій щодо розвитку діяльності банків на ринку P2P-кредитування досліджено проблеми розвитку Fintech в цілому та P2P-кредитування зокрема. Так, у науковій праці [2, с. 585–586] розглядаються питання розвитку Fintech-фірм та загрози втрати конкурентних позицій банками внаслідок цього розвитку; також у статті обґрунтовано необхідність та можливі напрями розвитку партнерства між FinTech-фірмами та традиційними банками. Є низка досліджень, які присвячені розгляду технології здійснення P2P-кредитування: у праці [3, с. 94] визначені особливості технологій рівноправного кредитування та перспективи розвитку в Україні; у дослідженні [4, с. 318–319] крім того, при визначенні перспектив розвитку P2P-кредитування особливу увагу приділено взаємодії банків та Fintech-фірм. Праці зарубіжних науковців стосуються вивчення технологій та моделей здійснення P2P-кредитування [5, с. 35], а також специфіки прояву кредитних ризиків, асиметрії інформації та напрямів щодо їхньої мінімізації [6, с. 7]. Варто відмітити наявність досліджень регіональних ринків P2P-кредитування [7; 8] та ефективності цього напрямку діяльності [8, с. 12]. Отже досліджувані в статті питання набувають особливої значущості в умовах розвитку цифровізації економічних процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.

За результатами проведеного аналізу літературних джерел можна констатувати відсутність досліджень, присвячених кількісній оцінці концентрації та конкуренції на ринку P2P-кредитування. Тому вважаємо, що питання виявлення загроз втрати конкурентних переваг традиційними банками, потребують подальшого розвитку. Зокрема необхідно удосконалити науково-методичні підходи щодо оцінки концентрації та конкуренції на ринку P2P-кредитування.

Формулювання мети статті та завдань дослідження.

Метою статті є оцінка конкурентного середовища, зокрема конкурентних переваг та загроз традиційних банків на ринку P2P-кредитування. Розкриттю мети сприяє вирішення наступних завдань:

1. Надати визначення поняття «P2P-кредитування».
2. Охарактеризувати основні бізнес-моделі здійснення P2P-кредитування.
3. Оцінити конкуренцію на ринку P2P-кредитування на засадах використання традиційних інструментів вимірювання ринкової концентрації.
4. Порівняти масштабів діяльності FinTech-фірм та банків.
5. Розробити перспективні напрями розвитку діяльності для традиційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів.

В цілому Fintech-кредитування визначається як кредитна діяльність, яка здійснюється небанківськими інституціями із використанням електронних (он-лайн) кредитних платформ або майданчиків. Порівняно з традиційним банківським кредитуванням, Fintech-кредитування вирізняється значною цифровізацією процесів та спеціалізацією кредитних платформ, що призводить до зменшення трансакційних витрат та підвищення зручності для кінцевих користувачів. Як альтернативне джерело фінансування його розвиток сприяє підвищенню ефективності фінансового посередництва, збільшує можливості та доступ до кредитів та інвестицій для малозабезпечених верств населення або малих підприємців. Водночас запровадження таких інноваційних моделей кредитування генерує й низку проблемних питань щодо подальшого розвитку кредитного ринку, його впливу на традиційне банківське кредитування, породжує невизначеність щодо можливого впливу на фінансову стабільність, оскільки саме ризики, пов'язані з кредитною діяльністю, генерують найбільші загрози стабільному функціонуванню фінансової системи.

Електронні платформи з кредитування можуть значно відрізнитися в дизайні та методології взаємодії між позичальниками та інвесторами, але їх поєднує те, що всі вони використовують цифрові технології та інновації, спрямовані на те, щоб повністю перевести в інтернет-мережу усі процеси, пов'язані із обробкою інформації та взаємодією з клієнтами.

Однією з найбільш поширених у світі моделей організації діяльності кредитних платформ є традиційна або однорангова модель P2P-кредитування, яка забезпечує стандартизований процес надання позики та полегшує пряме узгодження та здійснення операцій між позичальниками та кредиторами (інвесторами). Її характерною ознакою є те, що саме кредитор, а не оператор платформи, приймає на себе усі ризики, пов'язані із наданням кредиту.

У зв'язку з цим виникає необхідність визначення поняття «P2P-кредитування».

Зарубіжні науковці в статті [5, с. 31] зазначають, що «фінансовий обмін, що відбувається безпосередньо між фізичними особами без прямого посередництва традиційної фінансової установи». В цілому, це визначення відповідає суті терміну P2P-кредитування. Схожим чином у роботі [3, с. 94] узагальнюється, що «при P2P-кредитуванні в кредитні взаємини вступають рівноправні сторони і укладають договір один з одним з приводу позикової вартості за допомогою посередника – мікрофінансової організації чи банку». У дослідженні [4, с. 316] також наводиться дуже подібне визначення: «P2P-кредитування (рівноправне кредитування) – спосіб позики грошей жодним чином не пов'язаним між собою особам чи «рівноправним сторонам» без залучення традиційного фінансового посередника, як то банку чи іншого звичайного фінансового інституту»; однак автор далі уточнює, що «позики надаються онлайн на веб-сайтах спеціальних кредитних організацій через різноманітні платформи кредитування та інструменти перевірки кредитоспроможності. Більшість таких кредитів відносяться до незабезпечених особистих позик, тобто позичальники не надають заставу за отриманими кредитами». Необхідно зауважити, що поряд із поняттям P2P-кредитування використовується й термін «Fintech-кредитування», під яким варто розуміти «кредитну діяльність, що здійснюється із використанням електронних платформ» [1].

Узагальнюючи наведені вище визначення, можна запропонувати наступну дефініцію: Fintech P2P-кредитування – це фінансовий обмін, що відбувається безпосередньо між фізичними особами із використанням потужностей електронних платформ (майданчиків) та передбачає застосування низки фінансових технологій (передусім технології BigData).

Варто зауважити, що існують різні підходи до організації Fintech P2P-кредитування. Аналіз літературних джерел з цього питання дозволив виділити такі бізнес-моделі здійснення Fintech P2P-кредитування (рис. 1).

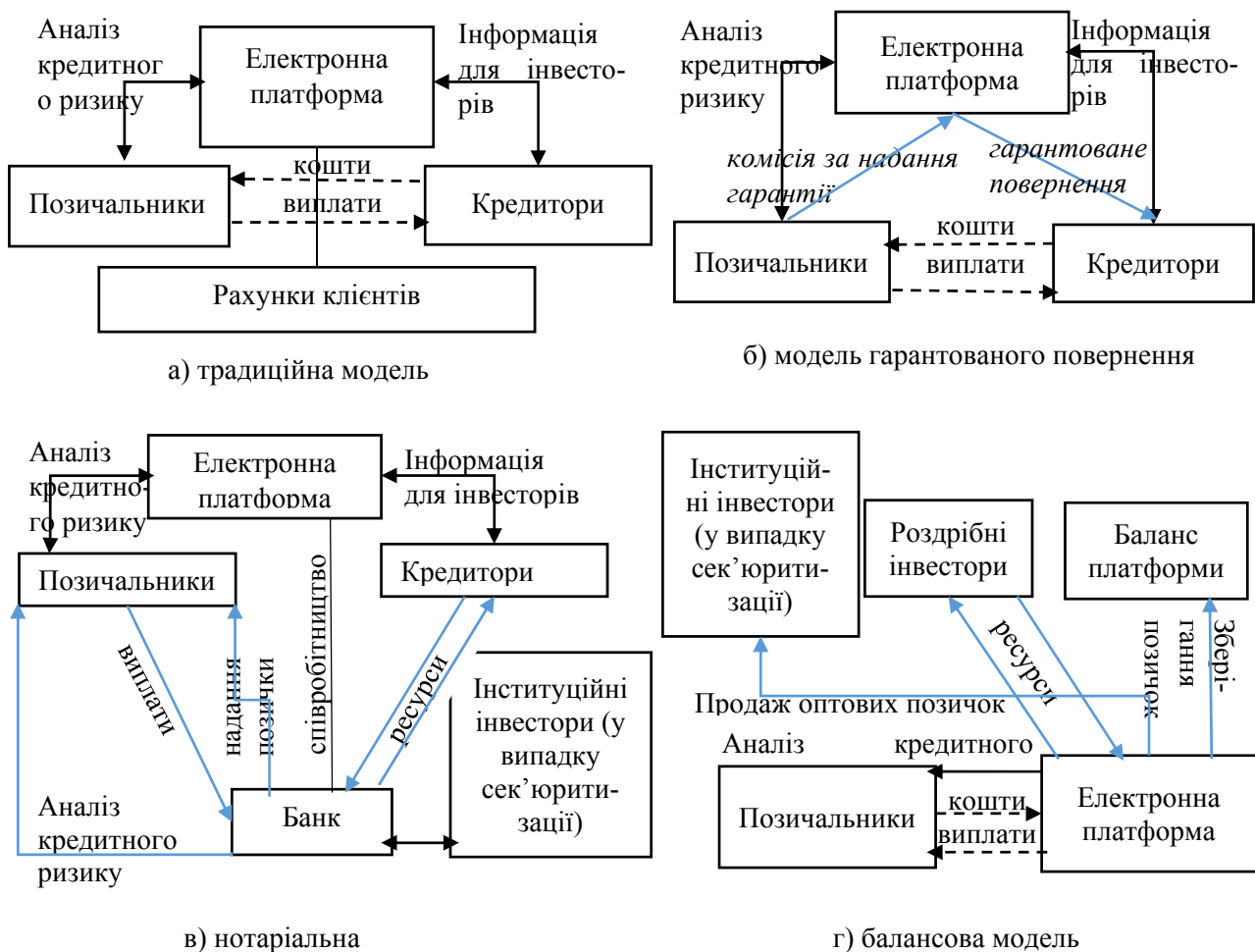


Рис. 1. Бізнес-моделі здійснення Fintech P2P-кредитування

Джерело: складено автором на основі [1]

Як свідчать дані рис. 1, здійснення Fintech P2P-кредитування може відбуватися як за участі банків, так і без них. Традиційна модель здійснення Fintech P2P-кредитування полягає у створенні інтернет-ринку, який дозволяє кредиторам здійснювати торгівлю безпосередньо з позичальниками (ринки платформ).

Для підвищення якості інформації, яку отримують кредитори (інвестори) та позичальники при виборі окремих позик, більшість платформ надає додаткові послуги, такі як оцінка позичальників та модель ціноутворення на позики. Оцінка кредитоспроможності позичальників зазвичай повідомляється у вигляді кредитного рейтингу позичальника, який може бути використаний для встановлення процентної ставки за кредитом. Деякі платформи пропонують більш ринкові механізми ціноутворення, такі як аукціони. Проте, дедалі все більше відомих платформ у світі пропонують своїм клієнтам фіксовані ціни – спред або процентні ставки.

Окрему увагу кредитні платформи надають управлінню ризиками та заохочують кредиторів (інвесторів) до їх розподілу. Так, інвестори можуть розподілити свої інвестиції по кількох позиках та пропонують автоматично формувати портфелі позик на основі визначених критеріїв ризику. Так, 95% користувачів P2P-платформ в США і 75% в Європі використовують процес автоматичного вибору портфелю позик. Така пропозиція – структуризації інвестицій у диверсифікований кредитний пул – стає дедалі поширеною в багатьох країнах світу, що окрім диверсифікації ризиків сприяє рекламі як цільових проєктів, так й доходів, які отримують користувачі зазначених кредитних платформ.

Отримує поширення така послуга кредитних платформ як частковий захист від дефолту кредиту. Наприклад, платформи в декількох країнах підтримують резервний фонд, призначений для виконання платежів інвесторам, якщо позичальник не виконає своїх зобов'язань. Саме тому на ринку функціонує модель гарантованого повернення, у якій оператор платформи гарантує основну суму та / або відсотки за кредитами позичальників [1; 5, с. 39].

Під час використанні нотаріальної моделі здійснення Fintech P2P-кредитування електронна платформа також виконує функцію співставлення позичальника та кредитора, однак надає позичку безпосередньо банку. Використання такої моделі забезпечує більшу надійність діяльності Fintech-фірми та використовується в країнах, де діяльність кредитних установ жорстко контролюється (наприклад, у Німеччині) [1]. У Сполучених Штатах Америки деякі FinTech-фірми співпрацюють з банками для використання статусу цієї установи при наданні позик на національному рівні без отримання окремих державних ліцензій. Банк-емітент створює позики позичальникам, які застосовуються на веб-платформі. Згодом позики зберігаються депозитарною організацією-емітентом на один-два дні, а потім купуються кредитором платформи або безпосередньо інвестором через кредитора платформи.

Балансова модель функціонує подібно до традиційно, однак P2P-платформи створюють і зберігають позики на власному балансі. Така модель ринку P2P-кредитування діє в Австралії та Канаді, проте найбільші обсяги позик надані за такою моделлю в США.

За результатами аналізу існуючих бізнес-моделей здійснення Fintech P2P-кредитування можна дійти висновку, що нині життєздатними є моделі, як із залученням до кредитного процесу банків, так і без них. Водночас бізнес-моделі, де одним із суб'єктів є традиційний банк, вважаються більш надійними та застосовуються в країнах із більш жорсткими вимогами у сфері банківського кредитування. Оцінюючи ринок P2P-кредитування необхідно зазначити, що, крім бізнес-моделей, цей напрям банківської діяльності характеризується також диференціацією умов (табл. 1).

Відмітимо, що P2P-платформа «Upstart» була заснована у 2012 р. Д. Джіраундом, разом із Полом Гу та Анною М. Кредитоспроможність на базі цієї платформи визначається низкою факторів, які виходять за рамки балів FICO, таких як школа, навчальні заклади, сфера навчання та досвід роботи. Компанія «Upstart» пропонує позики, починаючи з мінімальної суми від 1000 доларів до максимуму 50 000 доларів за річною процентною ставкою (APR), починаючи з 8,85%. «Upstart» пропонує позики майже на будь-які потреби (повернення студентської позики, придбання автомобіля, сплату медичних рахунків або для підтримки бізнесу). Необхідно зазначити, що обсяги діяльності «Upstart» постійно зростають, а цільовою аудиторією є клієнти 20-ті та 30-ті років, які не мають тривалої кредитної історії, що ускладнює отримання позики за загальноприйнятими критеріями, проте мають потенціал для виконання зобов'язань.

P2P майданчик «Funding Circle» орієнтований виключно на малий бізнес у США та Великобританії. На сьогоднішній день на P2P майданчик «Funding Circle» забезпечено надання позик у сумі 5 млрд. доларів приблизно 40000 компаніям малого та середнього бізнесу в усьому світі. Компанія зростає, а серед її інвесторів – уряд Великобританії. Діапазон суми кредитів складає 25000

500000 доларів, а строк – максимум 5 років; цільове спрямування: розширення діяльності, купівля нового обладнання, наймання більшої кількості людей або запуск інноваційних напрямів діяльності.

Таблиця 1

Умови FinTech P2P-кредитування основних учасників ринку (кінець лютого 2020 р.)

P2P платформа	Кредитування фізичних осіб, дол. США		Кредити малому та середньому бізнесу, дол. США		Діапазон процентних ставок, %		Цільовий сегмент (-и) та оцінка кредитних продуктів
	Мін	Мах	Мін	Мах	Мін	Мах	
Upstart	1000	50000	1000	50000	8,85	н.д.	Фізичні особи, висока диференціація продуктів
Funding Circle			2 000	500000	н.д.	н.д.	Малий бізнес, висока диференціація продуктів
Prosper Marketplace	2000			40000	5,99	36	Фізичні особи, малий та середній бізнес, висока диференціація продуктів
CircleBack Lending	100			5000	6,66	36	
Peerform	4000			25000	5,99	29,99	Фізичні особи, висока диференціація продуктів
Lending Club	1000	40000	15000	300000	н.д.	н.д.	Фізичні особи, малий та середній бізнес, висока диференціація продуктів

Джерело: складено автором за даними [10]

Компанія «Prosper Marketplace, Inc.» була першою в США на ринку кредитних послуг, що займаються P2P програмами. Обсяги діяльності платформи надзвичайно зросли з моменту створення: нині кількість учасників налічує 810000 осіб та фінансується понад 12 млрд. дол. США позик.

«Prosper Marketplace, Inc.» пропонує широкий спектр позичок: «консолідація боргів», «благоустрій житла», «кредити на транспортні засоби», «кредити для малого бізнесу», «на дитину та усиновлення», «фінансування весілля», «особливі випадки» та інші. Ці позики пропонуються в сумі від 2000 до 40000 доларів на до 5 років. Кредитні ставки коливаються в досить широкому діапазоні: від 5,99% до 36% річних. Мінімальна сума вкладень для кредиторів «Prosper Marketplace, Inc.» складає 25 доларів. Компанія «CircleBack Lending» пропонує диференційований продуктивний ряд у сфері кредитування. Розмір позички фізичним особам на споживчі потреби коливається в діапазоні від 1000 до 35000 дол. США; позички «до зарплати» – від 100 до 1000 дол. США. Ставка складає від 6,63% до 36%, а фактична ставка, яку отримує позичальник, залежить від оборотів за рахунком, суми позички, строку користування та цілі кредиту та історії, а також від фінансового стану позичальника. «CircleBack Lending» пропонує споживчі позички для різних цілей: «рефінансування кредитних карток», «консолідація боргу», «позики на благоустрій будинку», «медичні витрати», «автокредити», «весільні позики», «позики на обручку», «позики на малий бізнес», «позики на переїзд», «на відпустку», «зелені позики», «позики на мотоцикли». Варто зауважити, що компанія «CircleBack» надає малому бізнесу позички як фізичним особам, а не як бізнесу.

Компанія «Peerform», заснована в 2010 р. керівниками Уолл-стріт, також входить до лідерів ринку FinTech P2P-кредитування. Платформа надає трирічні позики в діапазоні від 4000 до 25000 дол. США, а річна процентна ставка становить від 5,99% до 29,99%. Фахівці «Peerform» вважають оцінку FICO недостатньо ефективною, тому доповнюють аналіз власною методикою оцінки кредитоспроможності позичальника. «Peerform» пропонує такі позички фізичним особам: «консолідація боргів», «весільні позики», «благоустрій будинку», «медичні витрати», «переїзд», «придбання автомобіля».

Компанія «Lending Club Corp.» заснована в 2007 р. Р. Лапланшем, є чи не найпотужнішим учасником ринку FinTech P2P-кредитування: загальна сума кредитів, виданих станом на березень 2020 р., становила 59608013016 дол. США. «Lending Club Corp.» пропонує диференційований набір продуктів на таких сегментах ринку: особисті фінанси (консолідація боргу, погашення боргу за кредитними картками, покращення житлових умов та консолідація боргу), бізнес-кредити, а також інвестиційні кредити. Мінімальна пропонована сума кредиту становить 1000 дол. США (15000 дол. США для бізнесу), максимум до 40000 дол. США (300000 дол. США. для бізнесу). «Lending Club Corp.» стала першою публічно проданою в Інтернеті кредитною компанією, що займається FinTech

P2P-кредитуванням, з її успішним первинним публічним розміщенням акцій (IPO) в NYSE в грудні 2014 р. На сьогоднішній день ринкова капіталізація компанії складає 1885 млрд. дол. США.

Зауважимо, що Fintech-кредитування набуває швидкого розвитку у всьому світі, але його зростання є досить нерівномірним. Дослідження свідчать, що розмір ринку Fintech-кредитування залежить від економічного розвитку країни, структури фінансового ринку, зокрема розвитку банківської системи. Так, чим менш розвинутою та конкурентоспроможною є банківська система, чим більш жорсткими є підходи до її регулювання, тим більш стрімким є розвиток та обсяги сегменту Fintech-кредитування.

Зі зростанням популярності платформ P2P-кредитування зростає конкуренція та кредитні продукти. Хоча ці торгові майданчики діють за тим самим основним принципом, вони різняться з точки зору структурування позички: кредитної ставки, суми та строків, а також цільового використання. Окремі компанії сфокусовані на кредитуванні фізичних осіб, інші своїм цільовим ринковим сегментом вбачають студентів та молодих професіоналів; також існують компанії, які здійснюють FinTech P2P-кредитування виключно на потреби бізнесу.

Незважаючи на відсутність повних статистичних даних, з'являються Інтернет-ресурси, де є агреговані дані щодо показників діяльності компаній у сфері FinTech P2P-кредитування. Нижче наведено наявні показники діяльності найбільших P2P-платформ (табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники ресурсних і кредитних P2P платформ станом на кінець лютого 2020 р.

Валюта	Євро	Долари США	Фунти стерлінги
Кількість платформ, од.	48	4	15,00
Сума позичок, млн., усього	8 865	74 390	16 865
В т.ч.:			
Останні 3 міс.	1450	4458	1053
Останній міс.	499	1489	344
Приріст, % за ост. міс. (порівняно із загальною сумою)	5,96	2,04	2,08
Приріст, % за ост. міс. (порівняно із середнім значенням за останні 3 міс.)	3,24	0,20	-1,99

Джерело: складено автором за даними [11]

Як свідчать дані табл. 2, сегмент P2P платформ для кредитування стрімко розвивається – динаміка за місяць складає від 2 до 6%. Найбільші суми характеризують діяльність платформ, які працюють у доларах США. Уточнити показники ринку P2P кредитування дозволяють дані рис. 2. Варто додати, що у представленому дослідженні вимірювання концентрації здійснено за показником граничної частки ринку (частка лідеру ринку) та з використанням індексу Херфіндаля-Хіршмана (сума квадратів ринкових часток учасників).

Найпоширенішим коефіцієнтом оцінки концентрації ринку є індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) (10) (формула 1) та індекс концентрації CR_n для n фірм – сумарна частка n найбільших банків на ринку концентрації (n -firm Concentration Ratio) (11) (формула 2):

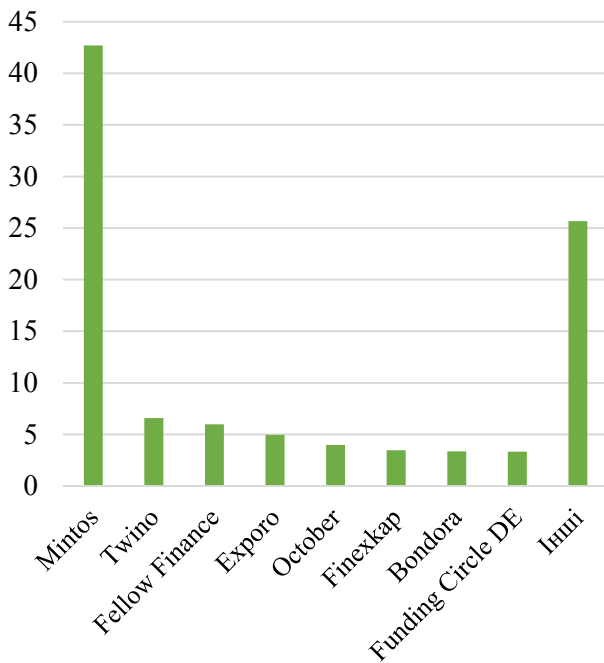
$$ННІ = \sum_i S_i^2, \quad (1)$$

де ННІ – індекс Херфіндаля-Хіршмана, S_i – ринкова частка i -го банку. Згідно з оновленими у 2010 році вимогами антимонопольного законодавства США ринок вважається конкурентним, якщо $ННІ < 1\ 500$; помірно концентрованим за $1\ 500 < ННІ < 2\ 500$; висококонцентрованим, якщо $ННІ > 2\ 500$ (США, 2010);

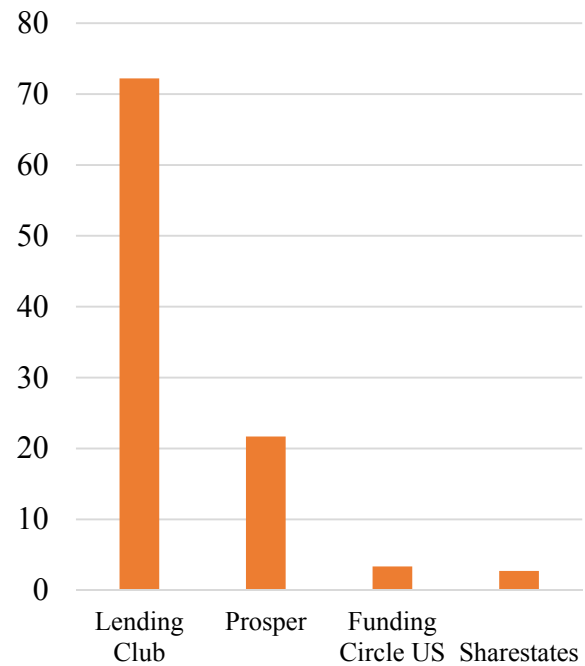
$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i \quad (2)$$

де S_i – ринкова частка i -го банку, n – кількість найбільших банків, проранжованих за ринковою часткою у порядку спадання. Найпопулярнішими індексами концентрації є CR_3 , CR_4 , CR_5 , CR_8 і CR_{10} . Сукупність індексів CR_n на дату t для всього ряду $n \in (1; k)$, де k – кількість діючих банків на ринку, утворює криву концентрації.

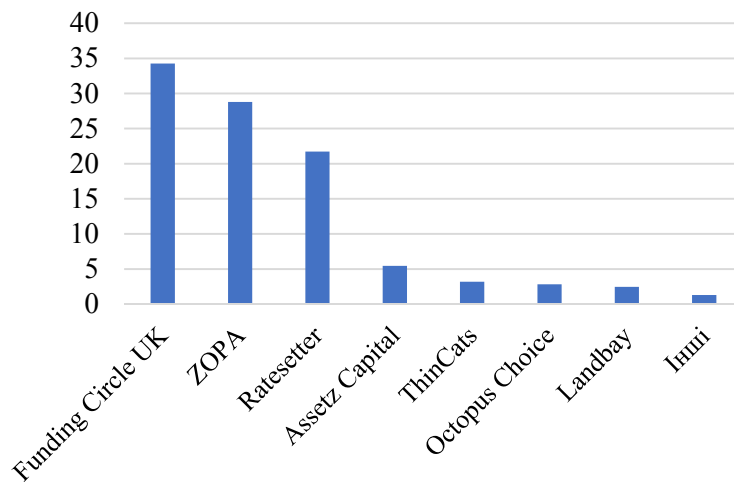
Структура ринку ресурсних і кредитних P2P платформ станом на кінець лютого 2020 р. представлена на рис. 2.



EU P2P Lending & Equity Platform
HHI = 2635



US P2P Lending & Equity Platform
HHI = 5705



Uk P2P Lending & Equity Platform
HHI = 2530

Рис. 2. Структура ринку ресурсних і кредитних P2P платформ станом на кінець лютого 2020 р.

Джерело: складено за даними [11]

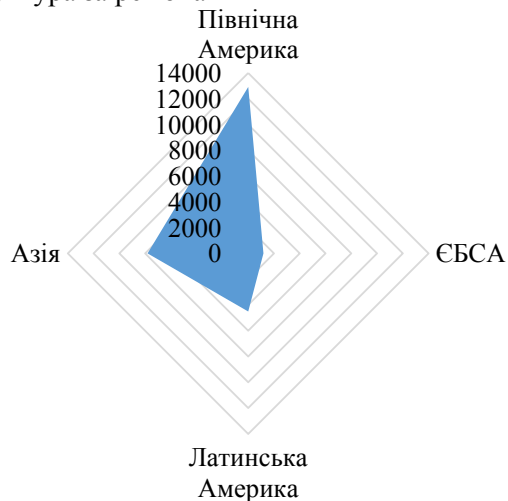
Як свідчать дані рис. 2, найбільш концентрованим є US P2P Lending & Equity ринок, де домінують основні гравці – Lending Club та Prosper. UK P2P Lending & Equity Platform та EU P2P Lending & Equity Platform характеризуються приблизно однаковим рівнем концентрації, хоча на європейському ринку домінує такий гравець як Mintos із часткою 42,7%, частка інших учасників ринку не перевищує 6,5%. Натомість на Британському ринку до олігополістів можна віднести Funding Circle UK, ZOPA та Ratesetter, частка інших компаній не перевищує 5,5%. Отже, не дивлячись на стрімкий розвиток та незначні бар'єри до входу в галузь, P2P Lending & Equity ринок є досить концентрованим із домінуванням основних учасників.

Отже, ринок FinTech P2P-кредитування відповідно до даних, що аналізуються, є достатньо концентрованим, водночас високі темпи зростання галузі на доступність ринку дають змогу зробити висновок стосовно незначних темпів конкурентної боротьби. Іншими словами, на зростаючих ринках навіть за таких показників концентрації компанії конкуруватимуть за нових, а не перерозподіл

існуючих клієнтів. Така конкуренція сприятиме розвитку й зростанню ринку FinTech P2P-кредитування, проте також потребує уваги з боку регуляторів.

Як зазначалося вище, FinTech-компанії створюють загрозу діяльності банків, а серед існуючих бізнес-моделей на ринку P2P-кредитування є й такі, що не передбачають участі банків. Більш точно оцінити загрози втрати конкурентних позицій банками внаслідок діяльності платформ P2P-кредитування дозволяють дані рис. 3, де порівнюються динаміка та обсяги діяльності окремих платформ та «Citi Group».

Структура за регіонами



Структура за сегментами

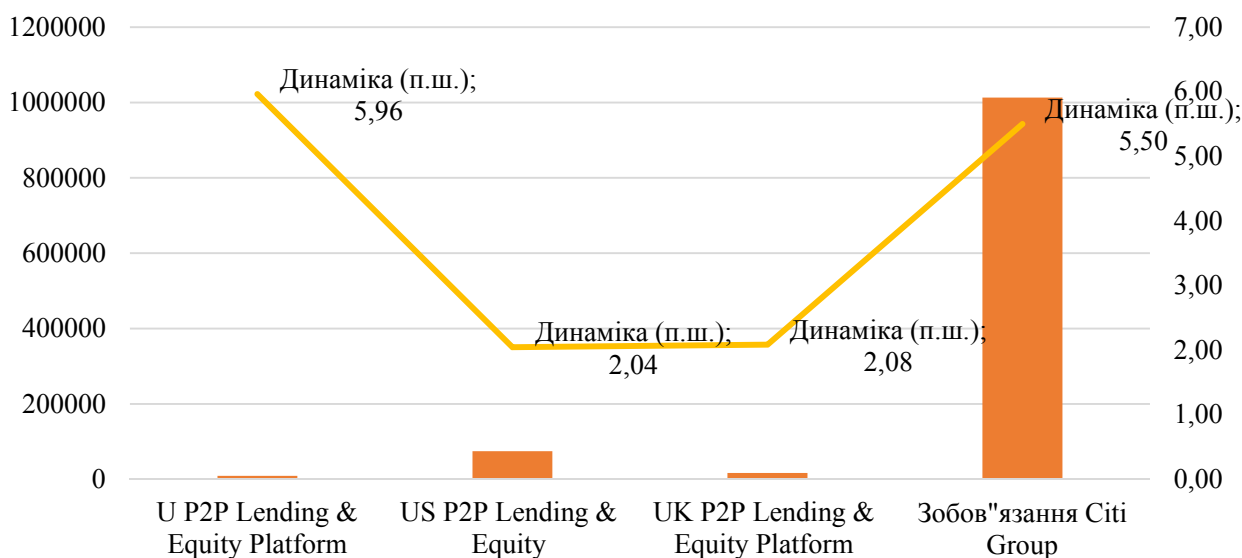


Рис. 3. Порівняння обсягів діяльності на кредитному ринку FinTech компаній та Citi Group в 2019 році

Джерело: складено автором за даними [11; 12]

Як свідчать дані рис. 3, обсяги діяльності транснаціональної банківської групи Citi Group (відноситься до глобальних системно значущих фінансових інститутів) суттєво перевищують аналогічні сукупні показники FinTech компаній. Таким чином, нині банки займають потужні конкурентні позиції, водночас необхідно враховувати швидкі темпи, перспективи розвитку та гнучкість діяльності FinTech компаній. Насамперед, необхідним є розуміння потреби у змінах з боку вищого керівництва банку, оскільки без його підтримки інноваційні програми не отримають належного розвитку. Крім того, потрібно, щоб вигоди від майбутніх змін були очевидні та реальні для персоналу установи. Також необхідно впровадження інноваційних проектів за всіма напрямками діяльності банку. З боку персоналу варто забезпечити готовність і вміння виконувати розширене коло

операцій, нести відповідальність не тільки за свої власні дії, а і за результати спільної роботи. А сама концепція діяльності банків повинна орієнтуватися не на «виготовлення» фінансових продуктів, а на впровадження інноваційних рішень з метою максимального задоволення потреб клієнтів.

Інноваційні стратегії банків у сфері організації управління пов'язані із впровадженням нових методів в їх бізнес-практику, в організацію діяльності та у відносини із зовнішнім середовищем, насамперед, з клієнтами; більш того, тільки у контексті реалізації концепції стратегічного управління ці зміни вважаються інноваціями (рис. 4).

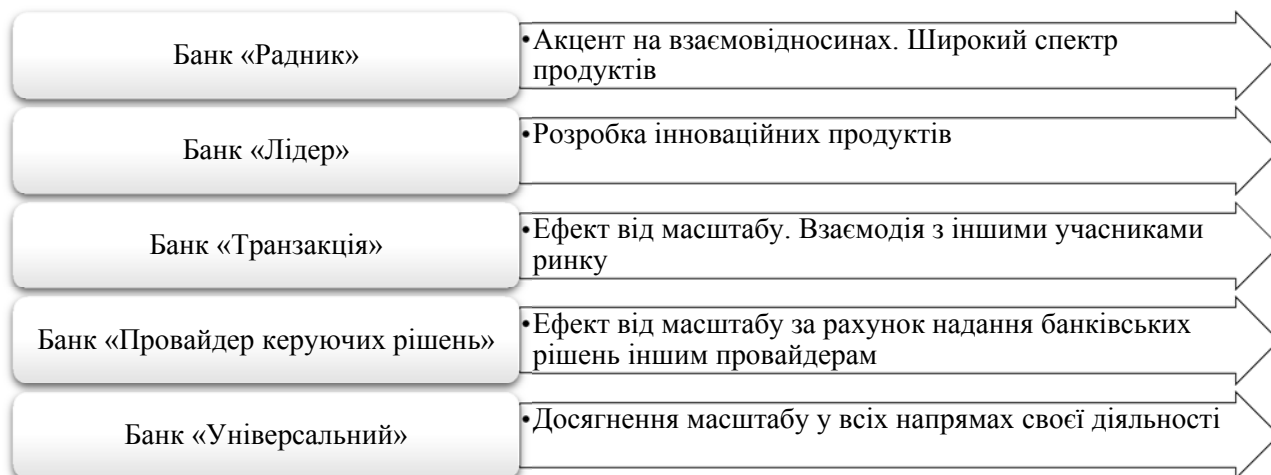


Рис. 4. Стратегії розвитку банківського бізнесу в умовах впливу FinTech

Джерело: складено за даними [13]

Діяльність банку «Радник» передбачає надання цілісних консультаційних послуг на основі довіри з фінансових (і додаткових) питань для кінцевих клієнтів. Портфель продуктів охоплює широкий спектр власних і сторонніх продуктів і послуг (відкрита архітектура). Пропозиція послуг виходить за рамки чистої фінансової необхідності (наприклад, послуги консьержа, фінансова освіта).

Для банку «Лідер» пріоритетною є розробка і пропозиція привабливих нових продуктів і послуг для існуючих і нових клієнтів. Швидкий час виходу на ринок інноваційних продуктів і послуг в пошуках переваг першопрохідника. Можливість переводити потреби клієнтів в нові продукти.

Банк «Транзакція» – орієнтований на використанні ефекту масштабу за рахунок партнерства з іншими постачальниками. Виступає в якості консолідатора транзакцій та зберігача депозитів і цінних паперів (використовуючи ефект масштабу), а також аутсорсинговим провайдером для послуг, які вимагають банківської ліцензії або спеціальних знань

Банк «Провайдер керуючих рішень» зосереджується на створенні ефекту масштабу за рахунок надання банківських рішень іншим провайдерам.

Банк «Універсальний» використовує ефект від масштабу у всіх напрямках своєї діяльності для зниження рівнів витрат і підвищення загальної ефективності. Пропонування складних продуктів та послуг через використання можливостей різних бізнес-підрозділів та Fintech – компаній.

Висновки та перспективи подальшого розвитку цього напрямку.

1. Проведено дослідження поняття «P2P кредитування». З чого зроблено висновок, що Fintech P2P-кредитування – це фінансовий обмін, що відбувається безпосередньо між фізичними особами із використанням потужностей електронних платформ (майданчиків) та передбачає застосування низки фінансових технологій (передусім технології BigData).

2. Охарактеризовано основні бізнес-моделі здійснення P2P-кредитування. Встановлено, що існує декілька бізнес-моделей здійснення Fintech P2P-кредитування, які функціонують за участю банків (традиційна та нотаріальна моделі) так і без посередництва банку (модель гарантованого повернення та балансова модель). Кожна із моделей має свої переваги та обмеження щодо застосування. Бізнес-моделі, які передбачають участь банків, використовуються зокрема в країнах з більш жорсткими регуляторними вимогами. Це дозволить обґрунтувати рекомендації щодо розвитку бізнес-моделей взаємодії традиційних банків та Fintech-фірм в Україні на засадах забезпечення оптимального фінансової стабільності.

3. За результатами проведеної оцінки конкуренції на ринку P2P-кредитування на засадах використання традиційних інструментів вимірювання ринкової концентрації визначено, що ринок Fintech P2P-кредитування на сьогодні є достатньо концентрованим (з огляду на частку ринку лідерів на індекс Херфіндала-Хіршмана), проте високі темпи зростання ринку та відносно незначні бар'єри для входу є чинниками стримування конкурентної боротьби.

4. Проведено порівняння масштабів діяльності FinTech-фірм та банків технологій, а саме зазначено, що:

– обсяги діяльності традиційних банків в сучасних умовах функціонування є значно вищими порівняно з Fintech-фірмами;

– банки переважно здійснюють свою діяльність як універсальні, у той час як Fintech-фірми, зокрема електронні кредитні платформи, здійснюють свою діяльність на чітко визначеному сегменті ринку, а їхні послуги характеризуються значною диференціацією;

– зі зростанням обсягів діяльності Fintech-фірм їхня гнучкість буде зменшуватися, а регуляторні вимоги – підвищуватися; у цьому аспекті для інноваційних фінансових компаній вигідним буде кооперація з банками;

– сучасні банки в процесі P2P кредитування можуть виступати як партнери, що надають фінансову підтримку, проводять додаткову оцінку кредитоспроможності позичальників (кредитний скоринг) та інші послуги, отримуючи при цьому комісію, а не процентний дохід.

– поряд із традиційними кредитними продуктами, що надаються фінансовими посередниками, розпочато практику кредитування P2P, що має як переваги, так і недоліки для суб'єктів кредитного процесу.

5. Виходячи із зазначеного вище, доцільною є розробка рекомендацій щодо розвитку діяльності для традиційних банків – це запровадження інновацій та обґрунтування кооперації з Fintech-компаніями, яка можлива при впровадженні запропонованих стратегій (банк «Радник», банк «Лідер», банк «Транзакція», банк «Провайдер керуючих рішень» та банк «Універсальний»). Це забезпечить їм конкурентоспроможними на кредитному ринку в умовах бурхливого розвитку технологій.

Незважаючи на наведені переваги та особливості, стійкість сегменту Fintech-кредитування ще не була перевірена протягом повного економічного та кредитного циклу, тому потребує подальших досліджень та постійної уваги як з боку його учасників, так й з боку регуляторів ринку.

Перспективами подальшого розвитку в цьому напрямку досліджень є вивчення питань з управління операційними ризиками, в тому числі кібербезпеки, системних впливів та економічних ефектів розвитку Fintech-кредитування тощо.

Література

1. *Basel Committee on Banking Supervision, Consultative Document : Sound Practices : Implications of fintech developments for banks and bank supervisors.* Basel. August 2017. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf> (accessed 27 January 2020).

2. Жердецька Л. В., Городинський Д. І. Розвиток фінансових технологій : загрози та можливості для банків. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 583–588.

3. Крухмаль О. В., Заєць О. С. Peer-to-peer кредитування в Україні : перспективи розвитку та виклики для банків. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 2 (24). 2 т. С. 93–95.

4. Петрівський О. О. Перспективи розвитку пірингового кредитування в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 7. С. 316–321.

5. Omarini I. Peer-to-Peer Lending : Business Model Analysis and the Platform Dilemma. *Int J Financ Econ Trade*. 2018. 2 (3). Pp. 31–41.

6. Jiaqi Yan, Wayne Yu and J. Leon Zhao. How signaling and search costs affect information asymmetry in P2P lending : the economics of big data. *Financial Innovation*. 2015. DOI: 10.1186/s40854-015-0018-1.

7. Luke Deer, Jackson Mi, Yu Yuxin The rise of peer-to-peer lending in China : An overview and survey case study. 2015. URL: https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/manage/ea-china-p2p-lending.pdf (accessed 06 February 2020).

8. Pingfan Song, Yunzhi Chen, Zhixiang Zhou and Huaqing Wu. Performance Analysis of Peer-to-Peer Online Lending Platforms in China. *Sustainability*, 2018, Vol. 10 (9). Pp. 1–15.

9. Шевченко О. М., Казак О. О. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.3.43.

10. Найкращі платформи P2P-кредитування. URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/092315/7-best-peertopeer-lending-websites.asp> (дата звернення: 05.02.2020).
11. *P2P Lending & Equity Crowdfunding Worldwide Statistics*. URL: <https://p2pmarketdata.com/p2p-lending-funding-volume-eu> (accessed 29 January 2020).
12. *Annual Report Citigroup*. URL: <https://www.citigroup.com/citi/investor/annual-reports.html> (accessed 29 January 2020).
13. *Swiss banking models of the future*. URL: <https://www2.deloitte.com/ch/en/pages/financial-services/articles/swiss-banking-business-models-of-the-future.html> (accessed 04 February 2020).

References

1. *Basel Committee on Banking Supervision, Consultative Document: Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors*, Basel, August 2017. Retrieved from: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf> (accessed 27 January 2020).
2. Zherdetska, L. V., Horodynskiy D. I. (2017). Rozvytok finansovykh tekhnolohii: zahrozy ta mozhlyvosti dlia bankiv [*Development of financial technologies: threats and opportunities for banks*]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 10, 583–588 [in Ukrainian]
3. Krukhmal, O. V., Zaiets, O. S. (2017). Reer-to-peer kredytuvannia v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vyklyky dlia bankiv [*Peer-to-peer lending in Ukraine: development prospects and challenges for banks*]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka» – International Scientific Journal «Internauka»*, 2 (24), 2, 93–95 [in Ukrainian]
4. Petrivskiy, O. O. (2017). Perspektivy rozvytku pirynhovoho kredytuvannia v Ukraini [*Prospects for the development of peer lending in Ukraine*]. *Infrastruktura rynku – Market infrastructure*, 7, 316–321 [in Ukrainian]
5. Omarini, I. (2018). Peer-to-Peer Lending: Business Model Analysis and the Platform Dilemma. *Int J Financ Econ Trade*, 2 (3), 31–41.
6. Jiaqi Yan, Wayne Yu and J. Leon Zhao (2015). How signaling and search costs affect information asymmetry in P2P lending: the economics of big data. *Financial Innovation*. DOI: 10.1186/s40854-015-0018-1.
7. Luke Deer, Jackson Mi, Yu Yuxin (2015). *The rise of peer-to-peer lending in China: An overview and survey case study*. Retrieved from: https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/manage/ea-china-p2p-lending.pdf (accessed 06 February 2020).
8. Pingfan Song, Yunzhi Chen, Zhixiang Zhou and Huaqing Wu (2018). Performance Analysis of Peer-to-Peer Online Lending Platforms in China. *Sustainability*, 10 (6), 1–15.
9. Shevchenko, O. M., Kazak, O. O. (2019). Rozvytok kraudfandynhu v umovakh tsyfrovoy transformatsii ekonomiky Ukrainy [*Crowdfunding development in the conditions of digital transformation of Ukraine's economy*]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 3. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.3.43 [in Ukrainian]
10. Naikrashchi platformy P2P-kredytuvannia [*The best P2P lending platforms*]. Retrieved from: <https://www.investopedia.com/articles/investing/092315/7-best-peertopeer-lending-websites.asp> (accessed 05 February 2020) [in Ukrainian]
11. *P2P Lending & Equity Crowdfunding Worldwide Statistics*. Retrieved from: <https://p2pmarketdata.com/p2p-lending-funding-volume-eu> (accessed 29 January 2020).
12. *Annual Report Citigroup*. Retrieved from: <https://www.citigroup.com/citi/investor/annual-reports.html> (accessed 29 January 2020).
13. *Swiss banking models of the future* (2016). Retrieved from: <https://www2.deloitte.com/ch/en/pages/financial-services/articles/swiss-banking-business-models-of-the-future.html> (accessed 04 February 2020).