

Rozwój systemów pożyczek społecznościowych, determinowany potrzebami użytkownika IT (konsumenta)

Nadesłany: 07.09.17 | Zaakceptowany do druku: 04.12.17

Dariusz T. Dziuba*

W artykule przedstawiono koncepcję systemów bezpośrednich pożyczek społecznościowych, wdrażanych na skutek zmian w potrzebach użytkowników IT (konsumentów) i rozwoju technologii, a także wzrostu znaczenia *social media* i współpracy sieciowej. Na podstawie zaproponowanej metodyki dokonano oszacowania i analizy globalnego segmentu rynkowego pożyczek *P2P lending*, z uwzględnieniem dużego podzbioru platform chińskich. Wyznaczone rozmiary tego segmentu pozwoliły określić zakres jego oddziaływań na procesy rozwojowe gospodarki, zwłaszcza tworzenie nowych miejsc pracy. Zidentyfikowano główne korzyści i ryzyka wiążące się z badaną koncepcją oraz perspektywy jej rozwoju.

Słowa kluczowe: bezpośrednie pożyczki społecznościowe, rynki pożyczkowe, implikacje rynkowe, media społecznościowe.

The Development of P2P Lending Systems Determined by IT User (Consumer) Needs

Submitted: 07.09.17 | Accepted: 04.12.17

The paper presents a model of direct P2P lending systems launched in response to the IT users' (consumers') changing needs and determined by the technological progress and the growing role of social media and networking. Based on the methodology proposed by the author, the global P2P lending market segment is estimated and analysed, with a focus on a major subset of Chinese platforms. The size of this segment is measured so as to determine the extent of its influence on the processes of economic development, including in particular job creation. The main benefits and risks of the model are identified, as well as its growth prospects.

Keywords: direct P2P lending, lending marketplaces, market implications, social media.

JEL: E44, G21, G23

* **Dariusz T. Dziuba** – prof. dr hab., Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

Adres do korespondencji: Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, ul. Długa 44/50, 00-241 Warszawa; e-mail: dziubadt@wne.uw.edu.pl.

1. Wstęp

Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule są elektroniczne platformy pożyczkowe, umożliwiające bezpośrednie uzyskiwanie pożyczek i inwestowanie w nie, w środowisku internetowym. Tworzenie takich platform było determinowane rozwojem technologicznym, w tym koncepcji Web 2.0 (i kolejnych wersji), wzrostem znaczenia *social media* i współpracy sieciowej, co było wymuszane potrzebami użytkownika (konsumenta, a szerzej określanego prosumentem). Dynamiczny rozwój segmentu zbiegł się z czasokresem światowego kryzysu ekonomicznego (2008). Również warunki zewnętrzne implikowały zatem wdrażanie systemów „dopasowanych” do potrzeb użytkowników, oczekujących szybkiego i ułatwionego dostępu do instrumentów finansowych.

Celem rozważań jest przedstawienie specyfiki rozwoju tytułowych systemów, wraz z ich implikacjami. Na podstawie zaproponowanej metodyki dokonano oszacowania segmentu rynkowego *P2P lending* i poddano analizie główne trendy w skali globalnej. Uzyskane rozmiary tego segmentu uwiadcniają implikacje w procesach rozwoju gospodarczego. Zidentyfikowano też główne korzyści i ryzyka wiążące się z badaną koncepcją i perspektywę jej rozwoju.

Globalizacja rynku *P2P lending* rozpatrywana będzie w kontekście zakresu wdrożeń systemów i gromadzenia kapitału (udzielanych pożyczek), a nie lokalizacji dostępu pożyczkobiorców/pożyczkodawców. Obszar *P2P lending* wybrano z kilku powodów. Jest to dominująca kategoria systemów crowdfundingu (Dziuba, 2016), nazywanego finansowaniem społecznościowym, generująca znaczny strumień wartości w skali globalnej. Ponadto dla potrzeb badań udało się pozyskać statystyki dla licznego zbioru platform chińskich, do tej pory – ze względu na barierę językową – sporadycznie analizowanych w (zachodniej) literaturze przedmiotu.

2. Koncepcja bezpośrednich pożyczek społecznych

Systemy bezpośrednich pożyczek społecznościowych (*direct P2P lending; peer-to-peer lending; social lending*), coraz częściej określane rynkami pożyczkowymi (*marketplace lending*) umożliwiają uzyskiwanie pożyczek w środowisku internetowym, bez udziału „tradycyjnych” instytucji finansowych (banków). Jak wskazuje K. Mitręga-Niestrój (2012, s. 602), „transakcje finansowe (...) są przeprowadzane między zainteresowanymi stronami, które mogą być sobie znane lub też zupełnie anonimowe”. Pośrednikiem w dopasowywaniu ofert są elektroniczne platformy (Moenninghoff i Wieandt, 2013, s. 467), które przyspieszają realizację usług finansowych poprzez bezpośrednie kontrakty między pojedynczymi pożyczkobiorcami a pożyczkodawcami (inwestorami), jednostkowymi lub ich grupami. Poprzez takie platformy decyzje o tworzeniu wierzycielności są „kierowane do rąk” (Roure, Pelizzon i Tasca, 2016) prywatnych pożyczkobiorców i inwestorów.

Istotą takich systemów jest gromadzenie wolnych środków finansowych z „tłumu” internautów, stąd też segment *P2P lending* jest immanentną składową segmentu crowdfundingu, zwłaszcza dłużnego crowdfundingu (*debt crowdfunding*). W przeciwieństwie do innych modeli crowdfundingu (zwłaszcza donacyjnego i inwestycyjnego), „tłum” użytkowników jest jednak w praktyce mocno ograniczony, nawet do jednostek.

Analizowane platformy cechują się kilkoma podobieństwami (Opportunities and Challenges, 2016, s. 5). Po pierwsze, umożliwiają zwykle szybszy dostęp do kapitału, aniżeli w tradycyjnych aplikacjach, wymagających bezpośredniego kontaktu z bankiem. Po drugie, większość internetowych rynków *P2P lending* jest w stanie zaoferować nawet niewielkie kwotowo pożyczki. Po trzecie, stosowana jest tu automatyzacja (w trybie on-line) procesu składania aplikacji pożyczkowych. Z kolei platformy wykorzystują różnorodne źródła danych oraz modele do automatyzacji procesów identyfikacji pożyczkobiorców i oceny ryzyka kredytowego. W takich systemach uczestnicy gromadzą wolne środki finansowe, a później są one pożyczane na określonych regulaminami warunkach. Poszczególne systemy różnią się istotnie według stosowanych modeli i strategii. Niektóre platformy (Galloway, 2010, s. 18) zezwalają pożyczkobiorcom na określanie stóp oprocentowania, inne zaś ustalają te wskaźniki, bazując na historii działalności i scoringu kredytowym.

Najczęściej jednak proces użyczenia środków jest następujący. Pożyczkobiorcy wysyłają na platformę aplikacje, zgłaszając żądaną kwotę wraz ze stopą oprocentowania (najwyższą, jaką skłonni byliby zaakceptować), opisując też cel pożyczki. Z kolei pożyczkodawcy, na podstawie dostępnych informacji, oceniają ryzykowność (zyskowność) interesujących ich zgłoszeń i podejmują decyzje inwestycyjne (co jest jednak utrudnionym procesem, z uwagi na zakres występującej asymetrii informacji). Jeśli w określonym reżimie czasowym (i zgodnie z regułami sprecyzowanymi w regulaminie systemu) zostanie zgromadzona wymagana kwota, to jest ona alokowana poprzez platformę do pożyczkobiorców, zaś platformy (jako pośrednicy) pobierają określone opłaty (prowizje) od transakcji.

Według U.S. Department of Treasury (2016) rozmiary rynku pożyczek bezpośrednich miałyby osiągnąć 90 mld USD do 2020 roku (Autonomous Research, 2016, s. 9). Z kolei zdaniem analityków PricewaterhouseCoopers (2015, s. 3) rynek internetowych pożyczek bezpośrednich mógłby osiągnąć wartość 150 miliardów USD lub więcej, do roku 2025. Autorskie badania wskazują, że ta wartość już obecnie jest ponadtrzykrotnie większa.

3. Typologia rynków pożyczkowych

Obszarem naszych zainteresowań są systemy pożyczek bezpośrednich (pomijamy zatem model pożyczek pośrednich, zwanych mikrokredytami¹, oferowanych zwykle w niewielkich kwotach, jak w systemie Kiva.org). Według

metody funkcjonowania można wydzielać systemy aukcyjne i „sieci znajomości” (FF, *friends & family*). Najczęściej stosowana jest technologia aukcyjna, w której poprzez licytacje wyznaczane są stopy procentowe dopasowywane z aplikacji pożyczkobiorców i ofert pożyczkodawców, jak np. w platformie Zopa.com. Z kolei w koncepcji „FF”, bazującej na sieciach znajomych (więzach rodzinnych), uczestnicy rynkowi sami ustalają warunki transakcji, a jej finalizacja zachodzi za pośrednictwem platformy, która spełnia jedynie funkcje mediacyjne – określa warunki formalne (np. w systemie LendFriend.com). W praktyce spotykamy też inne rozwiązania, np. platformy kooperujące z instytucjami kredytowymi (będące zwykle inicjatorami wdrożeń), które z kolei udzielają pożyczek, jak w hiszpańskim banku regionalnym CajaNavarra.

W odniesieniu do celu udzielanych pożyczek, głównych grup pożyczkobiorców, analizowane systemy rozdzielane są zwykle na dwie kategorie: biznesowe, kierowane do sektora MSP (m.in. Lendable.co.uk) i konsumencie (np. LendingClub.com), czy czym często platformy elektroniczne łączą obie grupy. Wśród konsumenckich wydzielały modele pożyczek studenckich (Sofi.com, Lendkey.com), finansowania zakupu samochodów (*automotive financing*), np. DriverUp.com, Chenengdai.com. Odrębną kategorią są platformy finansowania nieruchomości (Dziuba, 2017), określane jako *P2P Real Estate*, m.in. Lendinvest.com, OctopusProperty.com, w tym według różnych typów nieruchomości – komercyjne (Money360.com), finansowania rezydencji (AssetAvenue.com) czy budynków wielorodzinnych. Spośród innych typów wyróżnić można:

- model pożyczek w kryptowalutach (*bitcoin-based lending model*), reprezentowany np. w systemach BTCJam.com, StemFund.com;
- rynki pożyczkowe dla franszuzobiorców (*franchise loan markets*), np. Crowdfanchise.com, Applepiecapital.com;
- systemy z rynkami wtórnymi (*P2P lending model with the secondary market*), Squirrelmoney.co.nz, FundingSecure.com,
- platformy kierowane do różnych grup społecznych i religijnych, m.in. w ramach *islamic finance*, jak Amanah.com.au, EthisCapital.com, Beehive;
- zintegrowane modele pożyczkowe (*integrated lending models*), realizujące zbiór funkcji zbliżonych do usług bankowych, jak w systemie Holvi.com,

a dla potrzeb użytkowników tworzone są również mobilne systemy pożyczkowe (*mobile device based lending*), np. Nonobank.com.

Upowszechnianie i rozwój systemów *social media* skutkowało projektowaniem kolejnych typów *P2P lending*, w tym dostępnych również poprzez takie sieci społecznościowe, jak i wyłącznie w badanym środowisku, np. zorientowanych na media społecznościowe (*social media-oriented crowdlending*), ukierunkowanych *stricte* na potrzeby użytkownika, czego przykładem jest Vouch.com.

4. Wydzielanie segmentu rynkowego

Nie są gromadzone i dostępne globalne statystyki wdrożeń systemów pożyczek bezpośrednich. Można przypuszczać, że w skali świata dokonano już wielu tysięcy takich implementacji, w tym część stanowią dziś systemy nieaktywne.

Dla potrzeb badawczych wydzielono segment rynkowy bezpośrednich pożyczek społecznych. Dokonano identyfikacji takich aktywnych platform, wraz z pozyskaniem skumulowanych wartości udzielanych pożyczek (skumulowanych, tj. zgromadzonych od czasu wdrożenia poszczególnych platform). Statystyki pozyskiwano bezpośrednio ze stron internetowych analizowanych systemów; nie wszystkie z nich udostępniają takie dane, zatem w niektórych przypadkach dokonywano oszacowań, bazując na dostępnej faktografii. Poszczególne wartości z kolei agregowano dla potrzeb uzyskania statystyk globalnych. Badań dokonano według stanu za II kwartał 2017 roku. Nie zajmowano się systemami, które nie bazują na koncepcji crowdfundingu, oferując np. fundusze korporacyjne (jak chińska platforma Chedai.com, finansująca zakup samochodów). Nie były przedmiotem rozważań systemy *invoice trade* (jako model crowdfundingu inwestycyjnego), także „giełdy” kryptowalut (*bitcoin trading platforms*). Nie rozpatrywano platform nieaktywnych; przykładem jest chiński system Tzg.cn, poprzez który (w chwili zamknięcia) już uzyskano skumulowaną kwotę 2,1 miliarda USD. W rozważaniach pominięto też systemy, których domeny wystawiane są na sprzedaż oraz systemy dopiero wdrażane (m.in. Satangdee.com z Tajlandii, GoFinGo.com z Czech).

Dla potrzeb niniejszej pracy udało się zidentyfikować ponad tysiąc systemów, przy czym dla 379 z nich uzyskano statystyki (bezpośrednio z witryn badanych platform, w licznych przypadkach agregując jednostkowe transakcje, albo poprzez własne oszacowania); ze względów organizacyjnych nie jest tu zestawiana ich lista.

5. Wyniki badań

Agregując wartości udzielonych pożyczek z poszczególnych platform, łącznie otrzymano skumulowaną wartość kapitału uzyskaną poprzez bezpośrednie systemy pożyczkowe. Jest ona znacząca w skali świata – to kwota przekraczająca pół biliona USD (557086.102 mln), według stanu na 30 czerwca 2017 roku. Ze względów organizacyjnych nie przedstawiono tu kompletnego zestawienia danych, uwypuklając jedynie wybrane statystyki i tendencje rozwojowe. W tabeli 1 zestawiono statystyki dla dominującej grupy platform. Spośród 15 wymienionych 12 systemów wdrożono w Chinach, a jedynie 3 w USA. Jeszcze kilka lat temu największym rynkiem pożyczkowym były Stany Zjednoczone, obecnie liderem w skali globalnej są Chiny.

	Platformy	Kraj (rok wdrożenia)	Skumulowana wartość pożyczek (mln USD)
1.	Hongling (my089.com) (P2B)	CN (2009)	(**) 38 900.472
2.	LendingClub.com (P2B/P2P)	US (2006)	26 000.000+
3.	Lufax.com (Lu.com) (P2B)	CN (2011)	(*) 20 000.000+
4.	SoFi.com (P2P) (S)	US (2011)	20 000.000+
5.	Xinhehui.com	CN (2013)	(**) 18 436.191
6.	Weidai.com.cn	CN (2013)	(**) 15 605.641
7.	PPmoney.com	CN (2013)	(**) 12 496.290
8.	Xiaoying.com	CN (2014)	(**) 10 943.451
9.	Tuandai.com (P2P)	CN (2013)	(**) 10 907.214
10.	Jbh.com	CN	(**) 10 572.557
11.	Yonghejinrong.com	CN (2014)	(**) 10 113.500
12.	Xiaoniu88.com	CN (2013)	(**) 9 930.149
13.	Eloancn.com	CN (2013)	(**) 9 009.153
14.	Prosper.com (P2P)	US (2006)	9 000.000+
15.	Yidai.com	CN (2009)	(**) 8 748.484

(*) przeliczenia kursów walutowych RMB/USD; (**) szacunki własne; kody krajów: CN – Chiny, US – USA

Tab. 1. Dominujące rynki pożyczkowe (stan za II kwartał 2017). Źródło: opracowanie własne na podstawie statystyk z witryn analizowanych systemów.

Globalnym liderem rynkowym okazała się platforma Hongling Capital (my089.com), wdrożona w 2009 roku. To jeden z najstarszych systemów pożyczkowych w Chinach, obecnie o największych generowanych wartościach. Skumulowana wartość udzielonych pożyczek wzrastała (według danych www.my089.com) od 4.7 miliarda RMB w 1 kwartale 2014 roku, do 35.2 mld (1 kw. 2015), 133.4 mld (1 kw. 2016) i do 226.3 mld RMB (1 kw. 2017), czyli od kwoty ok. 676.6 milionów USD do ponad 32.7 miliardów USD. Rok do roku rozmiary tego rynku powiększały się o 753% (2014/2015), 380% (2015/2016) i o 170% (2017/2016), tj. w latach 2014–2017 o 4847%. Według autorskich badań na dzień 4 kwietnia 2017 roku rozmiary tego rynku wzrosły do 34615.504 milionów USD, zaś na dzień 30 czerwca 2017 była to już kwota 38900.472 mln USD. Wiąże się to z niezwykle chłonnością rynku chińskiego i ogromnym popytem na pożyczki pozabankowe. Liczby zarejestrowanych pożyczkobiorców i pożyczkodawców liczone są w milionach; np. na dzień 28.04.2017 było 1.57 mln inwestorów.

Można powiedzieć, że im większy zakres gromadzonego kapitału, tym uzyskiwany poprzez mniejszą grupę platform (tabela 2). Aż 109 systemów

pozyskało środki po minimum 1 mld USD, nieco większą grupę stanowiły platformy gromadzące środki w zakresie 100–999.000 mln USD, zaś największą systemy z mniejszymi skumulowanymi kwotami, spośród których 28 platform gromadziło kapitał relatywnie niewielki, rzędu kilkuset tysięcy USD. Z kolei 69 platform zgromadziło kapitał poniżej 10 mln USD, w tym kilka nie uzyskało dotąd żadnych środków finansowych; są to systemy nowo wdrażane (Xavin.eu, HomeFunded.com, VestMunity.com).

Wyszczególnienie	Skumulowany kapitał (mln USD)	Liczba badanych platform
10 mld i powyżej	193975.316	11
5 mld – 9,999.999	128888.947	18
1 mld – 4,999.999	185500.372	80
100 mln – 999.999 mln USD	45835.566	133
0 – 99.999 mln USD	2885.901	127
Łącznie	557086.102	369

Tab. 2. Zakres gromadzonego kapitału w systemach P2P lending. Źródło: opracowanie własne.

Wskazana zależność uwidaczniana jest dla wszystkich zestawionych krajów (jako lokalizacji wdrożeń). W przypadku Chin nadreprezentowane są systemy z wartościami co najmniej 1 mld USD. Dla porównania, rozmiary segmentu rynkowego P2P lending w tym kraju za rok 2005 szacowano (Deer, Mi, Yuxin, 2015, s. 5) na 20–40 mld USD.

Spośród 109 platform, które udzieliły pożyczek na kwotę co najmniej jeden mld USD zidentyfikowano 80 z rynku chińskiego (ok. 73,4% podzbioru)². Brytyjski system Zopa.com – najwcześniej w świecie wdrożona platforma pożyczkowa (w 2005 roku) – rankingowany jest „dopiero” na 49. miejscu w skali świata, z kwotą ponad 3,1 mld USD.

Platformy do niedawna najbardziej znane i popularne (w krajach zachodnich) uzyskiwały skumulowane wartości pożyczek najczęściej z zakresu 100 mln–999 mln USD. Z tej grupy można wymienić np.: Upstart.com z rynku USA (750 mln USD), niemiecki Auxmoney.com (636.523 mln USD), brytyjski Wellesley.co.uk (613.205), kanadyjski Borrowell.com (500+), francuski Younited-Credit.com (494.093) czy łotewski Mintos.com (281.550).

Dominującym rynkiem pożyczek społecznościowych okazują się Chiny, „zgarbiając” niemal $\frac{3}{4}$ globalnego udziału, a dwa kraje – Chiny i USA – łącznie przejmują ponad 93% rynku. Wyróżniona w tabeli 3 ósemka krajów wygenerowała strumień wartości przekraczający 0,5 bln USD (550338.783 mln USD). Ci liderzy rynkowi udzielili ok. 98,6% światowych pożyczek społecznościowych, co oznacza, że na pozostałą liczną grupę krajów³ przypada tylko 1,4% udział.

Lp.	Wyszczególnienie	Skumulowany kapitał (mln USD)	%
1.	Chiny (z Hongkongiem)	410982.809	73.8
2.	USA	108892.142	19.5
3.	Wielka Brytania	17379.169	3.1
4.	Niemcy	4091.767	0.7
5.	Kanada	3500.000	0.6
6.	Indie	2452.330	0.4
7.	Singapur	1727.824	0.3
8.	Korea Pd.	1312.742	0.2
9.	Pozostałe kraje	6747.319	1.4
	Łącznie:	557086.102	100.0

Tab. 3. Ranking krajów według gromadzonego kapitału w systemach P2P lending. Źródło: opracowanie własne.

Zakres wdrożeń systemów *P2P lending* jest jednak znacznie szerszy. W badaniach pozyskano statystyki dla 43 krajów, jednak implementacji takich platform dokonano też w kilkudziesięciu innych krajach świata. Ponadto liczne systemy tworzone są dla potrzeb grup krajów; np. Afluenta.com to sieć pożyczkowa dla krajów Ameryki Łacińskiej: Argentyny, Peru, Kolumbii i Brazylii.

Systemy wdrożone w Polsce łącznie uzyskały skumulowaną kwotę ok. 110 mln USD, co stanowi tylko niecałe 2 promile globalnego strumienia wartości *P2P lending*⁴. Dominującym takim podmiotem jest Kokos.pl, generujący 37% krajowych pożyczek społecznościowych.

6. Implikacje rozwojowe

Systemy *P2P lending* bez wątpienia wywierają pozytywny wpływ na procesy rozwojowe gospodarki. Jako jedna z form crowdfundingu usprawniają gospodarkę m.in. poprzez tworzenie nowych miejsc pracy (Dziuba 2015); sfinalizowane projekty umożliwiają ich autorom realizację nowych przedsięwzięć/inwestycji, w tym z pozyskiwaniem nowych pracowników. Z drugiej strony, inwestorzy zyskują na udzielanych pożyczkach. Raport Crowdfund Capital Advisors (2014) wskazuje na szereg pozytywnych implikacji analizowanych systemów dla rynku pracy.

Analizowane platformy sporadycznie udostępniają statystyki dotyczące tworzenia nowych miejsc pracy. W badaniach udało się pozyskać takie informacje jedynie dla kilku systemów⁵: pożyczki udzielone poprzez system WorldVisionMicro.org pozwoliły na utworzenie 1,4 miliona miejsc pracy; w przypadku Yunussb.com było to 15000 miejsc pracy; CNIgroup.org – 4664

(w ciągu 5 lat); Lendahand.com – 3407, zaś MicrofinanceIreland.ie 3210 miejsc pracy.

Obserwowalna jest redukcja kosztów, skutkiem eliminacji szeregu wydatków powiązanych z „tradycyjnymi” pożyczkami bankowymi (m.in. koszty utrzymania oddziału bankowego i związane z personelem). Do istotnych korzyści społeczno-ekonomicznych zaliczamy również (Oxera, 2016, s. 10):

- tworzenie konkurencyjnej oferty produktowej dla pożyczkobiorców (w kategoriach szybkości dostępu, prostoty i wersji produktów finansowych);
- prezentowanie nowej, kuszącej opcji dla inwestorów detalicznych (w kategoriach płynności, ryzyka i zwrotu z inwestycji);
- efektywność *P2P lending* jako formy finansowego pośrednictwa; platformy oferują nowe formy interakcji między użytkownikami IT, relatywnie efektywne (zwłaszcza przy dostępie dużej liczby „małych” użytkowników).

Wnioski te potwierdzają również badania empiryczne. Przykładowo, użytkownicy systemu FundingCircle w badaniach ankietowych (CEBR 2016, s. 14–15) wskazywali jako główne determinanty uczestnictwa w takich rynkach: szybkość realizacji procesów (31% respondentów), prostotę użyczenia kapitału (28%) i konkurencyjne oprocentowanie (10.5%); identyfikowano też m.in. sam udział w sieci społecznościowej i jakość obsługi konsumenta; 72% spośród badanych informowało o uzyskiwaniu pożyczki z FundingCircle szybciej, aniżeli od innych dostawców usług. Zbieżne są również wyniki badań YouGov i Deloitte (Tomlinson, Foottit i Doyle, 2016, s. 23 i 28); dla pożyczkobiorców kluczowymi korzyściami są: szybkość (łatwość) procesu aplikacyjnego (81% respondentów), szybkość procesu decyzyjnego oraz udogodnienia platform (po 72%), konkurencyjność oprocentowania (69%). Z kolei inwestorzy wskazują na wyższe zwroty z inwestycji (77%), dostęp do nowej metody pożyczania/inwestowania (71%), łatwość użycia (68%) czy udogodnienia platform (62%).

7. Podsumowanie

Analizowane rynki pożyczkowe możliwe były do zaistnienia dzięki rozwojowi technologii, ukierunkowanej na potrzeby użytkowników IT (prosumentów).

Platformy *P2P lending* umożliwiają szerszy dostęp do kapitału i generują istotne wartości, jak wykazano, w skali świata uzyskując skumulowany kapitał przekraczający pół biliona USD. Z drugiej strony, jest to niewielki udział w relacji do strumienia pożyczek/kredytów bankowych (Milne i Parboteeah, 2016). Jak wynika z innych danych (Myers, 2015), w roku 2015 zidentyfikowano ponad 1300 alternatywnych rynków pożyczkowych, konkurujących „zaledwie” o ok. 1% udział rynkowy, podczas gdy pozostałe 99% tego udziału wynikało z działalności banków (w liczbie 6,5 tysiąca).

Systemy *P2P lending* stwarzają dostęp do wyższego oprocentowania, w relacji do pożyczek z tradycyjnych instytucji finansowych, ale są bardziej ryzykowne. Spośród oferowanych korzyści wskazuje się m.in. na redukcję kosztów. Pogłębienia korzyści oczekuje się od rozwoju pożyczkowego modelu *blockchain crowdfunding*, zaimplementowanego m.in. w systemach Othera.com.au i Sikoba.com, umożliwiających transparentną i natychmiastową realizację kontraktów, przy znaczącej redukcji kosztów transakcyjnych. Stwarza to istotne wyzwania w zakresie projektowania takich systemów i zarządzania procesami komunikacji.

Przypisy

- ¹ W przypadku mikrokredytów platformy tworzą pośrednie połączenia pożyczkobiorców i pożyczkodawców poprzez lokalnych pośredników (przedstawicieli).
- ² Prócz wymienionych w tabeli 1 są to między innymi: Cgtz.com (8553.836 mln USD), Ppdai.com (8284.812), Niwodai.com (7988.303), Rmbbox.com (7721.497), Nonobank.com (6726.367), Iqianjin.com (6377.556), Jinxin99.cn (5994.888), Touna.com (5883.673), Gkkxd.com (5881.320), Yirendai.com (5778.397), Hairongyi.com (5510.512), Fengjr.com (5000). Pozostała grupa systemów z wartościami co najmniej 1 mld USD to 56 innych platform chińskich, 16 wdrożonych w USA, 5 w Wielkiej Brytanii oraz jednostkowe z Niemiec, Kanady, Singapuru, Indii i Hongkongu.
- ³ Grupę „pozostałe” tworzą 34 kraje, w tym: Australia, Japonia, Francja, Nowa Zelandia, Łotwa, Szwajcaria, Finlandia, Hiszpania, Tajwan, Holandia, Ukraina, Estonia, Izrael, Chile, Meksyk, Polska, Argentyna, Dania, Włochy, Irlandia, Belgia, Litwa, Brazylia, Szwecja, Słowacja, Portugalia, Jordania, Indonezja, Bułgaria, Austria, Gruzja, RPA, Czechy i Chorwacja.
- ⁴ Statystyki uzyskano dla 10 następujących krajowych systemów pożyczkowych: Kokos.pl, Finansowo.pl, Zakra.pl, Sekrata.pl, Zakramini.pl, CapitalClub.pl, Emonero.pl, AppleCredit.pl, Lorak.pl, Pożyczkolandia.pl.
- ⁵ Faktycznie są to systemy mikro-pożyczkowe, jednak w kontekście prowadzonych badań nie ma to istotnego znaczenia

Bibliografia

- CCA (2014). *How Does Crowdfunding Impact Job Creation, Company Revenue And Professional Investor Interest?* Crowdfund Capital Advisors, <http://www.crowdfundcapitaladvisors.com>.
- CEBR (2016). *Small Business, Big Impact. The changing face of business finance. Evidence from Funding Circle*. London: Centre for Economics and Business Research (CEBR).
- Deer, L., Mi, J. i Yuxin, Y. (2015). *The rise of peer-to-peer lending in China: An overview and survey case study*. London: The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), www.accaglobal.com.
- Dziuba, D.T. (2017). *Ekonomika crowdfundingu nieruchomości. Wprowadzenie do badań*. Warszawa: Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.
- Dziuba, D.T. (2016). *The Economics of Crowdfunding. Current Research Issues*. Warszawa: Wydawnictwo Drugie.
- Dziuba, D.T. (2015). *Ekonomika crowdfundingu. Zarys problematyki badawczej*. Warszawa: Difin.

- Galloway, I. (2009/2010). Peer-to-Peer Lending and Community Development Finance. *Community Investments*, 21(3).
- Milne, A. i Parboteeah, P. (2016). *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*. ECRI Research Report No. 17. Brussels: European Credit Research Institute, May.
- Mitręga-Niestrój, K. (2012). Bankowość P2P jako alternatywa dla tradycyjnych banków detalicznych. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Section H, XLIV*(4), 601–608.
- Moeninghoff, S.C. i Wieandt, A. (2013). The Future of Peer-to-Peer Finance. *Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung*, August/September, 466–487.
- Opportunities and Challenges in Online Marketplace Lending*. U.S. Department of the Treasury, May 10, 2016.
- Oxera (2016). *The economics of peer-to-peer lending*. Report prepared for the Peer-to-Peer Finance Association. Oxera.com, September.
- PwC (2015). *Peer pressure. How peer-to-peer lending platforms are transforming the consumer lending industry*. PricewaterhouseCoopers (PwC), February.
- Roure, de C., Pelizzon, L. i Tasca, P. (2016). *How does P2P lending fit into the consumer credit market?*; Discussion Paper No. 30, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main.
- Tomlinson, N., Footitt, I. i Doyle, M. (2016). *A temporary phenomenon? Marketplace lending. An analysis of the UK market*. London: Deloitte LLP.

Źródła internetowe:

- CNIGroup.org; <https://www.cnigroup.org/> (dostęp: 5.09.2017).
- Hongling Capital; <https://www.my089.com/disclosure/statistics/> (dostęp: 30.06.2017).
- Lendahand.com; <https://www.lendahand.com/> (dostęp: 5.09.2017).
- MicrofinanceIreland.ie; <https://www.microfinanceireland.ie/> (dostęp: 5.09.2017).
- Myers Ch., *For Alternative Lenders To Be Successful, Differentiation Is Key*. Forbes, 15 October 2015, <https://www.forbes.com/sites/chrismyers/2015/10/15/> (dostęp: 5.09.2017).
- WorldVisionMicro.org; <https://www.worldvisionmicro.org/> (dostęp: 5.09.2017).
- Yunusssb.com; <https://www.yunusssb.com/> (dostęp: 5.09.2017).