

FINANCOVÁNÍ SME POMOCÍ P2P ÚVĚRŮ V ČESKÉ REPUBLICĚ A V DALŠÍCH VYBRANÝCH STÁTECH

Lenka Říhová

Abstrakt

Konkurenceschopné mikropodniky a malé a střední podniky (dále označovány jako SME), jsou nedílnou součástí dobře fungujícího tržního hospodářství. Tyto podnikatelské subjekty mají s ohledem na svou samostatnost a flexibilitu, schopnost uspokojit individuální požadavky, které jsou často finančně nezajímavé a nedosažitelné pro větší podniky. Klíčovou otázkou pro SME ovšem zůstává jejich financování. Rozvoj technologií přinesl novou formu financování a to P2P úvěry. Jedná se o druh platformy neboli elektronického tržiště, kde se věřitelé setkávají přímo s dlužníky. Přestože tento koncept vznikl teprve v roce 2005 ve Velké Británii, můžeme pozorovat významný růst objemu úvěrů zprostředkovaných přes P2P platformy. Spolu s růstem objemu úvěrů se zároveň začínají objevovat i rozdílné tendence vývoje tohoto trhu v jednotlivých zemích. Cílem této práce proto je identifikace specifík vývoje trhu P2P úvěrů pro SME ve vybraných zemích světa. Mezi posuzovanými zeměmi je Velká Británie jakožto země, kde P2P platformy vznikly, USA, dále Čína pro svou zásadní kulturní i tržní odlišnost a Česká republika, kde se začaly využívat P2P platformy až od roku 2011. Výběr České republiky byl proveden i na základě vysokého podílu podnikatelů (OSVČ) na aktivním obyvatelstvu v komparaci s ostatními zeměmi EU-15. Průměrný země EU-15 je v období let 2011 – 2015 stabilních 12 %, oproti tomu v České republice se jedná o 18–19 %. Použitou metodou pro dosažení stanoveného cíle je analýza dostupných dat. Z provedené analýzy vyplynuly zásadní odlišnosti P2P platform ve sledovaných zemích. V Číně se do platform P2P transformovaly subjekty, které i dříve poskytovaly úvěry, ovšem v rámci šedé ekonomiky. Čínský trh P2P platform je také unikátním spojením online a offline prostoru. Oproti tomu situace P2P platform ve Velké Británii a USA má obdobné charakteristické rysy s platformami v České republice. Ovšem v České republice jsou P2P platformy spíše komplementem k tradičním cestám financování podnikání.

Klíčová slova

Malé a střední firmy, financování, úvěr, P2P.

Klasifikace JEL

D92, G23, G21

Úvod

Stěžejní problém mikropodniků a malých a středních podniků (dále označovány jako SME), napříč celým světem, dlouhodobě zůstává otázka financování. Mikropodniky a SME, stejně jako velké podniky, potřebují dostatečné volné finanční prostředky k realizaci široké škály podnikatelských záměrů. Finanční prostředky jsou potřebné k překlenutí krátkodobého výkyvu cash flow, doplnění zásob, oprav, až po výše zmíněné inovace. Ovšem pro mikropodniky a SME je získání finančních prostředků mnohdy náročnější. Důvodů, proč tomu tak je, je několik. Mikropodniky a SME jsou více informačně neprůhledné, čímž i více riskantní v komparaci s velkými firmami. Dále nemohou vydávat akcie apod. Jsou tedy oproti velkým podnikům i více závislé na financování skrze bankovní sektor.

Na trhu je nabízena celá řada podnikatelských úvěrů, ale získat je, může být pro SME či mikropodnikatele mnohdy až nemožné (Říhová, 2016). Důvodem může být vyhlídka nízké ziskovosti. Banky se brání vysoce rizikovým profilům, což je legitimní postoj s ohledem na informační neprůhlednost tohoto druhu podniků (viz mimo jiné Stiglitz a Weiss, 1981). Limitujícím faktorem může být i nedostatečná podnikatelská historie či její úplná absence v případě start-upů. Postupně dochází ve vyspělých ekonomikách k poklesu podílu bank na zprostředkování finančních transakcí a naopak roste podíl nebankovních finančních zprostředkovatelů. Například podíl bank na zprostředkování finančních transakcí se v České republice z cca 90 % v roce 2000 snížil na 80 % v roce 2010 (Revenda, 2012).

V případě, že podnikatel nezíská podnikatelský úvěr, může využít novější druh financování podnikatelských aktivit, kterým je P2P financování (někdy označovaného jako Peer-to-Peer lending P2P, people to people, apod.), jehož podstata spočívá ve virtuálním setkání věřitele a dlužníka díky unikátní platformě. Tato forma financování má tedy přímou návaznost na rozmach Webu 2.0. P2P lending je tak relativně novou cestou, jak získat úvěr přímo od věřitele. Prostředníkem se nestává banka, ale platforma neboli tržiště, kde se mohou virtuálně setkat věřitelé s dlužníky. Dochází tak i k minimalizaci nákladů a dlužníci zde mohou získat nižší úrokové sazby než u bankovních institucí. P2P lending funguje na bázi internetové aukční síně, kde dochází k dražbě finančních prostředků.

Jedním z hlavních problémů u P2P lending je informační asymetrie mezi dlužníkem a věřitelem. Věřitel nezná důvěryhodnost dlužníka a naopak. Takováto asymetrie informací může mít za následek nežádoucí výběr (Akerlof, 1970) a morální hazard (Stiglitz a Weiss, 1981).

Koncept P2P platformy vznikl v Británii (ZOKA) v roce 2005 a za rok 2013 byly prostřednictvím něj zprostředkovány úvěry za 1,7 miliardy dolarů a v USA za 2,4 miliardy. V komparaci například s bankovním úvěrováním jde sice o zanedbatelné číslo, ovšem objem úvěrů přes P2P platformy stále prudce roste.

Zároveň s růstem objemu úvěrů zprostředkovaných přes P2P platformy se začínají objevovat i rozdílné tendence vývoje tohoto trhu v jednotlivých zemích.

Cílem této práce proto je identifikace specifík vývoje trhu P2P úvěrů pro mikropodniky a SME ve vybraných zemích světa. Mezi posuzované země jsou vybrány USA, Velká Británie jakožto země, kde P2P platformy vznikly. Dále Čína pro svou zásadní kulturní i tržní odlišnost a Česká republika, kde se začaly využívat P2P platformy až od roku 2011. Výběr České republiky byl proveden i na základě vysokého podílu podnikatelů na aktivním obyvatelstvu v komparaci s ostatními zeměmi EU-15. Průměrný podíl OSVČ na ekonomicky aktivním obyvatelstvu zemí EU-15 je v období let 2011 – 2015 stabilních 12 %, oproti tomu v České republice se jedná o 18–19 % (vlastní propočty). Použitou metodou pro dosažení stanoveného cíle je analýza dostupných dat.

Práce je členěna do čtyř částí. První částí je úvod do problematiky. Navazující druhá část je zaměřena na situaci P2P platform v České republice. Třetí část práce vymezuje situaci P2P úvěrů v USA, Velké Británii a Číně. Závěrečná, tedy čtvrtá závěrečná část obsahuje sumarizaci poznatků a závěry práce.

1. P2P lending v České republice

Historie P2P lending v České republice je mnohem kratší, než je tomu u USA či Velké Británie. Počátek P2P platform se datuje k roku 2011, kdy vznikl Bankerat, tedy o šest let později než ve Velké Británii.

Obdobně jako na zahraničních portálech P2P i na P2P portálech v České republice dochází ke střetu dvou skupin uživatelů. Jedná se o žadatele o úvěr – dlužníky, kteří si vybírají nejlepší nabídku (nabídky) na úvěr. Druhou skupinou uživatelů jsou investoři – věřitelé, kteří hledají vysoké zhodnocení svých volných finančních prostředků a dávají nabídky na úvěr žadatelům.

Princip přesného fungování lze ilustrovat pomocí platformy Bankerat. V momentě, kdy žadatel o úvěr přijme nabídku od vybraného věřitele, Bankerat z pozice administrátora prověří bonitu žadatele. Následuje schválení úvěru věřitelem a převedení peněz dlužníkovi. Bankerat zajišťuje

administraci úvěru až do jeho úplného splacení (včetně účtování plateb, zasílání upomínek, kontaktování dlužníků atd.). V případě zprostředkování u Bankerat administrátorovy od věřitele náleží odměna za administraci úvěru ve výši 1 % z aktuální dlužné částky za každý započatý rok trvání smlouvy o půjčce (to znamená do případného zesplatnění úvěru).

Celkově lze říci, že P2P úvěry v České republice inklinují k vyšší úrokové sazbě, než je tomu u tradičních bankovních úvěrů či P2P úvěrů v zahraničí. Značná část úvěrů je nezajištěná, věřitelé pak logicky nesou značná rizika. V případě, že malý podnik nemůže provést platby včas, věřitelé mají často svázané ruce.

Podíl nesplacených úvěrů je závislý na typu úvěru. Například v případě Bankerat je nejnižší podíl nesplacených úvěrů u úvěru typu N (úvěr se zástavou nemovitosti), nejvyšší je tento podíl u úvěru typu D (úvěr bez doložení příjmu a bez doložení registrů). Tuto skutečnost odráží výše roční úrokové sazby, která je nejnižší u úvěru typu N (v průměru okolo 20 % p. a.) a nejvyšší u úvěru typu D (v průměru okolo 65 % p. a.). (Bankerat, 2016)

Ve spojitosti s rizikem jsou i vyšší míry úroku, které mohou dosáhnout i 55 % p.a. V případě Bankeratu nejsou výjimkou ani žádosti o úvěr z důvodu umoření předchozích úvěrů, popřípadě exekucí.

P2P úvěry tak nabývají významu pro podnikatele, kteří nemohou doložit podnikatelskou historii, ale přesto potřebují externí financování svého podnikatelského záměru i přes vysoké úročení. V tuto chvíli je tedy úloha P2P úvěrů pro financování podnikání v České republice spíše komplementační v komparaci s tradičními cestami financování. P2P je zajímavý nástroj pro mikropodniky a SME, jako doplněk k jejich bankovnímu financování.

Určitou skepsi může vyvolávat konzervativnost českého prostředí i možná budoucí regulace nového druhu investic, v důsledku obav Evropské Unie z financování terorismu (Hampl, 2016).

Vzhledem k poměru objemu realizovaných úvěrů skrze P2P oproti objemu úvěrů na bankovním trhu, P2P lending bankovnímu trhu nekonkuruje. Budoucnost nového druhu financování ovšem není jistá, obzvláště s přihlédnutím k úvaze, že technologie mohou dobře sloužit jako transakční systémy, systémy na agregaci nabídky a poptávky, ale bankovní systém jako takový nenahradí. Ostatně systémy, kdy si lidé půjčují navzájem, existují dlouho (Singer, 2016). Nadále je k predikci budoucího vývoje nedostatek empirických důkazů (Kohout, 2016). Opomenout ale nelze

ani dostatek financí evropských a amerických bank, které zajistí pokračující nízké úrokové sazby (Kohout, 2016).

Dalším příkladem této platformy v České republice je Zonky (100 % vlastněná fondem PPF), která poskytuje úvěr do maximální výše 600 000 Kč s ročním úrokem od 5,99 %.

Zásadním rozdílem mezi Zonky a Bankerat je, že hodnocení rizikovosti zájemce o úvěr přebírají u Bankeratu věřitelé, kteří v aukci nabízejí úrokovou sazbu, za kterou jsou v závislosti na svém subjektivním pocitu či metodě hodnocení rizikovosti projektu ochotni nabídnout.

Zonky rovněž využívá scoringový model Home Creditu¹, díky němuž dosahuje nižší úrovně defaultů než je v bankách u spotřebitelských úvěrů běžné (Kalouš a Šimůnek, 2015). V případě platformy Zonky plyne odměna administrátora od věřitele 1 % a od dlužníka ve výši 2 % z celkové výše zprostředkovaného úvěru.

V České republice jsou P2P platformy registrovány u ČNB jako poskytovatelé platebních služeb malého rozsahu², ovšem P2P úvěry nejsou pojištěné v rámci Garančního systému finančního trhu.

V současné době jsou P2P úvěry poskytovány především fyzickým osobám. Přičemž pouze dvě se zaměřují pouze na poskytování úvěrů firmám a podnikům, jedná se o P2P Finance CZ, s. r. o. a SymCredit, s. r. o., bližší informace k těmto platformám jsou uvedeny v tabulce č. 1 níže.

¹ Home Credit je majitelem Zonky.

² K 3. 12. 2015 eviduje ČNB 116 těchto subjektů viz.

https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB33.SUBJECTS_COUNTS_DETAIL?p_lang=cz&p_DATUM=03.12.2015&p_ses_idx=184

Tabulka č. 1 Seznam vybraných P2P platforem s cílením na mikropodniky a malé a střední podniky v České republice

Název	Odkaz na webovou stránku	Doplňující informace
P2P Finance CZ, s. r. o.	https://www.pujcmefirme.cz/	Počátek v roce 2014. Úvěry do výše 10mil. Kč. Podmínky pro žádost o zprostředkování poptávky o úvěru: Roční obrat min. 1mil. Kč; Doložení finančních výkazů za poslední 2 účetní období (rozvaha + výsledovka); Firma není v insolvenčním řízení a nejsou na ni vedeny exekuce, a to ani na osoby vlastníků a statutárních orgánů; Sídlo firmy v České republice; Zajištění úvěru - minimálně ručení vlastníka/vlastníků firmy.
SymCredit, s. r. o.	https://www.symcredit.com/	Podmínky pro žádost o zprostředkování poptávky o úvěru: Sídlo firmy v České republice; Registrace u obchodního rejstříku či živnostenského úřadu; Podnik s tříletou historií (výjimku tvoří ručení nemovitostí); Trvalý pobyt ředitele firmy v České republice, Bezdlužnost (žádné nevyrovnané závazky ze soudních sporů, pokut a exekucí); Žádné daňové závazky po splatnosti; Čistá kreditní historie; V některých případech je vyžadována osobní garance ředitelů či akcionářů firmy.

Zdroj: P2P Finance CZ, s. r. o. (<https://www.pujcmefirme.cz/>) a SymCredit, s. r. o. (<https://www.symcredit.com/>)

Situace P2P platforem v České republice je specifická především z důvodu cílení služeb. P2P platformy jsou zaměřeny hlavně na zprostředkování úvěrů fyzickým osobám, jedná se tedy o období spotřebitelského úvěru. Z důvodu nižšího množství P2P platforem pro podnikatele je i P2P úvěr spíše komplementem ke klasickým bankovním úvěrům pro podnikatele.

2. P2P lending zaměřené na podnikatele ve světě

Ve světě objem P2P aktivit rapidně vzrostl a to z relativně nízkého základu. Například ve Velké Británii se objem úvěrů zdvojnásobil každý rok a to v posledních čtyřech letech (Peer-to-Peer Finance Associate, 2015).

Velká Británie a USA

USA spolu s Velkou Británií jsou průkopníky v P2P úvěrech, z tohoto důvodu dnes existuje celá řada platforem, které jsou aktivní na tomto trhu v USA, stejně jako ve Velké Británii. Jednou z největších P2P platforem v USA je Lending club, který ale primárně nebyl zaměřený na zprostředkování úvěrů pro mikropodniky a SME, ale na zprostředkování úvěrů pro spotřebitele se zvláštním apelem na studentské půjčky. Přesto v současné době zprostředkovává pro mikropodniky a SME úvěry s ročním úrokem s mediánovou hodnotou 15,61 % a to v letech 2007 až 2014 (Nowak et al, 2015).

Největším rozdílem mezi trhem ve Velké Británii a USA je, že v USA je značný podíl věřitelů ve formě institucí, jako jsou i banky (Milne a Parboteeah, 2016). To je pro Evropský trh prozatím nezvyklé, stejně tak, jako skutečnost, že v Evropském prostředí P2P platformy zpravidla nebývají provozovány bankami.

Jak již bylo uvedeno výše, celý koncept P2P aktivit vnikl ve Velké Británii (ZOKA) v roce 2005 a za rok 2013 byly prostřednictvím něj zprostředkovány úvěry za 1,7 miliardy dolarů a v USA za 2,4 miliardy. V komparaci například s bankovním úvěrováním jde sice o zanedbatelné číslo, ovšem objem půjček přes P2P lending stále prudce roste.

V současné době v rámci Evropy disponuje Velká Británie stále největším počtem P2P platforem. V celkovém počtu P2P platforem Velkou Británii následuje Španělsko, Francie, Nizozemí a Německo. Přičemž v roce 2015 a za první čtvrtletní roku 2016 přibližně 12,5 % objemu půjček zprostředkovaných pomocí P2P bylo poskytnuto mikropodnikům a SME (Milne a Parboteeah, 2016).

Seznam vybraných platforem a jejich charakteristik, zabývajících se P2P úvěry pro podnikatele v USA a Velké Británii obsahuje tabulka č. 2 níže.

Tabulka č. 2 Seznam vybraných P2P platforem s cílením na mikropodniky a malé a střední podniky ve Velké Británii a USA

Název	Odkaz na webovou stránku	Doplňující informace
Funding Circle	https://www.fundingcircle.com/uk/	Úrokové sazby v rozmezí 8,4 % - 18,1 %. Oblast působnosti: Velká Británie, USA, Španělsko, Nizozemí a Německo.
RateSetter	https://www.ratesetter.com/	Počátek v roce 2010. Mikropodniky a malé a střední podniky tvoří cca 17 % dlužníků. Působnost: Velká Británie.
ThinCats	https://www.thincats.com/	Počátek v roce 2011. Působnost: Velká Británie.

Zdroj: Funding Circle (<https://www.fundingcircle.com/uk/>), RateSetter (<https://www.ratesetter.com/>) a ThinCats (<https://www.thincats.com/>).

Ve Velké Británii dohled na P2P půjčkami zajišťuje Financial Conduct Authority (FCA).

Hlavním identifikovaným specifickým P2P platforem v USA je značný podíl věřitelů ve formě institucí, jako jsou i banky. To je pro Evropský trh prozatím nezvyklé, stejně tak, jako skutečnost, že v Evropském prostředí P2P platformy zpravidla nebývají provozovány bankami.

Čína

Čína je oproti USA, Velké Británii nebo České republice naprosto odlišným trhem, což vyplývá nejen z vyspělosti ekonomiky, ale i naprosté odlišnosti kultury a dalších faktorů. Zároveň je vývoj a přístup k systému P2P půjček v Číně naprosto odlišný, od ostatních států světa.

Z odhadů vyplývá, že objem P2P půjček v roce 2015 mohl být ve stejné výši, jako je tomu v USA, ovšem na rozdíl od USA se nyní čínská vláda snaží aktivně podporovat P2P půjčky a obzvláště pak P2P půjčky živnostníkům, mikropodnikatelům a SME. Cílem je, aby bylo 20–40 % poskytnutých P2P půjček poskytnuto právě podnikatelům (Deer, Mi a Yuxin, 2015). Podpora malého podnikání je přitom logickým krokem, obzvláště při zohlednění skutečnosti, že HDP v Číně má od roku 2011 klesající charakter (Trading Economics, 2016). Podpora podnikání by tak mohla zapříčinit větší výstupy podnikatelů, tedy v agregované rovině růst HDP.

Na druhou stranu je nutné upozornit, že rychlý růst objemu P2P půjček v Číně směřovaných jak pro podnikatele, tak pro domácnosti může být v důsledku toho, že někteří věřitelé P2P půjček

dříve také poskytovali půjčky, ale spíše v rámci stínové ekonomiky³. V rámci Čínské lidové republiky je možné hovořit až o malých neformálních bankách (Deer, Mi a Yuxin, 2015).

Za předpokladu, že se opravdu vybrané malé neformální banky, díky možnosti P2P půjček, začaly využívat oficiální cesty, jak půjčovat peníze, pak je snaha čínské vlády o podporu P2P půjček naprosto logickým krokem. Tyto subjekty tak vystoupí ze stínové ekonomiky. Tato transformace je užitečná jak pro stát z důvodu větší transparentnosti, tak pro dlužníky z důvodu právní ochrany.

Unikátní je spojení online a offline prostředí u P2P úvěrů v Číně. Některé subjekty zprostředkovávající P2P platformu totiž zároveň mají i pobočky v jednotlivých městech či regionech. Tento systém se pak může zdánlivě podobat bankovnímu systému, ovšem není tomu tak, klasická platforma zůstává.

Jedním z poskytovatelů P2P úvěrů, který zároveň využívá i offline prostředí je CreditEast. CreditEast cílí především na mikropodniky, SME a zemědělce a na trhu se pohybuje již od roku 2006. Důvodem využití offline prostředí je podle Chen Huan, ředitele strategie CreditEast, skutečnost, že jen malá část věřitelů je schopna posoudit rizikovost dané online půjčky (Deer, Mi a Yuxin, 2015).

Díky spojení online a offline prostředí tak může docházet k minimalizaci rizika neuvážené investice jedince. Diskutabilní ovšem zůstává, zda a do jaké míry zaměstnanci poboček intervenují při komunikaci s potenciálním věřitelem, zda neupřednostňují nějaký typ dlužníků podle vlastní subjektivního dojmu apod. V případě, že potenciální věřitel, například jedinec s průměrným příjmem, který chce investovat své našetřené peníze a nedokáže sám vyhodnotit či pochopit tento systém půjček, zůstává otázkou, zda by na tomto trhu měl provádět operace nebo využít bankovního systému.

Další P2P platformy, které se soustředí na zprostředkování P2P půjček mezi věřiteli a dlužníky, v podobě mikropodniků a malých a středních podniků jsou zobrazeny v tabulce č. 3 níže.

³ Stínová ekonomika, někdy také označována jako „neoficiální“, „skrytá“, „podpovrchová“ apod. je tou částí ekonomiky, která se vyhýbá státní regulaci nebo zdanění (Jurečka a kol., 2010).

Tabulka č. 3 Seznam vybraných P2P platform s cílením na mikropodniky a malé a střední podniky v Číně

název	Odkaz na webovou stránku	Doplňující informace
Dianrong.com	https://www.dianrong.com/	Počátek 2013. Úrokové sazby v rozmezí 8 % - 20 %. Délka úvěru je od 1 měsíce po 1 rok.
Jimu	https://www.jimu.com/	Počátek 2013. Největší počet zprostředkovaných půjček je pro mikropodniky a SME.

Zdroj: Deer, Mi a Yuxin, 2015. The rise of peerto-peer lending in China: An overview and survey case study. ACCA a dále Dianrong.com (<https://www.dianrong.com/>) a Jimu (<https://www.jimu.com/>).

Hlavním identifikovaným specifíkem P2P platform v Číně je spojení online a offline prostředí, Offline prostředí má podobu pobočky ve městech či regionech s cílem vysvětlit a pomoc se rozhodnout věřitelům o jejich investicích.

Závěr

Pro mikropodniky a SME nejen ve Velké Británii, ale i v České republice je důležité dosažení potenciálu P2P úvěrů pro podnikatele, respektive jejich přístupu k nim. Podpora podnikání je ostatně i prioritou celé Evropské unie. Cílem této práce proto byla identifikace specifíků vývoje trhu P2P úvěrů pro SME ve výše uvedených zemích a to pomocí analýzy dostupných dat a odborné literatury.

Z analýzy vyplynulo, že přestože jsou P2P platformy využívány napříč celým světem velmi obdobně, jsou znatelné změny v jejich směřování. Velmi specifická situace nastala v Číně, kde se tamní vláda pokouší o zásadní podporu financování podnikání skrze P2P úvěry z důvodu minimalizace stínové ekonomiky. V Číně se tedy do platform P2P transformovaly subjekty, které i dříve poskytovaly úvěry, ovšem v rámci šedé ekonomiky. Čínský trh P2P platform je také unikátním spojením online a offline prostoru. K internetovým platformám se tak přidávají pobočky ve městech či regionech s cílem vysvětlit a pomoc se rozhodnout věřitelům o jejich investicích. Tento směr může být užitečný i v České republice s ohledem na P2P platformy, kde sami věřitelé nabízejí úrok dlužníkovi na základě jejich subjektivního dojmu. V případě využití tohoto modelu v České republice by jak věřitelé, tak dlužníci získali odbornou pomoc, která by mohla snížit riziko pro obě strany.

Oproti tomu situace P2P platform ve Velké Británii a USA je se situací v České republice mnohem bližší, tj. rozvinuté platformy P2P úvěrů pro podnikatele při obdobných podmínkách zprostředkování úvěrů, jako je tomu v České republice. Největším rozdílem mezi trhem ve Velké

Británii a USA je, že v USA je značný podíl věřitelů ve formě institucí, jako jsou i banky. To je pro Evropský trh prozatím nezvyklé, stejně tak, jako skutečnost, že v Evropském prostředí P2P platformy zpravidla nebývají provozovány bankami.

V České republice jsou P2P platformy relativně novinkou a pro financování podnikání se jedná spíše o komplement k tradičním cestám podnikání. Dále P2P úvěrům v České republice chybí právní rámec. P2P platformy jsou sice vedeny ČNB jako Poskytovatelé finančních služeb malého rozsahu, ovšem nejsou pojištěné v rámci Garančního systému finančního trhu.

Zároveň je nutné upozornit, že P2P úvěry s sebou nesou určitá rizika⁴. Jedná se o zvýšené riziko pro věřitele, při vědomém i nevědomém poskytnutí úvěru předluženému dlužníkovi či dlužníkovi v exekuci. Nemusí se ale jednat jen o tyto extrémní případy, opomenout nelze ani riziko selhání v podobě podnikatele, který nemá promyšlený podnikatelský plán. V bankovním sektoru riziko nesou banky, které ale mají relativně propracovaný systém regulace a rizikovým klientům úvěr neposkytnou. V případě úvěru skrze P2P platformu bude případným krachem podniku postižen jak podnikatel a tím i jeho domácnost, tak domácnost věřitele. P2P lending tak znamená jistý přesun rizika z banky na domácnosti. Lze namítat, že věřitel ani dlužník nebyl nijak nucen k realizaci transakce, ale na druhou stranu nelze přehlédnout nízkou regulaci tohoto druhu financování, obzvláště z důvodu asymetrie informací mezi věřitelem a dlužníkem. Navíc, při přecenění plánovaného výnosu mikropodniku či SME a následné poskytnutí úvěru, který podnik nebude moci splácet, může dojít k destabilizaci firmy nebo přímo k jejímu krachu.

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Fiskální politika po ekonomické krizi*“ s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

⁴ Riziko je zde chápáno jako pravděpodobnost či možnost vzniku ztráty či nebezpečí chybného rozhodnutí.

Literatura

- [1] AKERLOF, George. The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. 1970, vol. 84, No. 3., pp. 488–500.
- [2] CREDITEASTE. [online] 2016 [cit. 2016-03-01]. Dostupné z: <http://www.creditease.cn/>.
- [3] ČNB. Poskytovatelé platebních služeb malého rozsahu. In: *CNB.cz*. [online] 3. 12. 2015 [cit. 2016-04-06]. Dostupné z: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB33.SUBJECTS_COUNTS_DETAIL?p_lang=cz&p_DATUM=03.12.2015&p_ses_idx=184.
- [4] DEER, MI a YUXIN. The rise of peerto-peer lending in China: An overview and survey case study. *ACCA - Association of Chartered Certified Accountants*. 2015.
- [5] DIANRONG. [online] 2016 [cit. 2016-04-12]. Dostupné z: <https://www.dianrong.com/>.
- [6] JIMU. [online] 2016 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <https://www.jimu.com/>.
- [7] JUREČKA, Václav. *Makroekonomie*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4386-8.
- [8] KALOUSH, Pavel a Petr ŠIMŮNEK. Zonky verus banky. *Forbes Česko* [online]. (2015) [cit. 2016-06-20]. ISSN 1805-059X. Dostupné z: <https://zonky.cz/downloads/Forbes-cesko-20150701-18.pdf>.
- [9] KOHOUT, Pavel. Konference „P2P Conference Prague“. 12. 2. 2016 Praha, Česká republika.
- [10] LENDING CLUB. [online] 2016 [cit. 2016-04-12]. Dostupné z: www.lendingclub.com.
- [11] MILNE, Alistair a Paul PARBOTEEAH. The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending. *European Credit Research Institute*. 2016, No. 17, pp. 1-36.
- [12] NOWAK, Adam. et al. Small Business Borrowing and Peer-to-Peer Lending: Evidence from Lending Club. *West Virginia University*. 2015. Working Paper No. 15-28.
- [13] PEER-TO-PEE FINANCE ASSOCIATION. *Strong growth continues in peer-to-peer lending market*. In: p2pfa-info [online]. [cit. 2016-06-07]. Dostupné z: <http://p2pfa.info/500-million-new-p2p-loans-in-last-threemonths>.
- [14] REVENDA, Zbyněk. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Management Press, 2012. ISBN 978-807261-240-6.
- [15] ŘÍHOVÁ, Lenka. The Role of P2P Loans in the Financing of Small and Medium-Sized Enterprises in the Czech Republic. *Proceedings of 14th International Scientific Conference Economic Policy in the European Union Member Countries. - Karviná : Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karviná*, 2016. ISBN 978-80-7510-210-2.
- [16] SINGER, Miroslav. Roky 2016 a 2017 vidím optimisticky. In: *CNB.cz* [online] 13. 3. 2016 [cit. 2016-06-15]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2016/cl_16_160313_singer_reporter.html
- [17] STIGLITZ, Joseph E. and WEISS, Andrew. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 1981 Vol. 71(3), pp. 393-410.
- [18] TRADING ECONOMICS. China GDP Growth Rate. In: *tradingeconomics.com* [online]. [cit. 2016-03-03] Dostupné z: <http://www.tradingeconomics.com/china/gdp-growth> .

Kontakt

Ing. Lenka Říhová

Vysoká škola finanční a správní, a.s. a Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, v.v.i.

Česká republika

lenka.rihova01@gmail.com