

УДК 336.71

С. В. ВОЛОСОВИЧ,
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету,
вул. Кіото, 19, 02156, Київ, Україна

КРАУДЛЕНДІНГ У СИСТЕМІ FINTECH

Досліджено сутність краудлендінгу та його учасників. Запропоновано на основі аналізу наукової літератури та міжнародних нормативно-правових актів виокремити операційний, діяльнісний, суб'єктний та договірний підходи до розуміння краудлендінгу. Здійснено SWOT-аналіз краудлендінгу. Запропоновано розглядати краудлендінг як діяльність інтернет-платформ для задоволення потреб малого та середнього бізнесу і фізичних осіб щодо фінансових ресурсів за рахунок коштів кредиторів (інвесторів). Обґрунтовано, що краудлендінгові платформи виконують організаційну, аналітичну та моніторингову функції. Проаналізовано етапи зародження, розвитку та застосування інноваційних підходів у краудлендінгу.

Ключові слова: краудлендінг; краудфандінг; фінансові технології; кредитори; позичальники; споживчий краудлендінг; підприємницький краудлендінг; державне регулювання.

Бібл. 15; табл. 2.

UDC 336.71

SVITLANA VOLOSOVYCH,
Doctor of Econ. Sci.,
Professor of the Department of Finance
Kyiv National University of Trade and Economics,
19, Kioto St., Kyiv, 02156, Ukraine

CROWDLENDING WITHIN THE FINTECH SYSTEM

The essence of crowdlending and its participants is researched. Based on the analysis of scientific literature and international normative legal acts, it is proposed to single out operational, activity, subjective and contractual approaches to understanding the crowdlending. A SWOT analysis of the crowdlending is performed. It is proposed to consider crowdlending as an activity of Internet platforms for meeting the needs of small and medium-sized businesses and individuals for financial resources at the expense of creditors (investors). It is grounded that the crowdlending platforms carry out organizational, analytical and monitoring functions. The stages of origin, development and application of innovative approaches in crowdlending are analyzed.

Keywords: crowdlending; crowdfunding; financial technologies; creditors; borrowers; consumer crowdlending; entrepreneurial crowdlending; state regulation.

References 15; Tables 2.

Розвиток інноваційних технологій, що застосовуються на фінансовому ринку, стає передумовою для задоволення потреб споживачів. Виникають нові фінан-

© Волосович Світлана Василівна (Volosovych Svitlana), 2018; e-mail: volosovich_sv@ukr.net.

сові послуги, їх оференти та способи надання. Інтеграція кредитних послуг з технологіями створила підґрунтя для розширення можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів суб'єктами господарювання та населенням за допомогою краудлендінгу. Нині краудлендінг вважається одним з найперспективніших видів мікрофінансування представників малого та середнього бізнесу і фізичних осіб.

Проблемам функціонування краудлендінгу присвячено праці зарубіжних вчених, таких як К. Еверт [1], Л. Бойтан [2], М. Бофонді [3], Г. Сетлерс та Я. Валдманіс [4], А. Дітріх, С. Амрейн, Ф. ван дер Нейд, А. Хьюрман та М. Рудісухлі [5], Л. Русу [6] та інші. Дослідження К. Еверта присвячено функціонуванню краудлендінгу в системі краудфандінгу. Л. Бойтан розглядає краудлендінг у контексті зростання фінансової інклюзивності. Водночас Г. Сетлерс та Я. Валдманіс акцентують увагу на можливостях краудлендінгу як чинника забезпечення фінансовими ресурсами малого та середнього бізнесу. Більшість праць вітчизняних вчених стосуються краудфандінгу [7; 8], складовою якого є краудлендінг, або *P2P*-кредитування [9]. Це цілком закономірно, оскільки історія розвитку краудлендінгу в Україні є нетривалою, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Отже, **мета статті** – обґрунтувати детермінанти розвитку краудлендінгу на основі дослідження його функціонування в системі фінансових технологій та аналізу міжнародних і вітчизняних нормативно-правових актів.

Для теоретичної та методологічної основи статті використовувалися праці вітчизняних і зарубіжних науковців. Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, аналізу та синтезу, що дозволило обґрунтувати напрями розвитку краудлендінгу в Україні.

Краудлендінг – один з інструментів *FinTech*, його базою слугує застосування Інтернету, штучного інтелекту та великих даних. *FinTech* – інноваційні технології, які використовуються фінансовими інститутами, органами державного управління, торговельними організаціями для задоволення потреб споживачів фінансових та адміністративних послуг і товарів [10, с. 8]. Аналіз наукової літератури та нормативно-правових актів засвідчує відсутність єдиного погляду на краудлендінг. В одних джерелах використовується дефініція краудлендінг (*crowdlending*) [2], в інших – однорангове кредитування* (*peer-to-peer lending*) [9], краудфандінг на засадах позик (*lending-based crowdfunding*) [3; 4], борговий краудфандінг (*debt crowdfunding*) [1]. Хоча ці дефініції використовуються як синоніми, у вітчизняній науковій літературі зустрічається дефініція “пірингове кредитування”, підґрунтям якого слугує англійський варіант *peer-to-peer lending* [11]. При цьому, на нашу думку, можна виокремити суб'єктний, операційний, діяльнісний та договірний підходи до їх розуміння. Представник суб'єктного підходу А. Бойтан вважає, що однорангове кредитування – це позичання грошей натовпом (багатьма інвесторами) малому бізнесу або фізичним особам з вимогою повернення боргу з процентом [2]. Подібним є бачення А. Дітріха, С. Амрейна, Ф. ван дер Нейда, А. Хьюрмана та М. Рудісухлі, які стверджують, що краудлендінг описує процес інтернет-посередництва у зв'язку із заборгованістю між кредиторами та позичальниками капіталу [5, с. 6].

* Consultation outcome ISA qualifying investments: consultation on including peer-to-peer loans [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/consultations/isa-qualifying-investments-consultation-on-including-peer-to-peer-loans/isa-qualifying-investments-consultation-on-including-peer-to-peer-loans>.

У межах операційного підходу у 2015 р. при наданні консультацій щодо оподаткування індивідуальних ощадних рахунків Казначейство Великобританії визначило однорангові позики як прямі операції на електронній платформі між інвесторами, які бажають позичити гроші, і позичальниками, які бажають отримати позики *. При цьому краудлендінгові платформи повинні мати дозвіл Управління фінансової поведінки (*Financial Conduct Authority – FCA*). Третій підхід розглядає краудлендінг як діяльність із залучення коштів від натовпу з передбачуваними процентами за посередництва платформи [6]. В основі договірного підходу лежить розуміння краудлендінгу як боргового договору, який прямо чи опосередковано підписують кредитори та позичальники, відповідно до якого, перші дають гроші, а другі – зобов'язуються їх повернути зі сплатою доходу у вигляді процентів через певний період часу [3].

У борговому краудфандінгу виокремлюють трьох учасників: кредиторів, позичальників та онлайн-платформи [12; 13]. Кредитори (інвестори) надають невеликі за розмірами позики за процентними ставками, які є вищими за ставки для банківських вкладів. Водночас ці інвестиції мають вищий ризик порівняно з інвестиціями в депозити. Позичальники на основі заповнених замовлень роблять запит до краудлендінгової платформи щодо отримання позики певного розміру за певну плату. Перевага для позичальників полягає в наданні незначної кількості документів, скороченні часу на отримання позики, зниженні плати за позику порівняно із зверненнями до традиційних фінансових посередників.

Посередницькі інтернет-платформи виконують замовлення позичальників та кредиторів відповідно до зазначених у них критеріїв. При цьому інтернет-портал виступає посередником між сторонами, що укладають кредитні угоди, за певну винагороду (як правило, 1–2%) перевіряючи потенціальних позичальників на предмет платоспроможності. Традиційні фінансові посередники, зокрема банки, зменшують інформаційну асиметрію, оскільки вони володіють більшим обсягом інформації про позичальника та використовують складні інструменти оцінювання ризику. У краудлендінгу ризику асиметрії інформації є значно вищими. Це пов'язано, перш за все, з тим, що за банківського кредитування стороною кредитного договору є банк як кредитор, а за краудлендінгу кредитором виступає не онлайн-платформа, а фізична особа чи інституційний інвестор. Водночас оцінювання ризиків здійснюється, як правило, із застосуванням таких інструментів фінансових технологій, як великі дані та штучний інтелект, на основі чого онлайн-платформа складає рейтинги позичальників, які впливають у подальшому на успішність фінансування їхніх проектів за рахунок залучених коштів.

Краудлендінгові платформи виконують, на нашу думку, такі функції:

- організаційну, що полягає у створенні умов для надання коштів інвесторів у позику та ведення кредитної документації;
- аналітичну, яка полягає у визначенні кредитоспроможності позичальника;
- моніторингову, що забезпечує управління виплатами процентів та погашення основної суми боргу відповідно до умов, узгоджених між сторонами.

Ці функції дещо відрізняються від функцій традиційних фінансових посередників. Зокрема, онлайн-платформи не здійснюють мобілізацію та нагромадження заощаджень, спостереження за інвестиціями та вплив на корпоративне управління компаній після їх фінансування традиційними посередниками [14].

** Там же.

У функціонуванні краудлендінгових платформ є певні особливості, до яких належать:

- здійснення автоматичного надання позик без участі кредитора [3];
- попереднє визначення критеріїв вибору позичальника кредитором [6];
- встановлення мінімальних і максимальних обсягів позик;
- перевірка особи позичальника; хоча на деяких краудлендінгових платформах є можливість анонімності позичальника, що значно зменшує його шанси на залучення коштів;
- їх взаємодія з іншими учасниками ринку фінансових послуг, зокрема, бюро кредитних історій; банками, в яких відкрито рахунки клієнтів; колекторськими компаніями;
- невеликий строк чинності замовлення потенціального позичальника на залучення коштів, після закінчення якого воно автоматично скасовується;
- практична відсутність роботи з боржниками за простроченими позиками; зазвичай ця інформація передається колекторським компаніям.

Функціонування краудлендінгу має певні переваги та недоліки. Краудлендінг дозволяє розвиватися своїм учасникам, але і несе певні загрози їх діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз краудлендінгу *

Переваги	Недоліки
Отримання інвесторами вищого доходу, ніж за банківськими депозитами	Відсутність в інвестора попередньої інформації про позичальника
Нижча вартість отриманих позик порівняно з позиками в традиційних фінансових посередників	Неможливість залучити значні обсяги позик
Висока швидкість укладення угод	Високий ризик втрати коштів для кредитора
Невелика кількість необхідних для отримання позики документів	
Інвестори не отримують права голосу	
Загрози	Можливості
Недостатня врегульованість діяльності краудлендінгових платформ	Отримання доступу до позик представниками малого та середнього бізнесу і фізичними особами
Закриття онлайн-платформ через обмеження ліквідності або проблеми з управлінням	Розвиток малого бізнесу, орієнтованого на інноваційні та соціальні проекти
Недостатній захист прав споживачів фінансових послуг	Використання заощаджених коштів суб'єктами малого бізнесу на збільшення заробітної плати, забезпечення енергоефективності
	Створення підґрунтя для інституційних трансформацій ринку кредитних послуг

* Складено автором за [1; 2; 3; 4; 5; 6; 12].

Таким чином, на нашу думку, *краудлендінг* можна визначити як складову краудфандингу, яка є діяльністю інтернет-платформ для задоволення потреб малого та

середнього бізнесу і фізичних осіб щодо фінансових ресурсів за рахунок коштів кредиторів (інвесторів) на основі зворотності та платності.

Як правило, виокремлюють два типи краудлендінгу: споживчий (*consumer crowdlending*) та підприємницький (*business crowdlending*). Споживчий краудлендінг має на меті отримання позик фізичними особами та поділяється на дві складові: *P2P* і *B2P*. *P2P* передбачає кредитування фізичною особою іншої фізичної особи без посередників. *P2P* походить від англійського *people-to-people*, або *peer-to-peer*, що перекладається як “від людини до людини”, або “від рівня до рівня”. У споживчому краудлендінгу фізичним особам надаються незабезпечені позики, що є невеликими за розміром. Як правило, кошти використовуються приватними особами з метою здійснення ремонту; придбання великих покупок; проведення весіль, відпусток; оплати навчання; консолідації боргів. *B2P* (*business-to-people*) передбачає залучення коштів від професійних гравців споживачами через колективну участь. Залежно від ринкових умов може бути набагато привабливішим для отримання кредитів від професійних гравців.

Підприємницький краудлендінг передбачає отримання *B2B*- та *P2B*-позик підприємствами. *B2B* (*business-to-business*) застосовується за дуже обмежених обставин, оскільки грошово-кредитне фінансування на основі бізнесу для бізнесу вже доступне в межах банківського регулювання. Деякі з країн – членів ЄС зіштовхнулися з проблемами при запровадженні цієї моделі кредитування у результаті того, що їх національне законодавство дозволяє видавати кредити лише банкам, зокрема, це стосується Бельгії. Нині тільки чотири країни – члени ЄС упровадили спеціальне законодавство щодо регулювання *B2B*-кредитування [6]. Позики *P2B* (*people-to-business*) надають можливість фізичним особам позичати кошти суб'єктам господарювання, наприклад, професійним інвесторам. *P2B* розширює доступ фізичних осіб до ринків фінансування в умовах низьких процентних ставок за депозитами та падіння довіри громадськості до традиційних фінансових посередників. Останнім часом серед типів краудфандінгу почали виокремлювати краудфандінг у сфері нерухомості (*real estate crowdlending*), за допомогою якого залучаються іпотечні позики.

У складі секторів діяльності *FinTech*-компаній кредитування є найбільш швидкозростаючим ринком і отримує найзначніші обсяги фінансування. У виникненні та розвитку краудлендінгу розрізняють три етапи.

Перший етап (зародження краудлендінгу) тривав у 2005–2006 рр., його було започатковано створенням у березні 2005 р. компанії *Zone of Possible Agreement* у Великобританії, яка протягом свого існування видала позик на 500 млн. фунтів і в даний час є вагомим гравцем на британському ринку *P2P*-кредитування з більш як 500 тис. клієнтів *. У цьому ж році було створено компанію *Kiva.org*, а у 2006 р. на ринку краудлендінгу з'явилися *Prosper* у США та *Credit Ease* у Китаї.

У межах *другого етапу* розвитку краудлендінгу (зростання) протягом 2007–2008 рр. відбувалася його потужна активізація, пов'язана із збільшенням як кількості інтернет-платформ, які надавали позики, так і обсягів кредитування через них. Зокрема, у цей період виникли такі сервіси, як *Lending Club*, *Fynanz*, *The Receivables Exchange*, *PPdai*, *Qifang*, *Microplace*.

* 10 фактов о *P2P*-кредитовании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankir.ru/publikacii/20151112/10-faktov-o-p2p-kreditovanii-10006899/>.

Підґрунтям для початку *третього етапу* розвитку краудлендінгу (застосування інноваційних підходів у діяльності) стали виклики глобальної кризи 2008 р. для суспільства. У результаті почали з'являтися сервіси, орієнтовані на:

- ідентифікацію інвестором позичальника та надання позик на основі встановлення рейтингу позичальника (IsePankur (2008 р.), перейменована у 2014 р. на Bondora);

- неприбутковий характер діяльності та пов'язані з кредитуванням альтернативні проекти в енергетичній сфері (Energy of Common, 2009 р.);

- соціальні проекти, зокрема, щодо надання позик студентам на навчання (Social Finance, Inc – SoFi.com, 2011 р.), жінкам – міні-підприємцям та жінкам, орієнтованим на малий і середній бізнес, для надання їм доступу до капіталу, необхідного для розширення масштабів діяльності (Impact Credit, 2016 р.);

- надання позик у криптовалюти (F. BTCJam, 2011 р.);

- страхування від ризику непогашення кредиту (G. Lending Works, 2014 р.).

Нині продовжуються посилення міжнародного характеру діяльності краудлендінгових платформ, які поєднують кредиторів і позичальників з різних країн, та поширення застосування заходів, які сприяють зменшенню кредитних ризиків.

Серед десяти *FinTech*-компаній, вартість яких перевищує 1 млрд. дол., шість мають відношення до надання позик (табл. 2).

Таблиця 2

***FinTech*-компанії, які надають кредитні послуги та входять до топ-10 компаній, вартість яких перевищує 1 млрд. дол. ***

Місце	Назва	Місце розташування	Вартість (млрд. дол.)	Рік заснування	Основні види діяльності
1-ше	Lufax	Шанхай	6	2011	Кредитування і фінансування
2-ге	Square	Сан-Франциско	6	2009	Зчитування карт смартфонів, кредитування малого бізнесу, онлайн-платежі
3-тє	Markit	Лондон	5,1	2003	Надання фінансової інформації, кредитування
5-те	LendingClub	Сан-Франциско	4,7	2007	Надання взаємних позик між споживачами
7-ме	CreditKarma	Сан-Франциско	3,5	2007	Надання безкоштовних кредитних звітів
10-те	CommonBond	Нью-Йорк	2	2011	Надання позик, зокрема, студентських; страхування платежів

* Складено автором за: 10 FinTech-стартапов, стоимость которых превышает \$1 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://igate.com.ua/news/9621-10-fintech-startapov-stoimost-kotoryh-prevyshaet-1-mlrd>.

Слід зазначити, що в цілому у світі у краудлендінгу майже відсутнє спеціальне державне регулювання. Проте останнім часом спостерігається його становлення у США, Великобританії, Гонконзі. Зародилося державне регулювання краудлендінгу у США, чий ринок краудфандінгу в цілому – найбільший у світі. У листопаді 2008 р. у США Комісія з цінних паперів та бірж (The U.S. Securities and Exchange Commission – SEC) законодавчо прирівняла кредити, видані через плат-

форми однорангового кредитування, до цінних паперів, а у 2012 р. запровадила норми регулювання краудінвестингу *. Це зумовило поширення норм регулювання ринку цінних паперів на краудлендінгову діяльність. Проте споживчий краудлендінг додатково регулюється законами “Про справедливе кредитування”, “Про рівні можливості кредитування”, “Про справедливий кредитний звіт”, “Про електронні перекази”, “Про справедливий борговий збір”, “Про практику у США” в частині захисту прав споживачів, конфіденційності даних і боротьби з “відмиванням” грошей.

Державне регулювання краудлендінгу у Великобританії до 1 квітня 2014 р. здійснювало Управління справедливої торгівлі (Office of Fair Trading). Пізніше регулювання почало здійснюватися ФСА, яка визначила об’єкт контролю як “експлуатація електронної платформи для кредитування” у законі про фінансові послуги та ринок (Financial Services and Market Act) у 2014 р. Водночас регулюванню підлягає діяльність платформ, на яких кредиторами або позичальниками є фізичні особи, а обсяги наданих позик не перевищують 25 тис. фунтів стерлінгів **. Мінімальний розмір капіталу для операторів краудлендінгових платформ з 1 квітня 2017 р. має становити 50 тис. фунтів стерлінгів, або 0,05–0,2% вартості позикового фонду ***. Крім того, позичальники мають бути попереджені про можливі ризики інвестування. Платформа зобов’язана мати план щодо погашення позик кредиторам у разі її закриття. Таким чином, у Великобританії розроблено перелік кваліфікованих споживачів, які можуть стати клієнтами краудлендінгової платформи.

У країнах ЄС застосовуються такі директиви, які регулюють захист прав споживачів послуг краудлендінгових платформ: Директива 2008/48/ЄС про кредитні угоди для споживачів, Директива 2002/65/ЄС щодо дистанційного маркетингу споживчих фінансових послуг і Директива 2005/29/ЄС щодо недобросовісної комерційної практики для споживачів на внутрішньому ринку. Для попередження ризиків шахрайства спеціальне національне законодавство країн – членів ЄС у сфері краудлендінгу може затверджувати норми щодо цільового фінансування на основі кредитування або встановлення максимального розміру позики. Зокрема, Франція обмежує можливості споживчого краудлендінгу лише позиками під освітні проекти. Доступ до коштів за допомогою моделі споживчого краудлендінгу може розглядатись як банками, так і іншими фінансовими установами, які мають ліцензії на отримання коштів від громадськості. Проте зазначені обмеження потребують адекватної перевірки кредитоспроможності фізичних осіб, що зумовлює зростання вартості позик.

В Україні сервіси P2P-кредитування почали створюватися недавно порівняно з розвинутими країнами. Так, платформу Credegy.com було засновано у 2010 р., “СімЗірок” – у 2013 р. Протягом 2014 р. було сформовано ще шість онлайн-платформ, що надають кредити: credit365.ua, moneyveo.ua, moneyboom.com.ua та online-groshi.com, uCredit, Advance Finance Alliance. У 2018 р. виникла краудлендінгова

* Regulation of crowdfunding in the United States and United Kingdom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.legco.gov.hk/research-publications/english/essentials-1516ise16-regulation-of-crowdfunding-in-the-united-states-and-united-kingdom.htm>.

** Consultation outcome ISA qualifying investments: consultation on including peer-to-peer loans [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/consultations/isa-qualifying-investments-consultation-on-including-peer-to-peer-loans/isa-qualifying-investments-consultation-on-including-peer-to-peer-loans>.

*** Там же.

платформа FinHub. Швидкість отримання грошей на ній становить від 30 хвилин до 37 годин. Як засвідчують результати опитування користувачів, у якому взяли участь до 700 осіб, лише 9% українців обізнані про онлайн-кредитування. Тільки 10% з усіх, хто брав кредити за останній час, оформляли цю послугу через Інтернет. При цьому 59% українців готові наступного разу спробувати отримати онлайн-кредит * [19]. У запровадженні P2P-кредитування беруть участь і банки. Так, у березні 2016 р. таку платформу відкрив «ПриватБанк». Водночас про подібні плани у липні 2016 р. заявляла національна платіжна система «Український платіжний «Простір»». Від початку надання в Україні P2P-кредитування його обсяг на кінець 2016 р. становив 5 млрд. грн. ** [20].

Передумовами активізації краудлендінгу в Україні є:

- посилення вимог банків до клієнтів при наданні позик; часто банки встановлюють для суб'єктів господарювання мінімальний розмір кредиту при реальній потребі малого бізнесу в значно менших обсягах фінансування;
- падіння дохідності банківських вкладів;
- пропозиція банківських позик під високі проценти;
- недостатність банківських кредитних продуктів, що задовольняють потреби малого та середнього бізнесу; за деякими оцінками, понад 43% кредитів розміром до 20 тис. грн., які отримують фізичні особи, та понад 80% кредитів розміром 20–50 тис. грн. використовуються ними на бізнес-цілі *** [21].

У результаті активізації P2P-кредитування банками Національний банк України акцентував увагу на зростанні ризикованості банківської діяльності. У квітні 2014 р. ним ініційовано врегулювання питання P2P-кредитування, а також запропоновано обговорити та сформулювати консолідовану позицію від імені банківської спільноти, професійних асоціацій, Комітету Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності та профільних відомств **** [22]. Згідно з оновленням Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, необхідно забезпечити захист прав споживачів за P2P- та P2B-кредитуванням і краудфандінгом [15]. Цю позицію було оголошено в лютому 2017 р.

Висновки

Отже, краудлендінг є складовою краудфандінгу, поштовх для виникнення та розвитку якого отримано від *FinTech*. Краудлендінг можна визначити як діяльність інтернет-платформ щодо задоволення потреб малого та середнього бізнесу і фізичних осіб у фінансових ресурсах за рахунок коштів кредиторів (інвесторів) на базі зворотності та платності. Обґрунтовано, що краудлендінгові платформи виконують організаційну, аналітичну та моніторингову функції.

Нині специфіка краудлендінгових сервісів дедалі більше зосереджується на міжнародній діяльності; орієнтації на соціальні, енергозберігаючі та інноваційні

* Где в Украине брать кредиты онлайн: рейтинг и сравнение платформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2015/04/20/576322>.

** Гонтарева оценила объем P2P-кредитования в 5 миллиардов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biz.censor.net.ua/news/3017115/gontareva_otsenila_obem_p2pkreditovaniya_v_5_milliardov.

*** Что такое краудлендинг и почему это хорошо [Електронний ресурс]. – Режим доступу : chr.com.ua.

**** Национальный банк инициюе врегулювання питання P2P кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585.

проекти; захисті прав споживачів; управлінні ризиками кредитування, зокрема – ідентифікації інвестором позичальника та наданні послуг щодо страхування кредитних ризиків.

З урахуванням досвіду США та Великобританії, піонерів у запровадженні регулювання краудлендінгу, в Україні варто застосовувати ліцензування краудлендінгової діяльності. Щодо P2P- та P2B-кредитування, то додатково необхідно встановити вимоги до розкриття інтернет-платформами інформації про можливі ризики надання коштів у позику та потенціальних позичальників, максимальний розмір здійснення разової інвестиції або протягом року. Також важливо внести відповідні зміни до Податкового кодексу України щодо оподаткування доходів, отриманих при наданні коштів у позику через краудлендінгові платформи.

Ці заходи створять передумови для забезпечення реалізації завдань стосовно активізації застосування фінансових і технологічних інновацій на вітчизняному ринку фінансових послуг та захисту прав споживачів згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року.

Список використаної літератури

1. *Everett C.* Origins and development of credit-based crowdfunding [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=2442897>.
2. *Boitan I.A.* Crowdlending and financial inclusion evidence from EU countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/I_B_2016_Issue4_en-3.pdf.
3. *Bofondi M.* Questioni di economia e finanza. IL lending-based crowdfunding: opportunità e rischi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2017-0375/QEF_375.pdf.
4. *Šetlers G., Valdmanis J.* Crowdlending – factors driving investors' decision-making in Latvia // SSE Riga Student Research Papers. – 2016. – November. – 49 p.
5. *Dietrich A., Amrein S., Falk von der Heyde, Heuermann A. and Rüdüsühli M.* Crowdlending survey 2018. – Luzern : PwC, 2018. – 22 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.ch/en/insights/fs/crowdlending.html>.
6. *Rusu L.* Report on the international experience in the field of legal and regulatory provisions concerning crowdfunding activities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iom.md/sites/default/files/publications/Migration%20and%20development/pdf/8_Report%20on%20best%20international%20practices%20in%20the%20regulation%20of%20crowdfunding.pdf.
7. *Іващенко А.І., Поліщук Є.А., Діба О.М.* Перспективи розвитку краудфандінгу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 34–39.
8. *Михальчук Л.В., Сипало О.М.* Вітчизняний краудфандінг: проблеми та перспективи // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Сер. : Економічні науки. – 2015. – № 1 (71). – С. 234–238.
9. *Крухмаль О.В., Заєць О.С.* Peer-to-peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків // Інтернаука. – 2017. – № 2 (24). – Т. 2. – С. 93–96.
10. *Мазаракі А., Волосович С.* FinTech у системі суспільних трансформацій // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2018. – № 2. – С. 5–18.

11. *Петрівський О.О.* Перспективи розвитку пірингового кредитування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/55.pdf.

12. *Poskriakov F.* Crowdlending – swiss regulatory regime – Quo vadis? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.lenzstaehelin.com/uploads/tx_netvlsldb/Jusletter_crowdlending—swiss_1e9d024493_en.pdf.

13. *Chen D.* A Comparative study of online P2P lending in the USA and China // Journal of Internet Banking and Commerce. – 2012. – Vol. 17. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icommercecetral.com/open-access/a-comparative-study-of-online-pp-lending-in-the-usa-and-china.pdf>.

14. *Levine R., Loayza N., Beck T.* Financial intermediation and growth: causality and causes // Journal of Monetary Economics. – 2000. – Vol. 46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/FinancialDevelopmentandGrowth.pdf>.

15. *Відякін М.* Оновлення Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/sites/default/files/docs/presentation_program2020_feb2017.pdf.

References

1. Everett C. Origins and development of credit-based crowdfunding, available at: <http://ssrn.com/abstract=2442897>.

2. Boitan I.A. Crowdlending and financial inclusion evidence from EU countries, available at: http://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/I_B_2016_Issue4_en-3.pdf.

3. Bofondi M. Questioni di economia e finanza. Il lending-based crowdfunding: opportunità e rischi, available at: http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2017-0375/QEF_375.pdf [in Italian].

4. Šetlers G., Valdmanis J. Crowdlending – factors driving investors’ decision-making in Latvia. SSE Riga Student Research Papers, November 2016.

5. Dietrich A., Amrein S., Falk von der Heyde, Heuermann A., Rüdüsühli M. Crowdlending Survey 2018. Luzern, PwC, 2018, available at: <https://www.pwc.ch/en/insights/fs/crowdlending.html>.

6. Rusu L. Report on the international experience in the field of legal and regulatory provisions concerning crowdfunding activities, available at: https://www.iom.md/sites/default/files/publications/Migration%20and%20development/pdf/8_Report%20on%20best%20international%20practices%20in%20the%20regulation%20of%20crowdfunding.pdf.

7. Ivashchenko A.I., Polischuk Ie.A., Dyba O.M. *Perspektyvy rozvytku kraudfandyngu v Ukraini yak instrumentu zaluchennya koshtiv dlya pidpnyemstv maloho ta seredn'oho biznesu* [Prospects for the development of crowdfunding in Ukraine as a tool to raise funds for small and medium business enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 2016, No. 21, pp. 34–39 [in Ukrainian].

8. Mykhal'chuk L.V., Sypalo O.M. *Vitchyznyanyi kraudfanding: problemy ta perspektyvy* [Domestic crowdfunding: problems and prospects]. *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky – The Journal of Zhytomyr State Technological University. Ser.: Economics*, 2015, No. 1 (71), pp. 234–238 [in Ukrainian].

9. Krukhmal O.V., Zaiets O.S. *Peer-to-peer kredyuvannya v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vykyky dlya bankiv* [Peer-to-peer lending in Ukraine: perspectives of

development and challenges for banks]. *Internauka – Internauka*, 2017, No. 2 (24), Vol. 2, pp. 93–96 [in Ukrainian].

10. Mazaraki A., Volosovych S. *FinTech u systemy suspil'nykh transformatsii* [FinTech in the system of social transformations]. *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 2018, No. 2, pp. 5–18 [in Ukrainian].

11. Petrivs'kyi O.O. *Perspektyvy rozvytku piryhovooho kredytuvannya v Ukraini* [Prospects for peer lending in Ukraine], available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/55.pdf [in Ukrainian].

12. Poskriakov F. Crowdlending – swiss regulatory regime – Quo vadis?, available at: https://www.lenzstaehelin.com/uploads/tx_netvlsldb/Jusletter_crowdlending-swiss_1e9d024493_en.pdf.

13. Chen D. A comparative study of online P2P lending in the USA and China. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 2012, Vol. 17, No. 2, available at: <http://www.icommercenet.com/open-access/a-comparative-study-of-online-p2p-lending-in-the-usa-and-china.pdf>.

14. Levine R., Loayza N., Beck T. Financial intermediation and growth: causality and causes. *Journal of Monetary Economics*, 2000, Vol. 46, available at: <https://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/FinancialDevelopmentandGrowth.pdf>.

15. Vidyakin M. *Onovlennya Kompleksnoi programy rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku* [Update of the Complex program for the development of the financial sector of Ukraine until 2020], available at: http://reforms.in.ua/sites/default/files/docs/presentation_program2020_feb2017.pdf [in Ukrainian].

*Стаття надійшла до редакції 20 червня 2018 р.
The article was received by the Editorial staff on June 20, 2018.*
