

УДК 336.71

С. В. ВОЛОСОВИЧ,
доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов
Киевского национального торгово-экономического университета,
ул. Киото, 19, 02156, Киев, Украина

КРАУДЛЕНДИНГ В СИСТЕМЕ FINTECH

Исследована сущность краудлендинга и его участников. Предложено на основе анализа научной литературы и международных нормативно-правовых актов выделить операционный, деятельностный, субъектный и договорный подходы к пониманию краудлендинга. Осуществлен SWOT-анализ краудлендинга. Предложено рассматривать краудлендинг как деятельность интернет-платформ для удовлетворения потребностей малого и среднего бизнеса и физических лиц в отношении финансовых ресурсов за счет средств кредиторов (инвесторов). Обосновано, что краудлендинговые платформы выполняют организационную, аналитическую и мониторинговую функции. Проанализированы этапы зарождения, развития и применения инновационных подходов в краудлендинге.

Ключевые слова: краудлендинг; краудфандинг; финансовые технологии; кредиторы; заемщики; потребительский краудлендинг; предпринимательский краудлендинг; государственное регулирование.

Библ. 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.

Развитие инновационных технологий, применяемых на финансовом рынке, становится предпосылкой для удовлетворения потребностей потребителей. Воз-

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

никают новые финансовые услуги, их оференты и способы предоставления. Интеграция кредитных услуг с технологиями создала почву для расширения возможностей привлечения дополнительных финансовых ресурсов субъектами хозяйствования и населением с помощью краудлендинга. Сейчас краудлендинг считается одним из самых перспективных видов микрофинансирования представителей малого и среднего бизнеса и физических лиц.

Проблемам функционирования краудлендинга посвящены работы зарубежных ученых, таких как К. Эверт [1], Л. Бойтан [2], Н. Бофонди [3], Г. Сетлерс и Я. Валдманис [4], А. Дитрих, С. Амрейн, Ф. ван дер Нейд, А. Хьюрман и М. Рудисухли [5], Л. Русу [6] и другие. Исследование К. Эверта посвящено функционированию краудлендинга в системе краудфандинга. Л. Бойтан рассматривает краудлендинг в контексте роста финансовой инклюзивности. Вместе с тем Г. Сетлерс и Я. Валдманис акцентируют внимание на возможностях краудлендинга как фактора обеспечения финансовыми ресурсами малого и среднего бизнеса. Большинство работ отечественных ученых касаются краудфандинга [7; 8], составной частью которого является краудлендинг, или *P2P*-кредитование [9]. Это вполне закономерно, поскольку история развития краудлендинга в Украине непродолжительна, что и обуславливает актуальность данного исследования.

Таким образом, **цель статьи** – обосновать детерминанты развития краудлендинга на основе исследования его функционирования в системе финансовых технологий и анализа международных и отечественных нормативно-правовых актов.

Для теоретической и методологической основы статьи использовались работы отечественных и зарубежных ученых. Исследование проведено с применением методов теоретического обобщения, сравнительного анализа, анализа и синтеза, что позволило обосновать направления развития краудлендинга в Украине.

Краудлендинг – один из инструментов *FinTech*, его базой служит применение Интернета, искусственного интеллекта и больших данных. *FinTech* – инновационные технологии, которые используются финансовыми институтами, органами государственного управления, торговыми организациями для удовлетворения потребностей потребителей финансовых и административных услуг и товаров [10, с. 8]. Анализ научной литературы и нормативно-правовых актов свидетельствует об отсутствии единого взгляда на краудлендинг. В одних источниках используется дефиниция краудлендинг (*crowdlending*) [2], в других – одноранговое кредитование * (*peer-to-peer lending*) [9], краудфандинг на основе займов (*lending-based crowdfunding*) [3; 4], долговой краудфандинг (*debt crowdfunding*) [1]. Хотя эти дефиниции используются как синонимы, в отечественной научной литературе встречается дефиниция “пиринговое кредитование”, основой которого служит английский вариант *peer-to-peer lending* [11]. При этом, по нашему мнению, можно выделить субъектный, операционный, деятельностный и договорный подходы к их пониманию. Представитель субъектного подхода А. Бойтан считает, что одноранговое кредитование – это одалживание денег толпой (многими инвесторами) малому бизнесу или физическим лицам с требованием возврата долга с процентом [2]. Подобным является видение А. Дитриха, С. Амрейна, Ф. ван дер Нейда, А. Хьюмана и М. Рудисухли, утверждающих, что крауд-

* Consultation outcome ISA qualifying investments: consultation on including peer-to-peer loans [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <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>.

лендинг описывает процесс интернет-посредничества по поводу задолженности между кредиторами и заемщиками капитала [5, с. 6].

В рамках операционного подхода в 2015 г. при предоставлении консультаций по налогообложению индивидуальных сберегательных счетов Казначейство Великобритании определило одноранговые займы как прямые операции на электронной платформе между инвесторами, желающими занять денег, и заемщиками, желающими получить займы *. При этом краудлендинговые платформы должны иметь разрешение Управления финансового поведения (*Financial Conduct Authority – FCA*). Третий подход рассматривает краудлендинг как деятельность по привлечению средств от толпы с предполагаемыми процентами при посредничестве платформы [6]. В основе договорного подхода лежит понимание краудлендинга как долгового договора, который прямо или косвенно подписывают кредиторы и заемщики, согласно которому, первые дают деньги, а вторые – обязуются их вернуть с уплатой дохода в виде процентов через определенный период времени [3].

В долговом краудфандинге выделяют трех участников: кредиторов, заемщиков и онлайн-платформы [12; 13]. Кредиторы (инвесторы) предоставляют небольшие по размерам займы по процентным ставкам, которые выше ставок банковских вкладов. В то же время эти инвестиции имеют более высокий риск по сравнению с инвестициями в депозиты. Заемщики на основе заполненных заказов делают запрос в краудлендинговые платформы о получении займа определенного размера за определенную плату. Преимущество для заемщиков заключается в предоставлении незначительного количества документов, сокращении времени на получение займа, снижении платы за заем по сравнению с обращениями к традиционным финансовым посредникам.

Посреднические интернет-платформы выполняют заказ заемщиков и кредиторов в соответствии с указанными в них критериями. При этом интернет-портал выступает посредником между сторонами, заключающими кредитные соглашения, за определенное вознаграждение (как правило, 1–2%) проверяя потенциальных заемщиков на предмет платежеспособности. Традиционные финансовые посредники, в частности банки, уменьшают информационную асимметрию, поскольку они обладают большим объемом информации о заемщике и используют сложные инструменты оценки риска. В краудлендинге риски асимметрии информации значительно выше. Это связано, прежде всего, с тем, что при банковском кредитовании стороной кредитного договора является банк как кредитор, а при краудлендинге кредитором выступает не онлайн-платформа, а физическое лицо или институциональный инвестор. Вместе с тем оценка рисков осуществляется, как правило, с применением таких инструментов финансовых технологий, как большие данные и искусственный интеллект, на основе чего онлайн-платформа составляет рейтинги заемщиков, влияющие в дальнейшем на успешность финансирования их проектов за счет привлеченных средств.

Краудлендинговые платформы выполняют, по нашему мнению, следующие функции:

- организационную, заключающуюся в создании условий для предоставления средств инвесторов в заем и ведения кредитной документации;
- аналитическую, состоящую в определении кредитоспособности заемщика;
- мониторинговую, обеспечивающую управление выплатами процентов и погашение основной суммы долга в соответствии с условиями, согласованными сторонами.

* Там же.

Эти функции несколько отличаются от функций традиционных финансовых посредников. В частности, онлайн-платформы не осуществляют мобилизацию и накопление сбережений, наблюдение за инвестициями и не влияют на корпоративное управление компаний после их финансирования традиционными посредниками [14].

В функционировании краудлендинговых платформ есть определенные особенности, к которым относятся:

- осуществление автоматического предоставления займов без участия кредитора [3];
- предварительное определение критериев выбора заемщика кредитором [6];
- установление минимальных и максимальных объемов займов;
- проверка личности заемщика; хотя на некоторых краудлендинговых платформах существует возможность анонимности заемщика, что значительно уменьшает его шансы на привлечение средств;
- их взаимодействие с другими участниками рынка финансовых услуг, в частности, бюро кредитных историй; банками, в которых открыты счета клиентов; коллекторскими компаниями;
- небольшой срок действия заказа потенциального заемщика на привлечение средств, по истечении которого оно автоматически отменяется;
- практическое отсутствие работы с должниками по просроченным займам; обычно эта информация передается коллекторским компаниям.

Функционирование краудлендинга имеет определенные преимущества и недостатки. Краудлендинг позволяет развиваться своим участникам, но и несет определенные угрозы их деятельности (табл. 1).

Таким образом, по нашему мнению, *краудлендинг* можно определить как составляющую краудфандинга, являющуюся деятельностью интернет-платформ для удовлетворения потребностей малого и среднего бизнеса и физических лиц в финансовых ресурсах за счет средств кредиторов (инвесторов) на основе возвратности и платности.

Как правило, выделяют два типа краудлендинга: потребительский (*consumer crowdlending*) и предпринимательский (*business crowdlending*). Потребительский краудлендинг имеет целью получение займов физическими лицами и делится на две составляющие: *P2P* и *B2P*. *P2P* подразумевает кредитование физическим лицом другого физического лица без посредников. *P2P* происходит от английского *people-to-people*, или *peer-to-peer*, что переводится как “от человека к человеку”, или “от уровня к уровню”. В потребительском краудлендинге физическим лицам предоставляются небольшие по размеру необеспеченные займы. Как правило, средства используются частными лицами с целью осуществления ремонта; приобретения крупных покупок; проведения свадеб, отпусков; оплаты обучения; консолидации долгов. *B2P* (*business-to-people*) предусматривает привлечение средств от профессиональных игроков потребителями через коллективное участие. В зависимости от рыночных условий может быть гораздо привлекательнее для получения кредитов от профессиональных игроков.

Предпринимательский краудлендинг предусматривает получение *B2B*- и *P2B*-займов предприятиями. *B2B* (*business-to-business*) применяется при очень ограниченных обстоятельствах, поскольку денежно-кредитное финансирование на основе бизнеса для бизнеса уже доступно в рамках банковского регулирования. Некоторые из стран – членов ЕС столкнулись с проблемами при внедрении этой модели

кредитования в результате того, что их национальное законодательство позволяет выдавать кредиты лишь банкам, в частности, это касается Бельгии. Сейчас только четыре страны – члена ЕС внедрили специальное законодательство по регулированию *B2B*-кредитования [6]. Займы *P2B* (*people-to-business*) предоставляют возможность физическим лицам давать в долг средства субъектам хозяйствования, например, профессиональным инвесторам. *P2B* расширяет доступ физических лиц к рынкам финансирования в условиях низких процентных ставок по депозитам и падения доверия общественности к традиционным финансовым посредникам. В последнее время среди типов краудфандинга начали выделять краудфандинг в сфере недвижимости (*real estate crowdlending*), с помощью которого привлекаются ипотечные займы.

Таблица 1

SWOT-анализ краудлендинга *

Преимущества	Недостатки
Получение инвесторами более высокого дохода, чем по банковским депозитам	Отсутствие у инвестора предварительной информации о заемщике
Низкая стоимость полученных кредитов по сравнению с займами у традиционных финансовых посредников	Невозможность привлечь значительные объемы займов
Высокая скорость заключения сделок	Высокий риск потери средств для кредитора
Небольшое количество необходимых для получения займа документов	
Инвесторы не получают права голоса	
Угрозы	Возможности
Недостаточная урегулированность деятельности краудлендинговых платформ	Получение доступа к займам представителями малого и среднего бизнеса и физическими лицами
Закрытие онлайн-платформ из-за ограничения ликвидности или проблем с управлением	Развитие малого бизнеса, ориентированного на инновационные и социальные проекты
Недостаточная защита прав потребителей финансовых услуг	Использование сэкономленных средств субъектами малого бизнеса на увеличение заработной платы, обеспечение энергоэффективности
	Создание основы для институциональных трансформаций рынка кредитных услуг

* Составлено автором по [1; 2; 3; 4; 5; 6; 12].

В составе секторов деятельности *FinTech*-компаний кредитование является наиболее быстрорастущим рынком и получает самые значительные объемы финансирования. В возникновении и развитии краудлендинга различают три этапа.

Первый этап (зарождение краудлендинга) продолжался в 2005–2006 гг, его начало было положено созданием в марте 2005 г. компании *Zone of Possible Agreement* в Великобритании, которая в течение своего существования выдала займов на 500 млн. фунтов и в настоящее время является весомым игроком на британском рынке *P2P*-кредитования с более чем 500 тыс. клиентов *. В этом же году была создана компания *Kiva.org.*, а в 2006 г. на рынке краудлендинга появились *Prosper* в США и *CreditEase* в Китае.

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

В рамках *второго этапа* развития краудлендинга (роста) в течение 2007–2008 гг. происходила его мощная активизация, связанная с увеличением как количества интернет-платформ, предоставляющих займы, так и объемов кредитования через них. В частности, в этот период возникли такие сервисы, как Lending Club, Fynanz, The Receivables Exchange, PPdai, Qifang, Microplace.

Основанием для начала *третьего этапа* развития краудлендинга (применение инновационных подходов в деятельности) стали вызовы глобального кризиса 2008 г. для общества. В результате стали появляться сервисы, ориентированные на:

- идентификацию инвестором заемщика и предоставление займов на основе установления рейтинга заемщика (IsePankur (2008 г.), переименованная в 2014 г. в Bondora);

- неприбыльный характер деятельности и связанные с кредитованием альтернативные проекты в энергетической сфере (Energy of Common, 2009 г.);

- социальные проекты, в частности, по предоставлению займов студентам на обучение (Social Finance, Inc – SoFi.com, 2011 г.), женщинам – мини-предпринимателям и женщинам, ориентированным на малый и средний бизнес, для предоставления им доступа к капиталу, необходимому для расширения масштабов деятельности (Impact Credit, 2016 г.);

- предоставление займов в криптовалюте (F. BTCJam, 2011 г.);

- страхование от риска непогашения кредита (G. Lending Works, 2014 г.).

Сейчас продолжают усиление международного характера деятельности краудлендинговых платформ, объединяющих кредиторов и заемщиков из разных стран, и распространение применения мер, способствующих уменьшению кредитных рисков.

Среди десяти *FinTech*-компаний, стоимость которых превышает 1 млрд. дол., шесть имеют отношение к предоставлению займов (табл. 2).

Таблица 2

***FinTech*-компании, предоставляющие кредитные услуги и входящие в топ-10 компаний, стоимость которых превышает 1 млрд. дол. ***

Место	Название	Местоположение	Стоимость (млрд. дол.)	Год основания	Основные виды деятельности
1-е	Lufax	Шанхай	6	2011	Кредитование и финансирование
2-е	Square	Сан-Франциско	6	2009	Считывание карт смартфонов, кредитование малого бизнеса, онлайн-платежи
3-е	Markit	Лондон	5,1	2003	Предоставление финансовой информации, кредитование
5-е	LendingClub	Сан-Франциско	4,7	2007	Предоставление взаимных займов между потребителями
7-е	CreditKarma	Сан-Франциско	3,5	2007	Предоставление бесплатных кредитных отчетов
10-е	CommonBond	Нью-Йорк	2	2011	Предоставление займов, в частности, студенческих; страхование платежей

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

Следует отметить, что в целом в мире в краудлендинге почти отсутствует специальное государственное регулирование. Однако в последнее время наблюдается его становление в США, Великобритании, Гонконге. Зародилось государственное регулирование краудлендинга в США, чей рынок краудфандинга в целом — крупнейший в мире. В ноябре 2008 г. в США Комиссия по ценным бумагам и биржам (The U. S. Securities and Exchange Commission — SEC) законодательно приравнивала кредиты, выданные через платформы однорангового кредитования, к ценным бумагам, а в 2012 г. ввела нормы регулирования краудинвестинга *. Это обусловило распространение норм регулирования рынка ценных бумаг на краудлендинговую деятельность. Однако потребительский краудлендинг дополнительно регулируется законами “О справедливом кредитовании”, “О равных возможностях кредитования”, “О справедливом кредитном отчете”, “Об электронных переводах”, “О справедливом долговом сборе”, “О практике в США” в части защиты прав потребителей, конфиденциальности данных и борьбы с “отмыванием” денег.

Государственное регулирование краудлендинга в Великобритании до 1 апреля 2014 г. выполняло Управление справедливой торговли (Office of Fair Trading). Позже регулирование начало осуществляться FCA, которое определило объект контроля как “эксплуатацию электронной платформы для кредитования” в законе о финансовых услугах и рынке (Financial Services and Market Act) в 2014 г. В то же время регулированию подлежит деятельность платформ, на которых кредиторами или заемщиками являются физические лица, а объемы предоставляемых займов не превышают 25 тыс. фунтов стерлингов **. Минимальный размер капитала для операторов краудлендинговых платформ с 1 апреля 2017 г. должен составлять 50 тыс. фунтов стерлингов, или 0,05–0,2% стоимости заемного фонда ***. Кроме того, заемщики должны быть предупреждены о возможных рисках инвестирования. Платформа обязана иметь план по погашению займов кредиторами в случае ее закрытия. Таким образом, в Великобритании разработан перечень квалифицированных потребителей, которые могут стать клиентами краудлендинговой платформы.

В странах ЕС применяются следующие директивы, регулирующие защиту прав потребителей услуг краудлендинговых платформ: Директива 2008/48/ЕС о кредитных соглашениях для потребителей, Директива 2002/65/ЕС о дистанционном маркетинге потребительских финансовых услуг и Директива 2005/29/ЕС о недобросовестной коммерческой практике для потребителей на внутреннем рынке. Для предупреждения рисков мошенничества специальное национальное законодательство стран — членов ЕС в сфере краудлендинга может утверждать нормы, касающиеся целевого финансирования на основе кредитования или установления максимального размера займа. В частности, Франция ограничивает возможности потребительского краудлендинга только займами под образовательные проекты. Доступ к средствам с помощью модели потребительского краудлендинга может рассматри-

* Regulation of crowdfunding in the United States and United Kingdom [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <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 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <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.

ваться как банками, так и другими финансовыми учреждениями, имеющими лицензии на получение средств от общественности. Однако указанные ограничения требуют адекватной проверки кредитоспособности физических лиц, что обуславливает рост стоимости займов.

В Украине сервисы *P2P*-кредитования стали создаваться недавно по сравнению с развитыми странами. Так, платформа *Credery.com* была основана в 2010 г., “СемьЗвезд” – в 2013 г. В течение 2014 г. были сформированы еще шесть онлайн-платформ, предоставляющих кредиты: *credit365.ua*, *moneyveo.ua*, *moneyboom.com.ua* и *online-groshi.com*, *uCredit*, *Advance Finance Alliance*. В 2018 г. возникла краудлендинговая платформа *FinHub*. Скорость получения денег на ней составляет от 30 минут до 37 часов. Как свидетельствуют результаты опроса пользователей, в котором приняли участие до 700 чел., лишь 9% украинцев осведомлены об онлайн-кредитовании. Только 10% из всех, кто брал кредиты за последнее время, оформляли эту услугу через Интернет. При этом 59% украинцев готовы в следующий раз попытаться получить онлайн-кредит * [19]. Во внедрении *P2P*-кредитования участвуют и банки. Так, в марте 2016 г. такую платформу открыл “ПриватБанк”. В то же время о подобных планах в июле 2016 г. заявляла национальная платежная система «Украинский платежный “Простор”». С начала предоставления в Украине *P2P*-кредитования его объем в конце 2016 г. составил 5 млрд. грн. ** [20].

Предпосылками активизации краудлендинга в Украине являются:

- ужесточение требований банков к клиентам при предоставлении займов; часто банки устанавливают для субъектов хозяйствования минимальный размер кредита при реальной потребности малого бизнеса в значительно меньших объемах финансирования;
- падение доходности банковских вкладов;
- предложение банковских займов под высокие проценты;
- недостаточность банковских кредитных продуктов, удовлетворяющих потребности малого и среднего бизнеса; по некоторым оценкам, более 43% кредитов в размере до 20 тыс. грн., которые получают физические лица, и более 80% кредитов размером 20–50 тыс. грн. используются ими для бизнес-целей *** [21].

В результате активизации *P2P*-кредитования банками Национальный банк Украины акцентировал внимание на росте рискованности банковской деятельности. В апреле 2014 г. он инициировал урегулирование вопроса *P2P*-кредитования, а также предложил обсудить и сформулировать консолидированную позицию от имени банковского сообщества, профессиональных ассоциаций, Комитета Верховной Рады Украины по вопросам финансовой политики и банковской деятельности и профильных ведомств **** [22]. В соответствии с обновлением Комплексной программы развития финансового сектора Украины до 2020 года, необходимо обеспечить защиту прав потребителей по *P2P*- и *P2B*-кредитованию и краудфандингу [15]. Эта позиция была объявлена в феврале 2017 г.

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

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

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

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

Выводы

Итак, краудлендинг является составляющей краудфандинга, толчок для возникновения и развития которого получен от *FinTech*. Краудлендинг можно определить как деятельность интернет-платформ по удовлетворению потребностей малого и среднего бизнеса и физических лиц в финансовых ресурсах за счет средств кредиторов (инвесторов) на базе возвратности и платности. Обосновано, что краудлендинговые платформы выполняют организационную, аналитическую и мониторинговую функции.

Сейчас специфика краудлендинговых сервисов все больше сосредоточивается на международной деятельности; ориентации на социальные, энергосберегающие и инновационные проекты; защите прав потребителей; управлении рисками кредитования, в частности – идентификации инвестором заемщика и предоставлении услуг по страхованию кредитных рисков.

С учетом опыта США и Великобритании, пионеров по внедрению регулирования краудлендинга, в Украине стоит применять лицензирование краудлендинговой деятельности. Что касается *P2P*- и *P2B*-кредитования, то дополнительно необходимо установить требования к раскрытию интернет-платформами информации о возможных рисках предоставления средств в заем и потенциальных заемщиках, максимальном размере осуществления разовой инвестиции или в течение года. Также важно внести соответствующие изменения в Налоговый кодекс Украины по налогообложению доходов, полученных при предоставлении денежных средств в заем через краудлендинговые платформы.

Эти меры создадут предпосылки для обеспечения реализации задач по активизации применения финансовых и технологических инноваций на отечественном рынке финансовых услуг и защите прав потребителей в соответствии с Комплексной программой развития финансового сектора Украины до 2020 года.

Список использованной литературы

1. *Everett C.* Origins and development of credit-Based crowdfunding [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ssrn.com/abstract=2442897>.
2. *Boitan I.A.* Crowdlending and financial inclusion evidence from EU countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа : 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 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bancaditalia.it/publicazioni/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 Rüdīsühli M.* Crowdlending survey 2018. – Luzern : PwC, 2018. – 22 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <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 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : 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., Дуба О.М.* Перспективи розвитку краудфандингу 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_netvslldb/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.icommercecentral.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. Setlers 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 pidpryemstv 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 Zhytomyr's'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky – The Journal of Zhytomyr State Technological University. Ser.: Economics*, 2015, No. 1 (71), pp. 234–238 [in Ukrainian].
9. Krukmal O.V., Zaiets O.S. *Peer-to-peer kredytuvannya v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vyklyky 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 systemi 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 piryhovoho 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.icommercentral.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, 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].

*Статья поступила в редакцию 20 июня 2018 г.
The article was received by the Editorial staff on June 20, 2018.*
