

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2023. № 8.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.35>

УДК 336.77

І. П. Тимошенко,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7885-3685>

Р. П. Сандулський,

*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0001-6015-4154>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФІНТЕХ-КРЕДИТУВАННЯ

I. Tymoshenko,

PhD in Economics, Associate Professor,

*Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Controlling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

R. Sandulskyi,

*Postgraduate student of the Department of Corporate Finance and Controlling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF FINTECH LENDING

Стаття присвячена висвітленню концептуальних засад фінтех-кредитування. Зокрема, запропоноване визначення цього поняття, що дало

змогу продемонструвати різницю між фінтех-кредитуванням та альтернативним і онлайн-кредитуванням. Визначено ключові характеристики, фінтех-кредитування, які дозволяють протиставити його традиційному банківському кредитуванню. Виконання цього наукового завдання, а також дослідження еволюції фінтех-кредитування у світі дало змогу виокремити його позитивні і негативні сторони. У статті приділено окрему увагу цифровим платформам фінтех-кредитування, а також систематизації різних їх видів, зокрема, з урахуванням використовуваних бізнес-моделей. Такими моделями визначено краудлендінг, Peer-to-Peer кредитування, маркетплейс-кредитування, балансове кредитування, криптокредитування та однорангове кредитування нерухомості. Насамкінець визначено ключові драйвери, які впливають на сегмент фінтех-кредитування у світі, а також обґрунтовано необхідність подальших досліджень за цим напрямком в Україні.

The article is devoted to revealing the conceptual foundations of fintech lending. In particular, it is proposed to consider it as an activity of specialized fintech companies in the organization of the credit process, which they carry out on the basis of digital platforms, where proposals for granting / receiving loans for various business entities (investors or creditors, borrowers - individuals and legal entities) are posted taking into account their needs and with the aim of generating income for the fintech company. This made it possible to demonstrate the difference between fintech lending and alternative or online lending. The article demonstrates a typical scheme for the implementation of fintech lending, as well as defines its key characteristics that allow us to contrast it with traditional bank lending. Among them, the main ones are the source of loan financing, the automated procedure for applying for a loan and assessing the borrower's credit rating, the speed of making a decision on granting a loan, higher loan interest rates and shorter loan terms. Carrying out this scientific task, as well as researching the evolution of fintech lending in the world, made it possible to distinguish its strengths and weaknesses. In the article, special attention is paid to digital fintech lending platforms, as well as the

systematization of their types according to various characteristics: by the type of borrowers and the purpose of the lending products available on the platform; by the nature of interaction of the digital fintech lending platform with other market entities; by the business model used. Among the latter, crowdlending, Peer-to-Peer lending, marketplace lending, balance-sheet lending, crypto lending, and Peer-to-Peer real estate lending are determined and described. Finally, the key drivers that affect the fintech lending segment in the world are identified, including the development of the secondary market, simultaneous competition and partnership with traditional banks, high interest in modern IT solutions, as well as a high demand for transparency in the operation of digital fintech lending platforms. The need for further research in this direction in Ukraine is also substantiated, since here this segment of lending is poorly developed against the background of the generally high potential of domestic fintech and the high need of small businesses for financing in wartime conditions.

Ключові слова: кредит, фінтех-кредитування, цифрова платформа, краудлендінг, Peer-to-Peer кредитування, маркетплейс-кредитування, балансове кредитування, криптокредитування.

Key words: loan, fintech lending, digital platform, crowdlending, Peer-to-Peer lending, marketplace lending, balance-sheet lending, crypto lending.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В епоху цифровізації економіки та стрімкого розвитку фінтеху зростає науковий та, насамперед, практичний інтерес до пошуку нових фінансових інструментів та продуктів, які б відповідали запитам сучасного ринку. Значною мірою на цей процес вплинули глобальні зрушення, які супроводжували функціонування фінансових ринків країн світу у два останні десятиліття. Після фінансової кризи 2008 року, коли конвергенція низьких процентних ставок і посиленого регулювання з боку центральних банків зробила банківське кредитування значною мірою обмеженим і менш прибутковим, розпочалась нова хвиля появи фінансово-

технологічних кредиторів. Протягом десятиліття після кризи було створено багато компаній у сегменті фінтех-кредитування, які успішно розвинулись, щоб стати значимими гравцями на ринку. Альтернативне кредитування також різко зросло за останні кілька років пандемії COVID-19, оскільки традиційні банки не змогли надати фінансування так званим «синім комірцям», фрілансерам або гіг-робітникам через неповноту їхньої кредитної історії. Для України проблема з кредитуванням банками фізичних осіб, мікро- й малого бізнесу особливо ускладнилась із початком повномасштабної війни. Усе зазначене вище обумовлює актуальність наукового завдання з дослідження сутності, специфіки і фінансового потенціалу фінтех-кредитування в контексті його розвитку як сучасної складової галузі фінтеху та кредитного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Коли науковці та фахівці говорять про інструменти «альтернативного фінансування», вони, зокрема, згадують те, що ми у цій статті будемо описувати як «фінтех-кредитування». При цьому слід відмітити, що у наукових працях зарубіжних авторів відслідковуємо активне вживання терміну «фінтех-кредитування» (наприклад, у А. Рахадіана Н. Тхамріна, З. Тіари, К. Тейомурті) або ж «діджитал-кредитування» (наприклад, у Г. Сорнеллі, Й. Фроста, Л. Гамбасорти, П. Рагхавендри Рау, Р. Уардропа, Т. Зіеглер, С. Йаясеелан), а також комплексний підхід до дослідження цього явища. Однак при цьому спостерігається чітка тенденція до вивчення окремих його моделей, насамперед, Peer-to-Peer кредитування на базі цифрових платформ. Останнє можна зустріти у цілій низці статей дослідників з усього світу, серед яких варто згадати таких: П. Вардхані, Н. Фатмаваті Остаріна, Н. Тургуттопбас, І. Ердем Каурал, В. Бавосо, Й. Худжес, Й. Йагтіані, Ч.-Г. Мун, Р. Сунарді, Х. Хамідах, А. Дхармаван Бучдаді, Д. Пурвана, Х. Ву, С. Йоунг Сохн і т.д.

При цьому важливо зауважити, що у західних фахових публікаціях можна зустріти інший термін - «альтернативне кредитування», яке вживається як синонім до фінтех-кредитування і за своїм змістом є близьким, проте не

тотожним. Окрім кредитування на базі цифрових платформ, воно може також включати приватне пряме кредитування.

Щодо вітчизняних науковців, то вони також звертаються до теми альтернативного кредитування на основі цифрових платформ, досліджуючи його або в контексті розвитку фінтеху та протиставляючи банківському кредитуванню. Такий підхід можна побачити у працях О. Берназ-Лукавецької [1], О. Борисюк, Т. Шматковської, М. Дацюк-Томчук [2], О. Шуплат [3], С. Апалькова [4]. Водночас найбільше уваги українські вчені, як і зарубіжні, приділяють Peer-to-Peer кредитуванню, зокрема Ю. Стрільчук [5], Ю. Мацелюх [6], П. Рубанов [7], В. Чечоткін та О. Пристемський [8].

Віддаючи належне науковому доробку згаданих вище авторів, все ж хочемо вказати на той факт, що вони взагалі не вживають термін «фінтех-кредитування» (це твердження вірне щодо вітчизняної наукової літератури загалом), надаючи перевагу термінам «онлайн-кредитування», «краудлендинг», «Peer-to-Peer кредитування». Окрім того, вони не досліджують явище фінтех-кредитування комплексно, що могло би бути зроблено шляхом формулювання його визначення, опису еволюції, здійснення класифікації, виокремлення переваг та недоліків, ризиків, аналізу ринку тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблення теоретичних засад та практичних аспектів фінтех-кредитування. Поставлена мета буде досягнута в ході виконання таких наукових завдань: визначення сутності фінтех-кредитування та особливостей його здійснення; висвітлення еволюції світового ринку фінтех-кредитування; виявлення сильних та слабких сторін фінтех-кредитування; класифікація за різними ознаками бізнес-моделей, які використовують цифрові платформи для фінтех-кредитування. Насамкінець необхідно буде ідентифікувати ті тренди, які впливають на розвиток сучасного ринку фінтех-кредитування у світі, а також охарактеризувати його стан в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Фінтех-кредитування як явище загалом стосується каналів, процесів та інструментів кредитування, які виникли за межами традиційного фінансового ринку, представленого комерційними банками чи кредитними спілками. При цьому його обов'язковою характеристикою є використання функціоналу цифрових платформ для організації процесу кредитування.

Також специфікою є те, що фінтех-кредитори використовують сучасний IT-інструментарій, як от Data Science, машинне навчання, штучний інтелект, зокрема, - для оцінки якості позичальників, яких банки раніше не обслуговували. Через провайдерів фінтех-кредитування бізнес та споживачі, які зазвичай не мали змоги отримати кредит у традиційних фінансових установах, можуть отримати доступ до альтернативних джерел фінансування. Ці фінтех-кредитори використовують багатовимірні альтернативні набори даних і хмарні, зручні для мобільних пристроїв інтерфейси, щоб зробити фінансування простим, доступним і миттєвим як для фізичних осіб, так і для компаній.

Ми пропонуємо розуміти фінтех-кредитування як діяльність спеціалізованих фінтех-компаній з організації кредитного процесу, яку вони здійснюють на базі цифрових платформ, на яких розміщуються пропозиції з надання / отримання кредитів для різних суб'єктів господарювання (інвесторів-кредиторів, позичальників - фізичних та юридичних осіб) з урахуванням їхніх потреб та з метою отримання доходу фінтех-компанією. Варто чітко розмежовувати поняття онлайн-кредитування, яке можуть здійснювати і традиційні банки через власну систему онлайн-банкінгу, і поняття фінтех-кредитування, яке хоч і не виключає партнерства із банківською установою, однак передбачає наділення роллю ключового гравця саме фінтех-компанії, яка є власником цифрової платформи, через яку здійснюється кредитування.

Аби краще зрозуміти, як саме відбувається процес фінтех-кредитування, пропонуємо розглянути схему, яка демонструє його типову модель і взаємодію ключових суб'єктів (див. рис. 1):



Рис. 1. Типова модель фінтех-кредитування

Джерело: розроблено автором

У процесі фінтех-кредитування задіяні три ключові суб'єкти: кредитори (іноді їх ще називають інвесторами чи кредитними інвесторами, оскільки для них це можливість отримати додатковий дохід), позичальниками, а також фінтех-компанією, яка виступає оператором цифрової платформи та адміністратором процесу кредитування. При цьому цифрова платформа для кредитування виступає технічним посередником, що покликаний оптимізувати традиційний процес кредитування, об'єднуючи позичальників та кредитних інвесторів, а також використовуючи технологічні моделі для швидкої оцінки кредитного рейтингу позичальника при визначенні відповідної ціни кредиту, умов і суми, які йому пропонуються. Коли позичальники дають згоду на визначені за позичкою умови, інвестори можуть самостійно обрати тих із них, які найбільше задовольняють їх інтерес, або перекласти це рішення на саму платформу з використанням пасивного пропорційного розподілу позик, що відбувається за заздалегідь визначеними критеріями, враховуючи тип позики, її розмір, термін, тривалість, кредитний ризик, географічну концентрацію тощо.

Інвестори здебільшого отримують потенційні економічні вигоди разом із набором кредитних ризиків, але цифрові платформи зазвичай здійснюють модерацію відносин клієнтів із кінцевими позичальниками та діють як

адміністратори кредиту, спрямовуючи грошові потоки від позичальників до інвесторів за вирахуванням комісії за обслуговування. Платформи також можуть стягувати комісію за надання кредиту, як правило, з позичальників. Також у цьому процесі фінтех-кредитори можуть звертатися до банків-партнерів для офіційного надання кредитів (особливо це важливо у тих випадках, коли діяльність з кредитування у тій чи іншій країні вимагає наявності банківської ліцензії). При цьому банки-партнери зазвичай здійснюють нагляд за моделями андеррайтингу платформ і гарантують, що кредитна угода та процедури обслуговування кредиту відповідають чинному законодавству. У деяких випадках банки-партнери або платформи можуть зберігати економічну зацікавленість у позиках, в які вклали свої кошти інвестори.

Розуміючи ключові принципи фінтех-кредитування, ми вважаємо за необхідне виокремити його ключові риси:

1. Цільове призначення: споживче кредитування, кредити з метою придбання нерухомості, кредитування мікро- та малого бізнесу, рефінансування студентських кредитів тощо.

2. Джерело фінансування: кошти інвесторів (індивідуальних, корпоративних, інституційних).

3. Джерело інформації, що необхідні для андеррайтингу та верифікації: позичальники-користувачі платформи самостійно надають інформацію про себе (та свій бізнес) через заповнення онлайн-профілю; для оцінки кредитного рейтингу позичальника можуть використовуватись інформація з його соціальних мереж, офіційної веб-сторінки його компанії.

4. Процедура подачі заявки кредитором / позичальником: платформи фінтех-кредитування пропонують спрощений процес подання заявки на фінансування чи отримання кредиту. Він є оцифрованим, доступним (аналогічно до реєстрації на веб-сайті). Більшість завдань автоматизовані, тому і позичальник, і кредитор мають змогу уникнути бюрократичних процедур та обтяжливої роботи з паперами.

5. Час прийняття рішення про надання кредиту: як правило, термін, необхідний на погодження надання кредиту, складає до 7 днів.

6. Сума позики: зазвичай, сума коштів, яку можуть отримати позичальники, є меншою, ніж у банків у випадку, коли мова йде про фінансування бізнесу; як правило, розмір кредиту не перевищує 5 тис. дол. США в рамках споживчого кредитування та 500 тис. дол. США в рамках кредитування потреб бізнесу чи придбання нерухомості.

7. Термін кредиту: більшість кредитів видаються на строк до 1 року, однак загалом термін угод не перевищує 3 років.

8. Вартість оперативних витрат на андеррайтинг: переважно фінтех-компанія, яка володіє цифровою платформою, отримує комісійну винагороду, розмір якої може коливатися від 0,5% до 8% від суми кредиту, проте в середньому вона складає 2-3% .

9. Процентні ставки за кредитом: через вищий рівень ризиків ставки за фінтех-кредитами є вищими, ніж у банків і складають від 6% до 36% річних для індивідуальних позичальників та від 7% до 30% річних - для бізнесу [9].

10. Процедура оцінки кредитного рейтингу позичальників: здійснюється цифровою платформою автоматично за спеціально розробленими скоринговими моделями оцінки з використанням таких сучасних технологій, як машинне навчання, штучний інтелект та Big Data.

Слід зауважити, що явище фінтех-кредитування є відносно новим, однак його поява стала закономірним результатом тривалого розвитку фінансового ринку та інформаційних технологій. Власне сама модель P2P кредитування зародилась ще на початку 1700-х років і протягом 18-19 століть успішно використовувалась у Європі. Однак усе змінилося із активізацією діяльності традиційних банківських установ, які перехопили ініціативу на фінансовому ринку і почали експансію за рахунок власних кредитних продуктів.

Ситуація почала змінюватись на початку 2000-х років, коли поява нових технологій з передачі й обробки даних відкрили нові перспективи для небанківських кредиторів. Точкою відліку у цьому процесі слід вважати

заснування у 2005 році у Великій Британії першої компанії онлайн Peer-2-Peer кредитування Zopa, а за тим у 2006 році - компаній з аналогічним спрямуванням у США - Prosper та LendingClub.

Новий поштовх сегмент фінтех-кредитування отримав протягом 2007-2009 років під впливом глобальної фінансової кризи, яка значною мірою завдала шкоди банківському сектору, що був змушений скоротити обсяги споживчого кредитування та надання позик малому та середньому бізнесу. Це відкрило шлях для нового стрибка фінтех-кредитування. У цей період було засновано OnDeck (США), яка спеціалізувалась на кредитуванні малого бізнесу, а також RateSetter (Великобританія), яка здійснювала кредитування фізичних осіб, нерухомості та МСБ. Попри кризу обсяг інвестицій у сегмент фінтех-кредитування досяг відмітки у 100 млн дол. США у 2009 році у США, які на той час були лідерами галузі (у Великобританії відмітку у 100 млн дол. США інвестицій на рік було перетнуто у 2011 р., в Китаї - у 2013 р., у Німеччині - у 2014 р, а в Індії - у 2015 р.) [10]. Не малу роль у цьому процесі зіграли нові регуляторні обмеження з боку центральних банків, які підвищили вартість капіталу для традиційних банків. Це змусило інституційних інвесторів переключити свою увагу на компанії, які працювали у сегменті фінтех-кредитування, зокрема, за моделлю маркетплейсу. Результатом нарощування інвестицій у сегмент фінтех-кредитування став не лише його розвиток, а й поява перших спроб його регулювання. Зокрема, у 2011 р. було створено першу саморегульівну організацію учасників Peer-to-Peer кредитування у Великобританії, а згодом, у 2015 р. у США було засновано Асоціацію маркетплейс кредитування (Marketplace Lending Association).

У 2013 році було запущено процес сек'юритизації позик, наданих фінтех-компаніями. Зокрема, це стосувалося споживчих та студентських кредитів. У 2015 році відбулися перші IPO фінтех-компаній, які працювали у сегменті споживчого кредитування та кредитування малого бізнесу, а також почали з'являтися перші спеціалізовані кредитні фонди. Таким чином, глобальний

ринок фінтех-кредитування засвідчив свій потенціал і досяг обсягу у 25 млрд дол. США.

Період з 2017 по 2019 рік можна назвати етапом поступальної розбудови екосистеми ринку фінтех-кредитування, яке почало поширюватися і на інші регіони світу (зокрема, у Південно-Східній Азії). Особливу роль у цьому процесі зіграла зростаюча роль криптоактивів. У 2018 році низка фінтех-кредиторів дозволили використання криптовалюти як для розрахунків, так і для забезпечення за Peer-to-Peer позичками.

Початок пандемії COVID-2019 у 2020 році став новою віхою розвитку фінтех-кредитування. Її вплив можна описати як неоднозначний. З одного боку, фінтех-кредитори були змушені вдатися до встановлення жорсткіших стандартів роботи і до скорочення обсягів кредитування на початку пандемії. Остання спричинила ріст інфляції у більшості країн, на яку кредитори були змушені відреагувати підвищенням рівня процентних ставок. Та з іншого боку, кількість користувачів платформ фінтех-кредитування продовжувала зростати. Велика кількість людей по всьому світу, які мали фінансові труднощі через пандемію, подавали заявки на отримання кредитів за допомогою онлайн-платформ, оцінивши різноманітні переваги, які ті пропонували, наприклад, швидкий доступ та легка процедура погодження. Крім того, щоб зберегти свій бізнес у важкі часи, малий і середній бізнес також вдавалися до фінтех-кредитування.

Підтвердженням сказаному слугують показники розвитку досліджуваного ринку у 2020-2021 рр. Для прикладу, якщо у 2020 р. обсяг ринку фінтех-кредитування у США складав 308,7 млн дол. США, то у 2021 р. він виріс до 356,2 млн дол. США (або на 15,39%). Водночас обсяг глобального ринку у 2021 році досяг відмітки у 2,24 млрд. дол. США й очікується, що з 2022 по 2030 рр. загальний річний темп його зростання складе 23,6% [11].

Дослідження еволюції фінтех-кредитування у світі дало змогу зрозуміти, які фактори сприяли зростанню його популярності у світі, що підводить нас до

необхідності виокремлення сильних та слабких сторін фінтех-кредитування (див. табл. 1).

Таблиця 1. Переваги та недоліки фінтех-кредитування

Переваги фінтех-кредитування	Недоліки фінтех-кредитування
1. Швидкість і простота реалізації Завдяки сучасним технологіям фінтех-кредитори розробили простий та швидкий процес реєстрації та подачі заявок за допомогою смартфонів чи стаціонарних комп'ютерів. Подання заявки на отримання позики може зайняти лічені хвилини, а їх структура простіша, ніж того вимагають традиційні банки. Зокрема, фінансову звітність підприємство-позичальник може завантажити в електронному вигляді.	1. Висока вартість Як правило, процентні ставки за фінтех-кредитами є вищими, ніж у традиційних банків. Її фінальний розмір залежатиме від умов кредитування, якості поданої позичальником інформації та визначеного кредитного рейтингу. Окрім того, комісії та штрафи, встановлені самою цифровою платформою, можуть бути високими.
2. Швидкий час виконання заявки на кредит Банкам може знадобитися 3-4 тижні, щоб надати відповідь щодо свого рішення про кредитування, в той час як фінтех-кредитори можуть скоротити цей час до одного тижня, а в деяких випадках - до декількох годин. Це відбувається завдяки високому рівню автоматизації процесів оцінки позичальників та прийняттю рішень щодо видачі позички.	2. Коротші терміни та менші суми позик Зазвичай у фінтех-кредитуванні суми та терміни позик є меншими, ніж у банках, що може бути особливо критичним для бізнес-позичальників. Змінити це можна завдяки демонстрації платіжної дисципліни та підвищенню кредитного рейтингу.
3. Менші вимоги до забезпечення На відміну від традиційних позик багато фінтех-кредитів не передбачають будь-якої застави чи іншого забезпечення. Це може бути корисним для малого бізнесу та стартапів, які можуть не мати жодних активів, які можна надати як забезпечення позики.	3. Частіша регулярність погашення кредиту та відсотків за ним Через коротші строки багато фінтех-позик мають тижневий або навіть щоденний графік погашення. Це може бути проблемою для бізнесу в контексті формування грошових потоків та забезпечення його платоспроможності.
4. Гнучкий андеррайтинг та варіативність позик Фінтех-кредитори пропонують на базі цифрових платформ різноманітні цільові і кастомізовані кредитні продукти, які відповідають потребам та можливостям позичальників, а також задовольняють критерії відбору кредитів для фінансування інвесторам. Таким чином, позичальники, передусім бізнес, може отримати кредит на таких умовах, у яких банк би йому відмовив.	4. Вищий рівень ризиків Попри те, що фінтех-кредитори постійно працюють над удосконаленням процедури відбору та оцінки кредитоспроможності позичальників, все ж ризик непогашення кредиту чи фінансового шахрайства зберігається. До цього додається сума кібер-ризиків, що пов'язані з цифровим характером надаваних послуг. Додаткові ризики обумовлені можливістю виходу фінтех-компанії з ринку (чимало з них розпочинають свою діяльність як фінтех-стартапи), що веде до втрати партнерських стосунків для бізнесу.

Джерело: розроблено автором

При виокремленні сильних та слабких сторін фінтех-кредитування ми брали до уваги його протистояння із традиційним банківським кредитуванням. Останню перевагу у списку ми вважаємо ключовою, оскільки сегмент фінтех-кредитування розвивався настільки стрімко, що це дало змогу запропонувати ринку цілу низку специфічних і нових кредитних продуктів. При цьому для реалізації цих кредитних рішень використовуються цифрові платформи різних типів, що працюють за відмінними бізнес-моделями. Цим обумовлене наступне наукове завдання в рамках цієї статті, а саме - приділити більше уваги власне цифровим платформам для кредитування та їх класифікації.

1. За типом позичальників, з якими працює платформа, та цільовим призначення доступних на ній кредитних продуктів, ми пропонуємо розрізняти такі види цифрових платформ фінтех-кредитування:

а) платформи споживчого кредитування (працюють за схемами P2P, B2P), на яких пропонують іпотечні кредити, кредити на придбання авто, освіти, лікування, подорожі, інші особисті цілі, нецільові короткострокові позики;

б) платформи для бізнес-кредитування (працюють за схемами P2B, B2B), де пропонуються різні види кредитів для бізнесу, специфічні кредитні продукти для аграріїв, рефінансування рахунків-фактур;

в) платформи для кредитування нерухомості (працюють за схемами P2P, B2P, P2B, B2B), які передбачають спрямування позичених коштів на придбання нерухомості з метою подальшого перепродажу чи здачі в оренду, її девелопменту чи передачі до статутного капіталу компанії.

2. За бізнес-моделлю, яку використовує цифрова платформа фінтех-кредитування, їх доцільно поділити на такі:

- Краудлендінгова платформа, де позичальником виступає бізнес, який отримує фінансування від великої та різноманітної групи суб'єктів (індивідуальних та інституційних інвесторів). Останні позичають компанії невеликі суми грошей в обмін на фінансову віддачу, обумовлену в кредитній угоді. Забезпечення в таких угодах може не буди взагалі, або ж може бути запропонована комерційна застава чи гарантія. У цій бізнес-моделі

краудлендінгова платформа відіграє роль технічного посередника між позичальниками та кредиторами та полегшує процес кредитування. Позичальники подають заявки на кредити на платформі, а інвестори можуть вибрати, які з них профінансувати. Краудлендінгова платформа зазвичай визначає кредитоспроможність позичальників і перевіряє заявки на позику, щоб зменшити ризик для інвесторів. Після того, коли позика надана, позичальник здійснює періодичне її погашення кредиту з відсотками. Погашення здійснюється через саму платформу, після чого інвестори можуть забрати свої гроші або реінвестувати їх в інші позики. За такою моделлю працюють такі платформи, як EvenFi, Goparity, LANDE, при цьому за даними Grand View Research у 2021 р. вона була найпопулярнішою у світі, зайнявши 69% ринку фінтех-кредитування [11].

- Платформа однорангового або Peer-to-Peer кредитування, яка на відміну від попередньої працює, з'єднуючи індивідуальних позичальників (фізичних осіб), яким потрібні гроші, з кредиторами (індивідуальними та інституційними інвесторами), які хочуть повернути і наростити свій капітал. Позичальники подають запити на позику одноранговому кредитору, а потім інвестори змагаються за її фінансування в обмін на процентну ставку. Від початку до кінця платформи Peer-to-Peer керують усім процесом, включаючи визначення рейтингу кредитоспроможності, обслуговування кредитів, здійснення платежів та стягнень коштів. Цьому передують створення інвестором профілю на сайті і перерахування коштів, які будуть спрямовані на видачу кредитів. Заявник же надає свою фінансову інформацію і отримує рейтинг ризику. Потім це визначає відсоткову ставку, яку позичальник повинен сплатити. Однорангові кредитори можуть потім вибрати з різних кредитних пропозицій ті, які, на їхню думку, мають прийнятне співвідношення ризику та винагороди. Після того, як кредит надано, відсотки починають виплачуватися, щойно позичальник починає погашення свого боргу згідно з графіком. Платформа Peer-to-Peer кредитування займається виплатою коштів і збором платежів за позику. Ця бізнес-модель

роботи платформи фінтех-кредитування є другою за популярністю у світі, а використовують її Robo.cash, TWINO, Bondora та інші.

- Платформа маркетплейс-кредитування, що дозволяє споживачам та власникам бізнесу отримувати кредити напряму від інвесторів. На відміну від однорангових платформ, платформи маркетплейс-кредитування мають кілька потоків фінансування. Вони з'єднують позичальників з індивідуальними інвесторами, а також з інституційними інвесторами, які готові фінансувати їхні позики в обмін на щомісячні відсотки. Інституційні інвестори можуть бути сімейними офісами, фірмами венчурного капіталу, інвестиційними групами, менеджерами активів або банками. При цьому обсяги таких інвестицій є досить великими. Специфічною при цьому є роль самої платформи, яка при цьому відіграє роль арбітра між позичальниками та кредиторами/інвесторами в рамках свого Інтернет-майданчика, не приймає депозити, не заробляє відсотки на кредитуванні та сама його не здійснює, не формує компенсаційний фонд відшкодування потенційних втрат інвесторів, не здійснює трансформацію термінів угод. При цьому така платформа працює на засадах прозорості і дозволяє кредиторам контролювати свої кошти, а джерелом її доходу виступають різні комісії та збори. Федеральна корпорація зі страхування депозитів (США) розрізняє дві моделі маркетплейс-кредитування: а) пряму модель, у якій компанія позичає кошти безпосередньо через платформу; б) модель банківського партнерства, коли компанія співпрацює із традиційним банком, щоб полегшити процес одержання позики [12]. Прикладами платформ маркетплейс-кредитування є Mintos, Lendermarket, FOLK2FOLK.

- Платформа однорангового кредитування нерухомості, що зводить інвесторів із позичальниками, які бажають взяти кредит для фінансування проєктів нерухомості. При цьому це може бути будь-який проєкт, як-от придбання нерухомості з ціллю подальшої здачі в оренду, інвестиції в нову забудову чи ремонт існуючої нерухомості для перепродажу. Ця модель фінтех-кредитування відрізняється від звичайного Peer-to-Peer кредитування як цільовим призначенням позики, так і складом учасників процесу.

Позичальниками можуть бути будь-хто - забудовник нерухомості, перекупник, девелопер, редевелопер або навіть орендодавець, який хоче відремонтувати житло. Проте так чи інакше вони належать до категорії бізнесу. Що ж до кредиторів, то як правило ними виступають саме фізичні особи, хоча модель не виключає участі інституційних інвесторів, наприклад, банків. На платформі інвестори бачать усіх позичальників і проекти нерухомості, які шукають фінансування, і можуть запропонувати їм кредит на різних умовах. Подібним чином позичальники можуть надіслати кілька пропозицій позики та вибрати одну з умовами, які їм підходять. Прикладами платформ однорангового кредитування нерухомості у світі є Patch of Land, Fund That Flip, InRento тощо.

- Платформа балансового кредитування, яка відрізняється від маркетплейсів та традиційних Peer-to-Peer платформ тим, що вона пропонує угоди про пряме фінансування, за якими бере на себе всі ризики за транзакцією, а сама позика відображається в реєстрі або на балансі платформи. В даному випадку самі платформи заробляють маржинальний дохід завдяки різниці у вартості капіталу, який вони самі запозичують, та вартості капіталу, який вони розміщують в позики. За такою схемою працюють Kabbage, OnDeck і FundThrough.

- Платформа криптокредитування, схема якої з'явилась найпізніше і передбачає, що кредитори можуть розміщувати свою криптовалюту на кредитних рахунках від високий процент, а позичальники - використовувати криптоактиви для надання забезпечення за позиками. Щойно криптовалюту було депоновано на рахунку кредитора, платформа розпочинає самостійно розміщувати її у позики, при цьому вона встановлює процентні ставки як для наданих, так і для отриманих кредитів, дозволяючи учасникам контролювати свою чисту процентну маржу. Важливо, що рівень процентних ставок може коливатися залежно від типу криптовалюти, а також зростати у випадку, якщо кредитори бажають заблокувати свою криптовалюту на певний час. Наразі серед представників платформ криптокредитування можна назвати BlockFi, crypto.com, YOUHODLER та інші.

3. За характером взаємодії платформи фінтех-кредитування з іншими суб'єктами ринку ми розрізняємо:

- Самостійні платформи фінтех-кредитування, які працюють відокремлено і залучають інших суб'єктів лише у статусі кредиторів та позичальників. Саме так працює більшість платформ, серед яких варто згадати LendingClub, Funding Circle, Zopa, LendingTree та ряд інших.

- Платформи, що пропонують рішення з фінтех-кредитування для фінансово-кредитних установ. Серед них варто виокремити дві групи гравців:

- а) платформи кредитування (як от Ncino, Finastara та LendingFront), що надають комплексні функціональні можливості, які дозволяють інтегрувати сучасні програмні продукти фінтех-кредитування в існуючі платформи інших установ. Ці рішення допомагають застарілим фінансовим інституціям значно заощадити на дорогих і трудомістких ініціативах цифрової трансформації. Типовою бізнес-моделлю роботи цих платформ є «Програмне забезпечення як послуга» (Software-as-a-Service або SaaS).

- б) платформи-постачальники допоміжних технологій (як от Forward.AI, Scienaptic, Conductiv і FactorTrust), що пропонують програмні рішення, які дозволяють фінансовим установам вдосконалювати елементи у процесі кредитування: андеррайтинг, моделювання кредитного ризику, прогнозна аналітика, управління життєвим циклом контракту, збір даних про виконання зобов'язання за кредитом та звітність.

- Платформи, що пропонують рішення із вбудованого кредитування для нефінансових інституцій (як от Lendflow, Klarna та Afterpay) і дозволяють роздрібним торговцям пропонувати кредити своїм клієнтам. Фактично позики зазвичай надають банки-партнери цих фінтех-компаній. Через пандемію COVID-19 ця модель кредитування набула особливої популярності.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Як бачимо, фінтех-кредитування завдяки своєму стрімкому розвитку на глобальному фінансовому ринку, значним обсягам інвестицій та угод перетворилося на самостійний сектор фінтех та ринку кредитування. Вище ми

уже зазначали, що експерти передбачають поступальний ріст обсягів фінтех-кредитування до 2030 року. Зрозуміло, що до того часу цей сегмент буде переживати власну трансформацію під впливом актуальних глобальних та регіональних трендів. Станом на 2023 рік ключовими драйверами, які визначають особливості розвитку фінтех-кредитування, є такі:

1. Різні моделі функціонування для розвинутих економік і країн, що розвиваються. Економіка розвинених країн значною мірою залежить від споживчого кредитування, що включає оплату боргу за кредитними картками, позики на житло чи освіту, придбання товарів і послуг, рефінансування наявних позик. У країнах, що розвиваються, ключовою метою платформ фінтех-кредитування є задоволення потреб у фінансуванні підприємств та фізичних осіб, які не мають доступу до банківських послуг.

2. Платформи фінтех-кредитування є життєздатним варіантом для здійснення інвестицій. Надані з їх допомогою кредити поступово перетворюються на активи високої якості, оскільки це менш мінливий варіант для інвесторів, як роздрібних, так і інституційних. Ці інвестиції є простішими для реалізації та забезпечують достатньо хорошу віддачу в короткостроковій перспективі. Хедж-фонди, інвестиційні банки та страхові компанії активно інвестують на платформах фінтех-кредитування.

3. Реструктуризація традиційних банків. Банки в усьому світі уважно спостерігають за простором фінтех-кредитування і починають долучатися до його освоєння. Оскільки банки не можуть трансформуватися миттєво через регуляторні обмеження, вони включають деякі елементи фінтех-кредитування у свої операції. Наразі банківські установи намагаються автоматизувати процес оформлення кредитів, а деякі з них співпрацюють з фінтех-кредиторами, аби ті надавали свої послуги під брендом банку.

4. Вирішальна роль прозорості діяльності. Фінтех-кредитування компенсувало брак фінансування, що виник через глобальну кризу ринку 2008 року. Недавня пандемія засвідчила існування проблеми доступу малих підприємств до кредитних ресурсів. Відтоді в банківському секторі

спостерігався стійкий тренд до забезпечення прозорості. Однак банківські шахрайства все одно мали місце. Зараз, із суворішими правилами, банки не мають такої гнучкості, як фінтех-кредитори. Тому останні повинні зміцнювати довіру та бути прозорими щодо ціноутворення, аби уникнути пастки надмірного регулювання з боку відповідних державних органів.

5. Поступ вторинного ринку онлайн-кредитів. Незважаючи на те, що він знаходиться на стадії зародження, фінтех-кредитори зараз намагаються об'єднати невеликі кредити та продати їх іншим інституційним інвесторам. Ця модель ринку, що розвивається, дозволяє кредиторам розподілити ризики та забезпечити додаткові джерела фінансування.

6. Зростання попиту на автоматизацію та сучасні ІТ-рішення. Автоматизація дозволяє фінтех-кредиторам вирішити проблему волатильності кадрів та підвищити свою продуктивність. Особливий інтерес для них також становить боротьба із шахрайством на платформі, а також захист персональних даних її учасників. З цією метою компанії усе частіше звертаються до технологій машинного навчання, штучного інтелекту та блокчейну.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у відслідковуванні світових трендів розвитку фінтех-кредитування, вивченні досвіду роботи різних бізнес-моделей, що використовуються для його реалізації, з метою подальшої його імплементації в Україні. Справа в тому, що вітчизняний сегмент фінтех-кредитування наразі розвинутий слабо. За результатами дослідження, яке провела у 2023 році Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній, частка фінтех-компаній, що працюють у сфері споживчого кредитування, скоротилась з 14 % у 2021 р. до 12 % у 2023 р. При цьому, як зазначають експерти, попит на такі кредити лишається стриманим, в той час як стандарти кредитування надалі посилюються. Що ж до фінтех-кредитування бізнесу, то частка таких компаній за вказаний період не змінилась, однак складає вона наразі лише 1% [13].

Зараз в Україні сегмент фінтех-кредитування представлений такими компаніями, як Bredley Holding, Credit7, CreditKasa, CreditPlus, MONEY4YOU,

MotorFinance, MyCredit, SlonCredit, Top Credit, Treeum, Гроші Всім, Є Гроші, Нові Кредити, Служба миттєвого кредитування, ФінКар, FinStream. Лише остання у переліку надає послуги кредитування бізнесу, а також працює за моделлю краудлендінгової платформи. Решта використовують модель балансового Peer-to-Peer кредитування. І лише ФінКар використовує елементи вбудованого кредитування, співпрацюючи з найбільшим автомобільним маркетплейсом АВТО.РІА.

Отже, як бачимо, що попри велику кількість бізнес-моделей, видів платформ, кредитних продуктів, які існують і найближчим часом будуть розвиватися у світі, їх потенціал в українському сегменті фінтех-кредитування практично не використовується. При цьому в умовах війни та у період післявоєнного відновлення бізнес надзвичайно потребуватиме фінансової підтримки. Тому подальші дослідження та практичну роботу з розвитку фінтех-кредитування варто зосередити на стимулюванні розбудови цієї галузі в Україні.

Література

1. Берназ-Лукавецька О.М. Деякі особливості он-лайн кредитування. Часопис цивілістики. 2018. № 29. С. 95-99.
2. Борисюк О., Шматковська Т., Дацюк-Томчук М. Драйвери та бар'єри розвитку фінтех на фінансовому ринку. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2021. № 3. С. 44-53. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2021-03-44-53>.
3. Шуплат О.М. Сучасний стан та тенденції небанківського мікрокредитування в Україні. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2019. Т. 1. № 15. С. 105-112.
4. Апальков С.С. Розвиток світового ринку альтернативного фінансування в умовах цифрової економіки: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Дніпро, 2018. 228 с.

5. Стрільчук Ю.І. Інноваційні підходи до банківського кредитування населення. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 684-689.
6. Мацелюх Ю.В. P2P-кредитування як інноваційний інструмент розвитку кредитного ринку: зарубіжний досвід і можливості для України. Бізнес Інформ. 2022. № 9. С. 82–87. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-9-82-87>.
7. Рубанов П.М. Альтернативні джерела отримання кредитних ресурсів у цифрову епоху. Ефективна економіка. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6020> (Дата звернення 28.07.2023).
8. Чечоткін В.В., Пристемський О.С. Альтернативне кредитування в аграрному секторі економіки України: P2P-кредитування фермерів. Бізнес Інформ. 2020. №3. С. 98–103. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-98-103>.
9. Alternative Lending Platforms in 2023. Finance Magnates. URL: <https://www.financemagnates.com/fintech/p2p/alternative-lending-platforms-in-2023/> (Дата звернення 01.08.2023).
10. [Infographic] A Brief Timeline of Alternative Lending. CoinLoan. URL: <https://coinloan.io/blog/infographic-a-brief-timeline-of-alternative-lending/> (Дата звернення 01.08.2023).
11. Alternative Lending Platform Market Size & Share Report, 2022-2030. Grand View Research. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/alternative-lending-platform-market-report> (Дата звернення 01.08.2023).
12. How the FDIC Defines Marketplace Lending. deBanked. URL: <https://debanked.com/2016/02/how-the-fdic-defines-marketplace-lending/> (дата звернення 1.08.2023).
13. Український каталог фінтех-компаній 2023. Українська асоціація фінтех та інноваційних компаній. URL: (дата звернення 5.08.2023).

References

1. Bernaz-Lukavets'ka, O.M. (2018), “Some features of online lending”, *Chasopys tsyvylistyky*, vol. 29, pp. 95–99.

2. Borysiuk, O. Shmatkovs'ka, T. and Datsiuk-Tomchuk, M. (2021), “Drivers and barriers of fintech development in the financial market”, *Ekonomichnyj chasopys Volyns'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, vol. 3, pp. 44–53. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2021-03-44-53>.

3. Shuplat, O.M. (2019), “The current situation and trends of non-bank microcrediting in Ukraine”, *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 1 (15), pp. 105–112.

4. Apal'kov, S.S. (2018), “The development of the world market of alternative finance in the conditions of the digital economy”, Abstract of Ph.D. dissertation, World economy and international economic relations, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, Ukraine.

5. Stril'chuk, Yu.I. (2017), “Innovative approaches to bank lending to individuals”, *Ekonomika i suspil'stvo*, vol. 8, pp. 684–689.

6. Matseliukh, Yu.V. (2022), “The P2P crediting as an innovative tool for credit market development: the foreign experience and opportunities for Ukraine”, *Biznes Inform*, vol. 9, pp. 82–87. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-9-82-87>.

7. Rubanov, P.M. (2015), “Alternative sources of lending in the digital age”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6020> (Accessed 28 Jul 2023).

8. Chechotkin, V.V. and Prystems'kyj, O.S. (2020), “Alternative Crediting in the Agrarian Sector of Ukrainian Economy: P2P-Crediting to Farmers”, *Biznes Inform*, vol. 3, pp. 98–103. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-98-103>.

9. The official site of Finance Magnates (2023), “Alternative Lending Platforms in 2023“, available at: <https://www.financemagnates.com/fintech/p2p/alternative-lending-platforms-in-2023/> (Accessed 1 Aug 2023).

10. The official site of CoinLoan (2023), “[Infographic] A Brief Timeline of Alternative Lending“, available at: <https://coinloan.io/blog/infographic-a-brief-timeline-of-alternative-lending/> (Accessed 1 Aug 2023).

11. The official site of Grand View Research (2023), “Alternative Lending Platform Market Size & Share Report, 2022-2030“, available at: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/alternative-lending-platform-market-report> (Accessed 1 Aug 2023).

12. The official site of deBanked (2023), “How the FDIC Defines Marketplace Lending“, available at: <https://debanked.com/2016/02/how-the-fdic-defines-marketplace-lending/> (Accessed 1 Aug 2023).

13. The official site of the Ukrainian Association of FinTech and Innovation Companies (2023), “The Ukrainian fintech catalog 2023“, available at: <https://fintechua.org/fintech-catalog-2023> (Accessed 5 Aug 2023).

Стаття надійшла до редакції 09.08.2023 р.