

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІРИНГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ PROSPECTS PEER LENDING UKRAINE

У статті розкрито суть пірингового кредитування, його значення в умовах розвитку галузі фінтех. Показано стан розвитку даного виду кредитування у світі та Україні зокрема. Проаналізовано його вплив на банківський сектор, перспективи розвитку та взаємодії з традиційними фінансовими установами. Доведено, що при правильній взаємодії, банки та р2р-ресурси можуть працювати на взаємовигідних умовах, не конкуруючи, та сприяючи розвитку і збільшенню прибутковості один одного завдяки такого роду співпраці.

Ключові слова: пірингове кредитування, р2р, фінтех, банки, платформи онлайн-кредитування.

В статті раскрыта сущность пириногового кредитования, его значение в условиях развития отрасли финтех. Показано состояние развития данного вида кредитования в мире и в частности Украине. Проанализировано его влияние на банковский сектор, перспективы развития и взаимодействия с традиционными финансовыми учрежде-

ниями. Доказано, что при правильном взаимодействии, банки и р2р-ресурсы могут работать на взаимовыгодных условиях, а не конкурируя, и способствуя развитию и увеличению прибыльности друг друга благодаря такого рода сотрудничеству.

Ключевые слова: пириноевое кредитование, р2р, финтех, банки, платформы онлайн-кредитования.

The article reveals the essence of peer lending, its importance in the development of the industry fintech. The state of this type of lending in the world and in Ukraine in particular is shown in the article. There is also analysis of its impact on the banking sector, prospects and interaction with traditional financial institutions. It has been proved that with proper interaction between banks and P2P resources can work on mutually beneficial terms, not competing and contributing to the development and increase each other's profitability through such cooperation.

Key words: peer lending, P2P, finteh, banks, online lending platform.

УДК 336.7

Петрівський О.О.

аспірант кафедри економічної кібернетики та маркетингу Київський національний університет технологій та дизайну

Постановка проблеми. Аналізуючи тенденції розвитку фінансового сектору на сьогоднішній день, стає все очевидніше, що фінансові операції все більше переходять в онлайн-простір, створюючи таким чином нові альтернативні канали продажу традиційних банківських продуктів, видозмінюючи та міняючи концепцію більшості з них. Поява різного роду фінтех-компаній створює серйозну альтернативу традиційному банкінгу – практично кожна банківська послуга представлена на ринку окремою фінансовою компанією чи онлайн-ресурсом, які, як правило, пропонують клієнтам більш прості, дешевші та вигідніші умови співпраці. Крім того, для клієнта, крім вигідніших умов, це ще й зручність, мобільність, можливість здійснення потрібних операцій практично миттєво, без зайвої банківської бюрократії, в онлайн-режимі користуючись персональним комп'ютером чи мобільним телефоном.

Зокрема, через такого роду компанії, на відміну від банків, набагато простіше і дешевше оформити кредит. Одним із різновидів таких онлайн-кредитів є пірингове (р2р) кредитування. Саме цей вид кредитування набуває останнім часом популярності, як власне і сама концепція р2р. Завдяки своїм прозорим умовам у поєднанні з високими відсотками для інвесторів та низькими для позичальників у порівнянні з ринком інвестицій чи банківських кредитів цей вид кредитування має стабільну динаміку розвитку ще з посткризового періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів управління розвитком кредитування присвячені праці таких вчених, як: С.А. Демінського, О.Л. Лаврика, К.Д. Лапшина,

О.М. Паливоди, Ю.М. Петрушенко, Н. Чена, А. Гоша, Н.С. Ламберта та інших науковців.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз розвитку пірингового кредитування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пірингове кредитування в Україні тільки починає розвиватися тому потребує вивчення, оскільки воно володіє величезним потенціалом і може зіграти дуже важливу роль у перезапуску ринку кредитування в умовах, коли з одного боку на руках у населення перебуває значна грошова маса, яку можна інвестувати, з іншого боку, коли банківська система практично не здатна кредитувати.

Система р2р, або як її ще називають, пірингова система (від англ. peer-to-peer – рівний до рівного) – це мережа, взаємодія, принцип якої заснований на рівноправ'ї учасників системи.

Р2Р-кредитування (рівноправне кредитування) – спосіб позики грошей жодним чином не пов'язаним між собою особам чи «рівноправним сторонам» без залучення традиційного фінансового посередника, як то банку чи іншого звичайного фінансового інституту. Позики надаються онлайн на веб-сайтах спеціальних кредитних організацій через різноманітні платформи кредитування та інструменти перевірки кредитоспроможності. Більшість таких кредитів відносяться до незабезпечених особистих позик, тобто позичальники не надають заставу по отриманим кредитам [1]. Відсоткова ставка встановлюється позикодавцями в рамках так званого зворотного аукціону, встановлюючи найнижчу ставку, або ж визначається компанією-посередником за результатами оцінки позичальника. Позичальникам,

які за результатами оцінки мають більший відсоток ризику дефолту за платежами, присвоюють більш високі відсоткові ставки за позиками. Таким чином, що більш ризиковим є клієнт, то більшу відсоткову ставку за кредитом він буде сплачувати, і відповідно, що більш потенційно надійнішим є позичальник, то менший відсоток встановлюється за кредитом. З іншого боку, для позикодавця це виглядатиме наступним чином: що більше ризикована позика (інвестиція), то вона дохідніша, і що більше поміркований ризик, то менший відсоток прибутку вона даватиме. Онлайн-ресурси, завдяки яким відбуваються такого роду позики, отримують свій дохід за рахунок стягнення одноразової комісії з позичальників за надання кредиту, а також встановлюють для інвесторів плату за обслуговування кредиту, котра або є фіксованою, або виражається у відсотках від суми позики. Однією з особливостей взаємодії тандему інвестор-ресурс-позичальник є максимально прозорі умови – такого поняття, як приховані комісії, не існує, всі правила максимально прості і зрозумілі. У результаті автоматизації даних послуг поточні витрати онлайн ресурсів знижуються і їх обслуговування в підсумку виходить значно дешевше, ніж надання аналогічних послуг традиційними фінансовими інститутами [2]. Це у свою чергу дає можливість позичальникам отримувати кошти під менший відсоток, а інвесторам отримувати більш

високі доходи. Платформа не приймає на себе ніяких ризиків на випадок дефолту за платежами, оскільки вона не приймає кошти від інвесторів, вони напряму взаємодіють з позичальниками за допомогою даного онлайн ресурсу. Для отримання кредиту позичальник заповнює спеціальну форму, підтверджує свою кредитну історію, вказує скільки йому потрібно грошей та на які цілі. Позикодавці у свою чергу вирішують, яку суму кожен з них готовий інвестувати в даного позичальника. Як тільки кредитна заявка збирає необхідну суму, гроші перераховуються позичальнику, а він починає виплати згідно отриманого графіка погашення платежів. Кредитори мають можливість вкладати свої кошти в кількох позичальників, диверсифікуючи таким чином свої інвестиції (рис. 1). Позичальники у свою чергу, як правило, отримують кредит, наданий кількома кредиторами одночасно (рис. 2).

У міру користування кредитами на певному онлайн-ресурсі в позичальника створюється свій рейтинг, який базується на історії взаємодії з іншими учасниками на даному сервісі. Рейтинг позичальника залежить від кількості наданої ним інформації, кількості проведених угод, якості погашення позик(наявність або відсутність прострочених платежів, погашення кредиту раніше терміну тощо). Чим більше разів позичальник користується послугою отримання кредиту на даному майданчику і чим сумлінніше виконує свої боргові

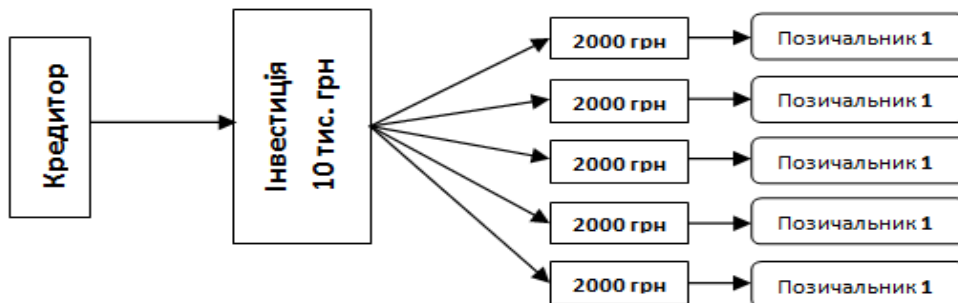


Рис. 1. Диверсифікація коштів кредиторів

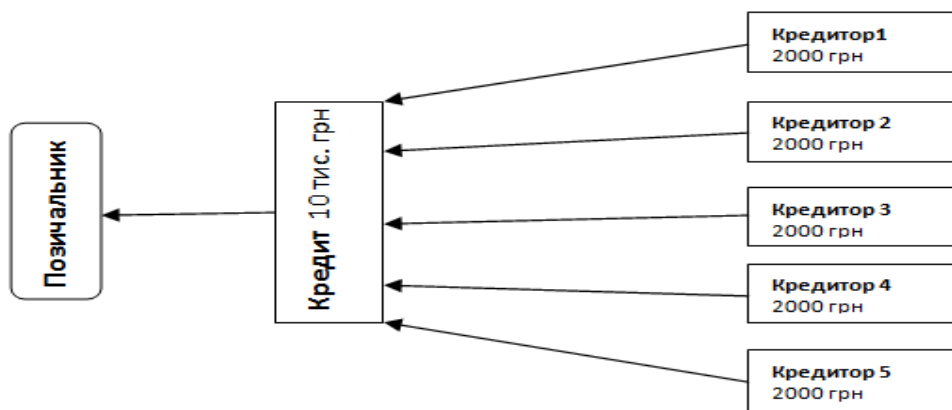


Рис. 2. Кредит, наданий кількома кредиторами одночасно

зобов'язання, тим вищий рейтинг він матиме. Відповідно, чим частіше клієнт порушує терміни внесення платежів та умови, тим нижчий його кредитний рейтинг.

Для позичальника дана система кредитування пропонує практично одні плюси:

- на порядок нижча відсоткова ставка за кредитом;
- прозорість умов. Відсутність прихованих платежів та комісій;
- набагато лояльніші умови отримання позики в порівнянні з традиційними фінансовими інститутами. Дана позика може бути тією, яку б позичальник не отримав би в банку чи кредитній організації.

Для вкладника перевагою є більш висока прибутковість в порівнянні з депозитом, та іншими низькоризиковими інструментами інвестицій. Крім того, вкладник має можливість сам визначати ступінь ризику та прибутковості за своїми інвестиціями.

Першою компанією, що представила ринку концепцію р2р-кредитування, вважається британська компанія Zora, яка вийшла на ринок у 2005 році, та запропонувала перші пірингові позики у Великобританії. Уже після першого року роботи компанії, об'єм кредитів складав 278 млн фунтів стерлінгів, а число клієнтів – більше 5 тисяч. У 2006 році в США були створені аналогічні сервіси під назвами Prosper та Lending Club.

По справжньому свій розвиток даний напрям отримав після фінансової кризи 2008 року [3]. Річ у тім, що з початком кризи, настав кінець ері легких грошей, коли такі механізми, як р2р, були просто не потрібні, оскільки отримати кредит міг практично будь-хто, а на вартість отриманих грошей, як правило, ніхто не звертав уваги. З настанням фінансової кризи, отримати кредит стало значно важче, а для деяких категорій позичальників часом практично не можливо. У багатьох країнах, у першу чергу в США, банки різко змінили кредитну політику – вимоги до позичальників стали набагато жорсткішими та й самі позичальники почали рахувати кошти, приділяти увагу вартості позик. Крім того, закон Додда-Франка, що був прийнятий 21.07.2010 з метою зниження ризиків американської фінансової системи, додав цілий ряд обмежень у сектор кредитування. Це був ще один поштовх для розвитку р2р-кредитування. Оскільки банки, крім того, що мали проблеми з ліквідністю, ще й змушені були запровадити цілий ряд обмежень і додаткових вимог до позичальників, а попит на кредити тим не менше залишався, для багатьох позичальників пірингове кредитування стало чудовою альтернативою. Маючи всі необхідні передумови для розвитку в період кризи, даний вид кредитування продовжує свій стрімкий розвиток і сьогодні, про що свідчать статистичні дані як по галузі в цілому, так і по окремих компаніях-лідерах ринку даної індустрії.

Тільки з 2012 по 2016 ринок пірингового кредитування виріс з 1,2 млрд до 64 млрд доларів, і за прогнозами аналітиків, до 2025 року об'єм даного ринку зросте до 1 трлн доларів. Один з лідерів галузі американська компанія Lending Club на момент написання статті має капіталізацію в 2,08 млрд доларів, а об'єм виданих кредитів тільки за три квартали 2016 року сягнув 6 млрд доларів. Британська компанія Zora з початку роботи в 2005 році, видала кредитів на суму більше 2,15 млрд фунтів стерлінгів більш, ніж 233 тисячам клієнтів. За 2016 рік видано кредитів на суму 670 млн фунтів стерлінгів. На майданчику в якості позикодавців беруть участь більше 59 тисяч інвесторів.

Окремо варто виділити китайський ринок р2р-кредитування. У 2016 році в Китаї відбувся справжній бум у розвитку галузі фінтех загалом, та пірингового кредитування зокрема. Серед передумов розвитку китайського ринку р2р стало бажання уникнути заборон і обмежень, які останні кілька років активно впроваджує на фінансовому ринку китайський уряд. На даний момент на ринку Китаю функціонує більше 4 тисяч платформ, що надають послуги р2р кредитування. Відсутність регулювання і обмежень даного виду діяльності дало значний поштовх для розвитку даного напрямку. Ринок ріс безпрецедентними темпами, однак, відсутність регуляції з боку контролюючих органів створив дуже сприятливий ґрунт для шахрайських дій на ринку. Була створена велика кількість фінансових пірамід, які під виглядом р2р компанії виманювали гроші в інвесторів і через деякий час зникали. З іншого боку такі платформи стали ще одним джерелом легкої наживи для неблагонадійних позичальників – уже на кінець 2015 року більше третини позичальників являлись проблемними. У серпні 2016 банківський регулятор Китаю опублікував постанову, яка значно обмежує можливість шахрайських дій як з боку р2р ресурсів, так і позичальників. Зокрема, у ній йдеться про те, що клієнт через р2р платформу може взяти в кредит максимум 200 тисяч юанів (близько 30 тисяч доларів США), а через декілька р2р платформ максимум 1 млн юанів (близько 155 тис доларів США). Крім того, ресурси, що надають послуги р2р, зобов'язані тримати свої грошові фонди в банківських установах. Постанова банківського регулятора значно сповільнила темпи розвитку даного сектору – багато ресурсів, що надавали кредити взагалі закрились, проте, таким чином був запущений механізм очищення галузі як від недобросовісних позичальників, так і від шахраїв, що виманювали гроші у довірливих інвесторів.

На фоні стрімкого розвитку пірингового кредитування у світі дуже часто можна зустріти в статтях і публікаціях оптимістичні прогнози, що воно поховає банки як такі, оскільки р2р-майданчики відбирають у банків основну статтю доходу –

різницю відсотків за залученими депозитами та виданими кредитами. Давайте розберемось, на скільки серйозну загрозу для банків становить р2р-кредитування, які відносини між банками та піринговими компаніями на даний момент, і якими вони можуть стати в недалекому майбутньому.

Банки дійсно надто довго спочивали на лаврах завдяки своєму домінуючому статусу на ринку фінансових послуг. Банківські технології, канали продажу і навіть продукти в переважній більшості відстають від розвитку технологій у принципі та галузі фінтеху зокрема. Тому дуже часто з появою принципово нового продукту чи альтернативного каналу продажів він довгий час залишається законодавчо не врегульованим, не має певних стандартів роботи і відповідно дуже часто такого роду інновації залишаються поза контролем банківської системи, що певною мірою негативно відбивається на роботі банківської системи. І мова не тільки про те, що система втрачає частину комісійних доходів, а й про те що система тепер не може повною мірою контролювати грошовий обіг, оскільки вона не контролює грошові потоки, що обертаються в такого роду інноваційних розробках фінтеху.

Безумовно, представники банківського сектору вивчають пірингове кредитування, як явище, та уважно спостерігають за його розвитком. Вивчаючи даний вид кредитування, варто згадати про те, що на фінансовому ринку довгий час існує такий напрям, як мікрокредитування. Це переважно короткострокові високомаржинальні кредити на невеликі суми. Крім того, досить успішно працюють на ринку компанії, що надають кредити в онлайн режимі. Клієнт заповнює на сайті заявку на кредит, проходить певну перевірку і в разі погодження отримує кошти на картку. Чи становлять згадані компанії загрозу для банківського бізнесу? Ринки мікрокредитування та онлайн-кредитів працюють досить тривалий час, проте, ніхто з представників банківської системи всерйоз не піднімав питання стосовно загрози банківському сектору діяльності таких компаній. Кожен з цих видів споживчого кредитування знайшов свою нішу на ринку, свій профіль клієнта. Безумовно, р2р-кредитування має ряд переваг як перед класичним банківським споживчим кредитуванням, так і перед мікро- і онлайн кредитуванням. Це в першу чергу на порядок менший відсоток за кредитом, а також швидкість і простота оформлення. Однак, система має також свої недоліки, зокрема, обмеженість ресурсів, основною причиною чого є те, що інвестиції в пірингове кредитування є більш ризикованими і менш захищеними, навіть не зважаючи на те, що значна частина майданчиків, що надають кредити, співпрацюють з колекторськими компаніями, пропонують інвесторам різного роду страховки, на випадок дефолту платежів позичальника тощо. Тим не менше, у процесі вивчення

пірингового кредитування, все більше банкірів бачать у ньому не загрозу, а навпаки, додатковий ресурс для збільшення доходів[4]. Ринок онлайн- і мікрокредитування фактично не конкурує, а задовольняє попит, який не може бути задоволений банківськими кредитами. За рівнем доступності, онлайн- і мікрокредити так само, як і р2р, однаково доступні для клієнта, націлені приблизно на однаковий профіль клієнта, мають приблизно однаковий середній чек кредиту, в чому виграють пірингові кредити – це відсоткова ставка і прозорість умов. Тому р2р кредити це серйозний конкурент саме для ринків мікро і онлайн кредитування. І банки це розуміють. Деякі банки заключають партнерські відносини з певними ресурсами як пірингового, так і онлайн- з мікрокредитуванням. Для прикладу, американський банк JP Morgan Chase у грудні 2015 року оголосив про стратегічне партнерство з компанією, що займається онлайн-кредитуванням Ondeck, у квітні того ж року швейцарський банк Credit Suisse інвестував кошти в американську пірингову компанію Prosper. Американський Goldman Sachs у 2016 році запуснув власну онлайн платформу споживчого кредитування Marcus, яка за відсотковими ставками успішно конкурує з такими американськими лідерами ринку р2р, як Lending Club і Prosper, та за оцінками американських аналітиків, має великі шанси на успіх [5].

Чому банки співпрацюють з піринговими компаніями та створюють власні аналогічні майданчики? Відповідь полягає в тому, що, крім очевидної відсталості в фінтех-напрямі, банки скуті своєю існуючою бізнес-моделлю, а також більш жорстким регулюванням з боку центральних банків, тому, створюючи певний симбіоз з компаніями такого роду, банки створюють собі більш гнучкі умови для розвитку та збільшення прибутку, переймаючи певні технологічні рішення, зменшуючи поточні витрати на певні операції, та опосередковано приймаючи певну участь у діяльності, яку не можуть вести самі в силу певних обмежень з боку регулятора та нерегульованості на законодавчому рівні певних продуктів. Крім того, банки, як правило, мають прибуток у вигляді комісій за транзакції, а також отримують доступ до додаткової бази клієнтів, яким потенційно можна продати ряд банківських продуктів і послуг. Компанії у свою чергу отримують доступ до великого обсягу грошових ресурсів банку. Участь банків у даних ресурсах дає певні позитивні сигнали для інвесторів: останні вважають, якщо в цьому бере участь банківська установа, значить компанія є більш надійною в порівнянні з тими, що не мають відношення до банків.

Тому судячи з того, яким чином сьогодні банківські установи вибудовують взаємовідносини з ринком р2р, можна зробити однозначний висно-

вок, що майбутнє цього ринку лежить у тісній інтеграції з дешевими та надійними джерелами банківського капіталу для нарощення видачі кредитів. У класичному вигляді пірингова модель кредитування має створювати альтернативу банку і не припускає його участі у процесі. Взаємовідносини між людьми регламентуються не банківським законодавством, а Цивільним кодексом. Система р2р є тим ресурсом, що дозволяє позичати один одному кошти, знаходячись у площині цивільного кодексу, і не заходячи на територію банківського законодавства. Таким чином, р2р ресурси по суті звільняються від потреби дотримуватися вимог фінансово регулятора. У крайньому разі до тих пір, поки цей регулятор не починає контролювати даний напрям. Питома вага р2р кредитів на ринку споживчого кредитування України мізерна [6]. Цей ринок у нас фактично не розвивається. При чому український ринок має сприятливі умови для цього: в Україні сформований досить непоганий ринок мікрокредитування – враховуючи схожість параметрів продукту та значно нижчий відсоток у р2р – це потенційні клієнти ринку пірингового кредитування, а також в Україні досить добре розвинена система карткових платежів. Тим не менше, якоїсь значної динаміки росту ринку р2р у нас не спостерігається. Причин тому декілька. З одного боку, клієнти ще не звикли оформлювати позики в онлайн-режимі, а враховуючи високий рівень недовіри населення до фінансових установ, в онлайн позичальники масово підуть ще не скоро. Клієнту необхідно бачити, з ким він заключає договір, власне підписати його, щоб у випадку виникнення спірних ситуацій, клієнт розумів, до кого конкретно йому звернутись. Така логіка – це наслідки стійкого стереотипу, що кредитор практично завжди ошукує позичальника, різними шляхами намагаючись ввігнати останнього у боргову кабалу. З іншого боку, враховуючи тотальну недовіру серед населення до фінансової системи в Україні, кількість бажаючих нести кошти в банк на депозит на даний час мінімальна, а тим більше нести в фінансову компанію, яка на відміну від того ж банку, не гарантує повернення коштів взагалі. Тим не менше, згідно заяви голови НБУ Валерії Гонтаревої від грудня 2016 року, об'єм ринку р2р кредитів в Україні сягнув 5 млрд гривень [7]. На скільки ця цифра відповідає дійсності, сказати важко, оскільки офіційної статистики динаміки даного ринку в Україні немає. Стосовно того, скільки в Україні на сьогоднішній день існує майданчиків р2р, теж сказати важко, оскільки якихось точних даних, на які можна було б опиратись в даному дослідженні, теж поки що немає. Результат пошуку в інтернеті дав наступні ресурси: «Сім Зірок», «Ukredit». З 28.03.2017 на ринку стартує ресурс «MOCash». Очевидно цим і обмежується ринок пірингового кредитування в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Р2р-кредитування – певний альтернативний різновид кредитування та мікроінвестицій. Основними умовами даного виду кредитування є прозорість умов, низька і варіативна відсоткова ставка для позичальника та більш висока ставка для інвестора в порівнянні з банківськими депозитами. Особливістю є взаємодія інвестора з позичальником: інвестор сам вибирає, кого з позичальників і на яку суму він готовий кредитувати. Р2р-кредитування набуває все більшої популярності у світі, об'єми видачі кредитів невинно зростають, збільшується кількість майданчиків, що надають такі послуги. На сьогоднішній день ринок р2р-кредитування в Україні можна сказати перебуває в зародковому стані. НБУ уважно вивчає даний ринок і розроблює певні норми і рекомендації для безпечного і ефективного функціонування даного ринку в Україні. Національний банк має розуміння того, що при правильному підході з боку регулятора до даного ринку він може справити дуже позитивний ефект на розвиток економіки країни. На сьогоднішній день внаслідок недовіри до банківської системи на руках у населення знаходяться значні об'єми коштів, які завдяки таким ресурсам, як р2р-кредитування, можна спрямувати в економіку, що у свою чергу значно вплине на економічний розвиток країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Asma A. "Zidisha Set to "Expand" in Peer-to-Peer Microfinance" [Електронний ресурс] / Asma Aziz // Microfinance Focus (February, 2010). – Режим доступу: <http://www.microfinancefocus.com/news/2010/02/07/zidisha-set-to-expand-in-peer-to-peer-microfinance-julia-kurnia>.
2. Петрушенко, Ю. М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до Р2Р-кредитування [Текст] / Ю. М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1 (36). – С. 90-94.
3. Jones R. The major peer-to-peer lenders [Електронний ресурс] / Rupert Jones // The Guardian (15 February, 2014). – Режим доступу: <http://www.theguardian.com/money/2014/feb/15/major-peer-to-peer-lenders-profiled>.
4. Паливода О.М. Стратегічна кооперація банків на ринку споживчого кредитування / О.М. Паливода, К.Д. Лапшина // Економіка та держава. – 2015. – № 7. – С. 74–77.
5. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis / [N. Chen, A. Ghosh, N.S. Lambert] // Research Paper No. 2078. – Stanford: Graduate School of Business, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP2078.pdf>.
6. Демінський С.А. Як трансформувалося Р2Р-кредитування в Україні / С.А. Демінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminskyj-yak-transformovalosya-r2rkredytuvannya-v-ukrayini>.

7. Ринок P2P-кредитування в Україні досяг 5 млрд. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufi.net.ua/ua/novyny-rynku/256-rynok-p2p-kredytuvannia-v-ukraini-dosiah-5-mlrd-hrn-svitovyi-rynokotsiniuiut-v-usd-64-mlrd>.

REFERENCES:

1. Asma A. "Zidisha Set to "Expand" in Peer-to-Peer Microfinance" [Elektronnyi resurs] / Asma Aziz // Microfinance Focus (February, 2010). – Rezhym dostupu : <http://www.microfinancefocus.com/news/2010/02/07/zidisha-set-to-expand-in-peer-to-peer-microfinance-julia-kurnia>.

2. Petrushenko, Yu. M. Novitni pidkhody do finansuvannia rozvytku mistsevykh hromad: vid rekonizmu do P2P-kredytuvannia [Tekst] / Yu. M. Petrushenko // Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy. – 2014. – # 1 (36). – S. 90-94.

3. Jones R. The major peer-to-peer lenders [Elektronnyi resurs] / Rupert Jones // The Guardian (15 February, 2014). – Rezhym dostupu: <http://www.theguardian.com/money/2014/feb/15/major-peer-to-peer-lenders-profiled>.

ian.com/money/2014/feb/15/major-peer-to-peer-lenders-profiled.

4. Palyvoda O.M. Stratehichna kooperatsiia bankiv na rynku spozhyvchoho kredytuvannia / O.M. Palyvoda, K.D. Lapshyna // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – # 7. – S. 74–77.

5. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis / [N. Chen, A. Ghosh, N.S. Lambert] // Research Paper No. 2078. – Stanford: Graduate School of Business, 2011 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP2078.pdf>.

6. Deminskyi S.A. Yak transformuvalosia R2R-kredytuvannia v Ukraini / S.A. Deminskyi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminskyj-yak-transformuvalosya-r2rkredytuvannya-v-ukrayini>.

7. Rynok P2P-kredytuvannia v Ukraini dosiah 5 mlrd. hrn. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ufi.net.ua/ua/novyny-rynku/256-rynok-p2p-kredytuvannia-v-ukraini-dosiah-5-mlrd-hrn-svitovyi-rynokotsiniuiut-v-usd-64-mlrd>.

Petrivskiy O.O.

Postgraduate Student at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technologies and Design

PROSPECTS PEER LENDING UKRAINE

Analysing the trends of the financial sector today, it is becoming clear that financial transactions are increasingly moving into the online space, creating a new alternative sales channels of traditional banking products, modifying and changing concept of most of them. The emergence of various kinds fintech companies poses a serious alternative to traditional banking - virtually every banking service presented on the market of certain financial company or an online resource that usually provide a simpler, cheaper and more favourable conditions for cooperation. In addition, except for the client more favourable conditions, it is also a convenience, mobility, possibility of required operations almost instantaneously, without excessive bureaucracy banking, online mode using a personal computer or a mobile phone.

That's why this kind of company, unlike banks, is much easier and cheaper to get credit. One of the varieties of online loans is peer (P2P) lending. Of lending which became popular in recent years as their own and the concept of P2P. Thanks to its transparent conditions combined with high interest rates for investors and low for borrowers compared to market investments or bank loans, this type of lending has stable dynamics of development since the post-crisis period.