

СЕКЦІЯ 7 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.27

Демченко О.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

PEER–TO–PEER–КРЕДИТУВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОДУКТ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

АННОТАЦІЯ

У статті визначено економічну сутність пірингового кредитування як інноваційного продукту на ринку фінансових послуг. Досліджено сегменти P2P–кредитування у світовій практиці. Автором систематизовано основні риси та переваги пірингового кредитування, що визначають його як окремий інноваційний вид фінансових послуг.

Ключові слова: пірингове кредитування, P2P–кредитування, P2B–кредитування, сегменти P2P–кредитування, класифікація P2P–кредитування за суб'єктом та ціллю кредитування.

АННОТАЦИЯ

В статье определена экономическая сущность пирингового кредитования как инновационного продукта на рынке финансовых услуг. Исследованы сегменты P2P–кредитования в мировой практике. Автором систематизированы основные особенности и преимущества пирингового кредитования, определяющие его как отдельный инновационный вид финансовых услуг.

Ключевые слова: пиринговое кредитование, P2P–кредитование, P2B–кредитование, сегменты P2P–кредитования, классификация P2P–кредитования по субъекту и цели кредитования.

ANNOTATION

The article defines the economic essence of peer-to-peer lending as an innovative product in the financial services market. P2P–lending segments were studied in the world practice. The author has systematized the main features and advantages of peer-to-peer lending, which define it as a separate innovative type of financial services.

Key words: peer-to-peer-lending, P2R–lending, P2B–lending, P2P–lending segments, classification of P2P–lending for the entity and purpose of lending.

Постановка проблеми. Однією з основних передумов розвитку економіки є доступність фінансування. В сучасних вітчизняних умовах банківське кредитування більшою мірою через його високу ціну є недоступним для позичальників, зокрема фізичних осіб, фізичних осіб–підприємців, підприємств малого та середнього бізнесу. Це зумовлює пошук та апробацію альтернативних форм фінансування, однією з яких може стати пірингове кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження стали праці закордонних вчених, таких як С. Лепро [1], С. Моннінгоф, А. Віндт [2], Дж.Д. Рот [3], Р. Вардроп, Б. Чанг, Р. Роу, М. Грей [4], в яких започатковано розв'язання цієї проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній літературі яви-

ще P2P–кредитування є малодослідженим, науковці [5; 6] розглядають його в руслі спільного фінансування та краудфандінгу, а аналітики [7; 8; 9; 10; 11] – як альтернативну банківському кредитуванню послугу. Проте практичний досвід впровадження цього механізму фінансування вже є і у вітчизняних реаліях, що зумовлює необхідність наукового опрацювання цього феномена.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення сутності P2P–кредитування як інноваційної фінансової послуги на ринку фінансових послуг, визначення передумов та перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослівно “peer-to-peer–кредитування” перекладається як “person-to-person–кредитування”, що означає кредитування рівних між собою суб'єктів або людини людині, іншими словами, це кредитування фізичною особою фізичної особи. В наукових публікаціях та фінансових оглядах, окрім цих визначень, зустрічаються терміни «пірингове кредитування», «рівноправне кредитування», «соціальне кредитування», «народне кредитування» (краудфандинг чи краудлендинг). Ці терміни означають одну спільну ознаку, що видача кредиту і його отримання відбуваються безпосередньо від однієї фізичної особи до іншої без участі банківської установи [11; 12; 13].

У вітчизняних наукових публікаціях P2P–кредитування розглядається в його «класичному розумінні», тобто як процес видачі та отримання позик фізичними особами без використання як посередників традиційних фінансових інститутів (банків). P2P–кредитування реалізується за допомогою інтернет–платформ, де користувачі можуть виступати і як кредитори, і як позичальники [12]. Вітчизняні дослідники відрізняють його від мікрофінансування, оскільки передбачають видачу позики не малим підприємствам і групам малих підприємств, а окремим фізичним особам для задоволення індивідуальних потреб [5; 6]. Офіційне визначення кредиту P2P є в нормативних актах Великобританії [14] і передбачає, що це – угода між позичальником і кредитором, за яким креди-

тор надає позичальнику кредит за допомогою P2P-технологій і на умовах, що:

- кредитор – це фізична особа або група осіб;
- позичальник – це фізична особа або група осіб;
- кредит надається у розмірі, що менше або дорівнює 25 000 фунтів (J);
- кредит надається для цілей ведення бізнесу або споживчого використання.

Проте аналіз практичного функціонування P2P-платформ дає змогу констатувати, що у країнах, де пірингове кредитування розвивається швидкими темпами, позичальниками P2P-кредиту є і юридичні особи. Тоді вживається термін «P2B-кредитування» (“person-to-business” – «від людини бізнесу»), тобто кредити видаються юридичним особам (найчастіше підприємствам малого і середнього бізнесу) чи фізичним особам-підприємцям. А інвесторами (кредиторами) можуть виступати фізичні особи, юридичні особи (компанії),

органи державної влади [15]. Окрім суб'єктів, P2P-кредитування розрізняється за ціллю кредитування (сегментами на ринку, в якому спеціалізується P2P-платформа чи компанія). Найбільш відомі P2P-платформи – “Lending Club” [16], “Prosper” [17] і “Zopa” [18] – працюють у сегменті споживчого кредитування, проте останніми роками у світі відслідковується тенденція розвитку P2P-кредитування і в інших сегментах, наприклад рефінансування освітніх кредитів, рефінансування дебіторської заборгованості (табл. 1).

З вищевикладеного можна узагальнити, що за суб'єктами, які отримують позику, пірингове кредитування класифікується як P2P-кредитування (фізична особа чи група осіб – фізичним особам) та P2B (фізична особа чи група осіб – юридичним особам чи фізичним особам-підприємцям). А також за сегментом, на якому спеціалізується компанія/платформа, пірингове кредитування поділяється на споживче кре-

Таблиця 1

Сегменти P2P-кредитування у світовій практиці

№	Сегмент, в якому спеціалізується P2P-платформа	Сутність P2P-кредитування в цьому сегменті
1.	Кредити бізнесу, кредити на виробничі цілі (“Funding Circle”, “Biz2Credit”, “Kabbage” (США)) [9]	Обсягом від 50 тис. дол. до 500 тис. дол. терміном на декілька років. Наприклад, «кредитні картки для бізнесу», коли для компанії встановлюється визначений ліміт, в межах якого вона може брати кошти і віддавати їх в будь-який строк, а відсотки сплачувати за час фактичного користування грошима.
2.	Рефінансування освітніх кредитів (“SoFi”, “CommonBond” (США)) [13]	Це окрема велика галузь в США, що передбачає рефінансування освітніх кредитів студентам «топових» ВНЗ під нижчу відсоткову ставку. Тому що, наприклад, студенти «Ліги Плюща» мають нижчий ризик неплатоспроможності в майбутньому порівняно зі студентами непопулярного ВНЗ.
3.	Рефінансування дебіторської заборгованості (“MarketInvoice”, “BlueVine”, “FundBox” (США) [9], “Realty Mogul”, “Realty Shares”, “Patch of Land”, “Asset Avenue”, “Lending Home” [13])	Це сегмент, що дає змогу невеликим компаніям ефективніше управляти своїм оборотним капіталом. Кредит надається під заставу вимог по виплаті клієнтів бізнесу або товарів в обігу.
4.	Кредити під заставу комерційної нерухомості, (“Vouch” (США) [13], “Advance Finance Alliance” (Україна)) [19]	Це великий сегмент ринку, який нещодавно вийшов в онлайн-середовище, і набагато більший, ніж ринок споживчих кредитів. До розгляду приймаються складські приміщення, офіси та інші приміщення комерційного використання.
5.	Іпотечні кредити під заставу житлової нерухомості (“Advance Finance Alliance” (Україна)) [19]	Кредити під заставу квартири. Найбільш ліквідний вид застави, що дає змогу отримати максимальну суму. Кредити під заставу будинку враховують наявність землі, на якій знаходиться будинок.
6.	Кредитування з поручительством [11; 13]	Вид онлайнного кредитування, за якого можна поручитись за того, кому буде наданий кредит, чи дати йому рекомендацію, що вплине на відсоткову ставку.
7.	Мікрокредитування фізичних осіб до зарплати (“Wonga” (Англія) [9], “Ccloan”, “Moneyveo”, “CreditUP”, “GlobalCredit”, “EuroGroschi” (Україна)) [20]	Кредитування дистанційно через Інтернет в невеликих обсягах на короткі терміни. Для отримання мікрокредиту позичальнику потрібні лише телефон і комп'ютер з виходом в мережу. Заявка подається на сайті організації, а гроші зараховуються на картку, рахунок у банку або будь-яким іншим способом, який вибере клієнт.
8.	Кредитування студентів і молодих спеціалістів [13]	Це кредитування 18–30-річних молодих людей, які платоспроможні, але не мають ще кредитної історії для отримання позики в банку.
9.	Кредитування співробітників підприємства [12]	Аналог кас взаємодопомоги. Ця модель має значно менші ризики, бо співробітники знають один одного і рівень довіри вище.
	Транснаціональне кредитування, “Lendico” [9]	Невеликі позики P2B і P2P у валюті, які набирають поширення.

Джерело: систематизовано автором на основі [9; 11; 12; 13; 19; 20]

дитування (рефінансування освітніх кредитів, кредитування з поручительством, мікрокредитування фізичних осіб «до зарплати», кредитування студентів і молодих спеціалістів, кредитування співробітників підприємства тощо) та кредитування на виробничі цілі. Така класифікація розкриває сутнісну характеристику пірингового кредитування та його спільні ознаки з банківським кредитуванням. Проте пірингове кредитування має низку особливих рис і переваг, що визначають його як окремий інноваційний вид фінансових послуг (табл. 2) і зумовлюють перспективність подальшого розвитку на ринку фінансових послуг, зокрема:

1) відсутність безпосередніх зв'язків і контактів між кредиторами і позичальниками, що відрізняє пірингове кредитування від мікрокредитування, благодійної діяльності, що пов'язує меценатів і отримувачів фінансування, від організації спільного фінансування і краудфандінгу;

2) проведення всіх економічних операцій і оформлення документів онлайн, тобто не потрібна фізична присутність позичальника в офісі, укладання угоди здійснюється за допомогою веб-сайту, договір укладається в електронному вигляді;

3) використання Р2Р-технологій, тобто технологій побудови мережі розподілених рівноправних вузлів за принципом децентралізації [13];

4) встановлення відсоткової ставки на основі зворотного аукціону, тобто позичальник встановлює максимальну ставку, за якої він може взяти кредит, а кредитори проводять між собою торги, конкурують за найнижчу ставку;

5) кредитори можуть самі вибирати, в які позики інвестувати, тобто кому надавати кошти, а для позичальника необхідна сума може формуватись від різних кредиторів;

6) як кредитор виступає не банк, а фізична особа чи група фізичних осіб, які укладають договір з системою (власником платформи) після згоди оплатити відсотки від кредитної суми;

7) позики не забезпечені і не захищені державою, тобто немає гарантування повернення коштів, заходи мінімізації ризиків неповернення включають інформаційну політику платформи, скорингові системи і рейтинги, вимоги до підприємств-позичальників надавати результати фінансових перевірок, створення фондів забезпечення, узгодження з платформою плану дій тощо [12; 13].

Перспективність подальшого розвитку Р2Р-кредитування забезпечують його переваги порівняно з традиційним кредитуванням. Зокрема, для позичальника це мінімальні строки розгляду заявки, швидке оформлення, дистанційність, індивідуальний підхід до клієнта, клієнтоорієнтованість, можливість самим визначати терміни і розміри кредитів, відсутність прихованих комісій і штрафів. За рахунок скорочення транзакційних витрат позичальники отримують більш вигідні умови, ніж під час традиційного кредитування.

Для кредиторів (фізичних осіб та мікрофінансових установ) використання інформаційних технологій дає змогу:

- скоротити витрати на утримання традиційної мережі відділень, офісів, додаткового персоналу і накладні витрати;

- легко масштабувати бізнес завдяки автоматизації процесів; вийти на міжнародні і глобальні ринки;

- отримувати кредиторам високий дохід, відсотки і повернення вкладених коштів кожен місяць;

Таблиця 2

Основні критерії, що вирізняють Р2Р-кредитування на ринку кредитних послуг

№	Критерій	Традиційне мікрокредитування	Р2Р-кредитування
1.	Основний кредитор	Банки (банківські фінансові установи)	Фізичні особи, юридичні особи (компанії), органи державної влади
2.	Засоби надання, оформлення	Паперова документація і фізична присутність клієнта	Економічні операції та оформлення документів здійснюється онлайн
3.	Управління кредитними коштами	Вкладники не мають змогу вибрати позики для фінансування, управління депозитними коштами здійснює банк	Кредитори самостійно вибирають, в які позики інвестувати, варіюють інвестиції залежно від характеристик позичальника
4.	Оцінка платоспроможності	Скорингові системи, дані кредитного бюро; пошук клієнтів; жорсткі критерії до позичальника	Оцінка ризиків здійснюється автоматично, менші операційні витрати; відсутні етапи пошуку клієнтів; спрощена процедура подання та розгляду заявки
5.	Забезпеченість кредитів, захист кредиторів	Банки забезпечують позики грошима своїх клієнтів або з інших джерел, формують резерви, здійснюють страхування кредитів; фонд гарантування вкладів	На витрати кредиторів не поширюються державні гарантії, кредити не є забезпеченими, не захищені умовами страхування; повернення вкладів інвесторів не гарантується законодавчо
6.	Відсоткова ставка	Визначається на основі міжбанківської ставки, збільшеної на величину банківської ставки	Визначається кредитором на основі зворотного аукціону або компанією-посередником за рейтингом позичальника
7.	Диверсифікація кредитних продуктів	Широкий вибір кредитних продуктів	Кредитори, що надають Р2Р-кредити, пропонують більш вузький спектр послуг

Джерело: складено автором

– заробляти компаніям-посередникам на комісії практично без ризиків [10].

Окрім цього, на перспективність розвитку пірингового кредитування як альтернативної форми банківського мікрокредитування вказують такі факти:

– обсяги світового ринку P2P-кредитування збільшилися з 1,2 млрд. дол. в 2012 році до 64 млрд. дол. в 2016 році [9];

– темпи зростання ринку P2P-кредитування становлять більше 100% на рік (“LendingClub”, “Prosper”), що є одним із сегментів роздрібного кредитування в світі, що зростає найшвидшими темпами [12; 13];

– це бізнес-модель з високим левериджем [13].

Це ставить нові виклики перед банківською системою, яка має відповідним чином зреагувати. Банки можуть виступати організаторами такої платформи або кредиторами. В сучасних українських реаліях попит на банківські кредити обмежений внаслідок їх високої вартості для позичальників і складністю отримання. З огляду на можливість P2P-платформи банкам буде економічно вигідніше заплатити платформі 1–3% річних за обслуговування портфеля кредитів, ніж самим шукати і залучати позичальників і обслуговувати їх. У вітчизняних умовах P2P-платформи можуть набути розвитку шляхом інтеграції з банками, що сприятиме нарощуванню обсягів кредитування і зниженню відсоткових ставок.

Висновки. Враховуючи результати дослідження, можемо стверджувати, що P2P-кредитування – це:

– кредитні відносини на умовах платності, строковості, поверненості;

– практика кредитування за допомогою онлайн-сервісів та P2P-технологій, які дають змогу взаємодіяти кредиторам з позичальниками безпосередньо (напрямку) шляхом реєстрації на інтернет-сайтах;

– соціальна мережа, в якій кредитори і позичальники шукають і кредитують один одного під контролем адміністрації системи;

– сервіс, що автоматично обробляє заявки і видає позики онлайн;

– платформа, яка не приймає на себе кредитних ризиків, адже всі позики видаються за рахунок коштів кредиторів.

P2P-кредитування розглядається як перспективний продукт на ринку фінансових послуг, що у вітчизняних умовах здатний забезпечити доступ до дешевих ресурсів і значного доходу, що стимулюватиме малий бізнес і активізуватиме розвиток економіки загалом. Окрім того, P2P-платформи можуть виступати дієвим механізмом співпраці з банківськими установами, пожевлення кредитування і задоволення потреби в дешевших кредитних ресурсах. Це зумовлює актуальність і перспективу подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Lepro S. Prosper Ditches Auction Pricing for Model Like P-to-P Rival's / Sara Lepro // American Banker. – 2012. – July 31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.americanbanker.com/news/prosper-ditches-auction-pricing-for-model-like-p-to-p-rivals>.
2. Moenninghoff S. The Future of Peer-to-Peer Finance / S. Moenninghoff, A. Wieandt // Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung. – 2013. – August/September. – P. 466–487. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2439088&rec=1&srcabs=1936057&alg=1&pos=7.
3. Roth J.D. Taking a Peek at Peer-to-Peer Lending / J.D. Roth // Time. – 2013. – March 22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business.time.com/2012/11/15/taking-a-peek-at-peer-to-peer-lending>.
4. Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report / [R. Wardrop, B. Zhang, R. Rau, M. Gray] // University of Cambridge and EY. – 2015. – February. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.jbs.cam.ac.uk>.
5. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1. – С. 90–94.
6. Стрільчук Ю.І. Інноваційні підходи до банківського кредитування населення / Ю.І. Стрільчук // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 684–689.
7. Демінський С.О. Як трансформувалося P2P-кредитування в Україні / С.О. Демінський. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminskyjaktransformovalosya-r2r-kredituvannya-v-ukrayini>.
8. Ринку P2P-кредитування в Україні досяг 5 млрд. грн. // сайт Форіншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/news/16/12/15/34673>.
9. P2P- и P2B-кредитование активно замещает классические банковские кредиты и депозиты // ТСН.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.tsn.ua/groshi/p2p-i-r2v-kreditovanie-aktivno-zameschaet-klassicheskie-bankovskie-kredity-i-depozity-590062.html>.
10. Особенности P2P-кредитования в Украине и мире // Фінансовий портал України. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://1fin.biz/osobennosti-p2p-kreditovaniya-v-ukraine-i-mire>.
11. Федорчук А.В. Кредиты без посредников / А.В. Федорчук // Дзеркало тижня. – 2017. – № 37. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zn.ua/business/kredity-bez-posrednikov-otechestvennym-zaemshchikam-predlagayut-samim-iskat-sebe-kreditorov-_html.
12. P2P-кредитование // Аналітичні матеріали компанії “RMG Partners”. – RuseBase, 2016. – 64 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rmg-partners.ru/p2p.
13. P2P-инвестирование как альтернативная финансовая услуга // вебинар «Монреальской группы» (16 октября 2015 года). – Департамент поддержки малого и среднего предпринимательства Внешэкономбанка, 2015. – 24 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.veb.ru/common/upload/files/veb/inter/mg/20151016 pr3.pdf.
14. The Financial Services and Markets Act 2000 (Regulated Activities) Order 2001 (SI 2001/544): Regulatory Activities Order 36H approved by both Houses of Parliament UK [Елек-

- тронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2001/544/contents/made>.
15. Funding Circle [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fundingcircle.com.
 16. Peer to Peer Lending & Alternative Investing / LendingClub [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.lendingclub.com>.
 17. Prosper: Personal loans made easy // Prosper [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.prosper.com>.
 18. Zopa.com: Simple loans & smart investments // Zopa [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.zopa.com>.
 19. Advance Finance Alliance : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://afa.com.ua/o-kompanii>.
 20. The Mscroloans : онлайн-сервіс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://microloans.io.ua>.
 8. Forynshurer, "Rynok P2P-kredytuvannia v Ukraini dosiah 5 mlrd. hrn.", [Online], available at: <https://forinsurer.com/news/16/12/15/34673> (Accessed October 20, 2017).
 9. TSN.ua., "P2P– i R2– kreditovanie aktivno zameschaet klassicheskie bankovskie kredyty i depozity", [Online], available at: <https://ru.tsn.ua/groshi/p2p-i-r2v-kreditovanie-aktivno-zameschaet-klassicheskie-bankovskie-kredyty-i-depozity-590062.html> (Accessed October 20, 2017).
 10. Finansovyy portal Ukrayini, "Osobennosti P2P–kreditovaniya v Ukraine i mire", [Online], available at: <https://1fin.biz/osobennosti-p2p-kreditovaniya-v-ukraine-i-mire> (Accessed October 20, 2017).
 11. Fedorchuk, A.V., (2017), "Kredyt bez posrednykov", Dzerkalo tyzhnia, no 37, available at: <https://zn.ua/business/kredyt-bez-posrednikov-otechestvennym-zaems-chikam-predlagayut-samim-iskat-sebe-kreditorov-.html> (Accessed October 20, 2017).
 12. RuseBase, (2016), "P2P–kreditovanie", 64 p., available at: www.rmg-partners.ru/p2p (Accessed October 20, 2017).
 13. Departament podderzhki malogo i srednego predprinimatelstva Vneshekonombanka, (2015), "R2R investirovanie kak alternativnaya finansovaya uslug", materialy vebinara Monrealskoy gruppyi, Moscov, 16 oktyabrya 2015 goda, 24 p., available at: www.veb.ru/common/upload/files/veb/inter/mg/20151016_pr3.pdf (Accessed October 20, 2017).
 14. Houses of Parliament UK, (2001), "The Financial Services and Markets Act 2000 (Regulated Activities) Order 2001 (SI 2001/544)", available at: <https://www.legislation.gov.uk/uksi/2001/544/contents/made> (Accessed October 20, 2017).
 15. Official site of Funding Circle, (2017), "Peer-to-Peer Small Business Lending" [Online], available at: www.fundingcircle.com (Accessed October 20, 2017).
 16. Official site of LendingClub, (2017), "Peer to Peer Lending & Alternative Investing", [Online], available at: <https://www.lendingclub.com> (Accessed October 20, 2017).
 17. Official site of Prosper, (2017), "Personal loans made easy", [Online], available at: <https://www.prosper.com> (Accessed October 20, 2017).
 18. Official site of Zopa, (2017), "Simple loans & smart investments", [Online], available at: <https://www.zopa.com> (Accessed October 20, 2017).
 19. Official site of Advance Finance Alliance, (2017), "Pryamoe finansirovanie i investirovanie R2R", [Online], available at: <https://afa.com.ua/o-kompanii> (Accessed October 20, 2017).
 20. Official site of Mscroloan, "Mikrozajmy onlajn na kartu Ukraina", [Online], available at: <https://microloans.io.ua> (Accessed October 20, 2017).

REFERENCES:

1. Lepro, Sara (December 20, 2010), "Prosper Ditches Auction Pricing for Model Like P-to-P Rival's", American Banker, Retrieved July 31, 2012, available at: <https://www.americanbanker.com/news/prosper-ditches-auction-pricing-for-model-like-p-to-p-rivals>.
2. Moenninghoff, S., Wieandt, A., (2014), "The Future of Peer-to-Peer Finance", Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung, Retrieved May 20, 2014, p. 466–487, available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2439088&rec=1&srcabs=1936057&alg=1&pos=7.
3. Roth, J.D., (2012) "Taking a Peek at Peer-to-Peer Lending", Time, November 15, 2012, available at: <http://business.time.com/2012/11/15/taking-a-peek-at-peer-to-peer-lending> (Accessed October 20, 2017).
4. Wardrop Robert, Bryan Zhang, Raghavendra Rau, Mia Gray, (2015), "Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report", University of Cambridge and EY, February 2015, available at: <https://www.jbs.cam.ac.uk>.
5. Petrushenko, Yu.M., (2014), "Novitni pidkhody do finansuvannia rozvytku mistsevykh hromad: vid rekonizmu do R2R–kredytuvannia", Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy, no 1, pp. 90–94.
6. Strilchuk, Yu.I., (2017), "Innovatsiini pidkhody do bankivskoho kredytuvannia naselennia", Ekonomika i suspilstvo, no 8, pp. 684–689.
7. Deminskiy, S.O., (2016), "Yak transformuvalosia R2R–kredytuvannia v Ukraini", Finance.ua, [Online], available at: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminsky-jaktransfor-muvalosya-r2r-kredytuvannya-v-ukrayini>.

Demchenko O.P.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics*

PEER-TO-PEER LENDING AS AN INNOVATIVE PRODUCT IN THE FINANCIAL SERVICES MARKET

In the conditions of the high cost of bank credit resources, one of the alternative forms of financing for individuals, entrepreneurs, small- and medium-sized businesses can be peer-to-peer lending. This is the lending of equal entities that is carried out by P2P technology and involves direct interaction between the borrower and the creditor.

By subjects receiving a loan, peer-to-peer lending is classified as P2P lending (individual or group of individuals – to individuals) and P2B (individual or group of individuals – to legal entities or individual entrepreneurs). According to the segment, on which the company/platform specializes, peer-to-peer lending is divided into: consumer lending (refinancing of educational loans, lending with guarantee, “payday” micro-crediting of individuals, lending to students and young specialists, lending to employees of the enterprise, etc.) and lending to production purposes.

Peer-to-peer lending has a number of special features that define it as a separate innovative type of financial services, in particular: the lack of direct links and contacts between creditors and borrowers; conducting of all economic operations and registration of documents online; use of P2P technologies; setting the interest rate on the basis of a reverse auction; creditors themselves choose, in which loans to invest; loans are not secured and not protected by the state.

Non-return risk minimization measures include platform information policy, scoring systems and ratings, requirements for borrowing companies to provide results of financial audits, the creation of support funds, agreement with the platform of the action plan, etc.

The prospects of further development of P2P-lending are conditioned by its advantages over traditional lending. In particular, for the borrower, it is: the minimum terms of consideration of the application, prompt registration, remoteness, individual approach to the client (customer orientation), the ability to determine the timing and amount of loans, the absence of hidden fees and fines.

For the platform’s organizer, the use of information technology can reduce the cost of maintaining the traditional network of departments, offices, additional staff, and overhead. Due to the automation of business processes, the business is easily scaled up, allowing access to international and global markets. These benefits provide a rapid increase in the volume of peer-to-peer lending market and give grounds to talk about the possibility of replacing banking microcredit with innovative services of P2P-lending. This poses new challenges to the banking system, which has to react accordingly, and predetermines the prospects for further research.