

УДК 336.71

DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/35.10>

Кретов Д.Ю.

кандидат економічних наук, доцент

Одеський національний економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7129-4040>

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДЛЕНДИНГОВИХ ПЛАТФОРМ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В статті розглянуто стан та проблеми розвитку краудлендингу в міжнародному масштабі та зокрема в Україні. Визначено сутність дефініції «краудлендинг», склад його суб'єктів та об'єктів. Розглянуто класифікацію краудлендингу та механізм дії зазначених операцій. Висвітлено основи P2P-кредитування та проаналізовано бізнес-моделі пірингового кредитування: модель сегрегованого клієнтського рахунку, модель гарантованого доходу та модель нотаріального P2P-кредитування. Звернено увагу, що поруч з розумінням P2P-кредитування як сфери, яка передбачає пряму взаємодію кредитора з позичальником без посередництва, є і інший підхід, який вважає перспективним посередництво банків при заключенні угод. Зазначено, що разом з переліченими в статті перевагами, краудлендингу притаманні деякі ризики. Проведена порівняльна характеристика здійснення даних операцій в ряді зарубіжних країн. Підкреслено, що цікавим є досвід Індонезії в проведенні P2P-кредитування. Досліджено фактори, які гальмують розвиток краудлендингу в Україні.

Ключові слова: цифрові платформи, краудлендинг, P2P-кредитування, бізнес-моделі, переваги, ризики.

Постановка проблеми. В процесі цифровізації економіки все більше місця у фінансуванні бізнесу стали займати приватні інвестори. Раніше фондовий ринок та венчурні інвестиції обмежувалися нечисленною групою осіб та компаній, які акумулювали значний об'єм капіталу. Розвиток інститутів фінансового ринку призвів до того, що доступ до різних видів інвестицій на сьогоднішній день мають широкі верстви населення: бар'єри для входу на фондовий ринок практично відсутні. В останні роки таких бар'єрів стає все менше і для венчурних інвестицій в малий та середній бізнес завдяки розвитку інвестиційних платформ. Особливе місце в цьому процесі став займати новий інструмент залучення позикових коштів – краудлендинг. Через те, що банки прагнуть мінімізувати власні ризики, особливо в умовах економічної та політичної турбулентності, залучення банківських кредитів для суб'єктів малого та середнього бізнесу є вкрай обмеженим інструментом фінансування. Інший варіант для інвестування – випуск акцій чи облигацій.

Однак такий спосіб залучення коштів призводить до значних витрат як на саму емісію, так і на самостійний пошук інвесторів. Існуючі умови дозволяють інвестиційним платформам стати одними з головних бенефіціарів кредитування МСБ, оскільки вони дозволяють значно знизити величину трансакційних витрат всім учасникам угоди. Інвестори отримують можливість вибору об'єкта для інвестицій із широкого переліку проектів. У свою чергу, бізнес має можливість залучити кошти для розвитку, які в іншій ситуації отримати досить складно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження краудлендингу як сучасного інструменту фінансування та кредитування відображаються в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. От, наприклад, в минулому році до даної теми звертались такі науковці як Л. Юрчишена, А. Бартош та А. Щербата [1] досліджуючи краудлендинг як альтерна-

тивний спосіб фінансування в Україні; О. Кондрат [2], який визначив принципи роботи краудлендингу, його переваги та ризики. Також даної тематики за останні роки приділяли увагу Р. Юрків [3], П. Остах та Л. Сергєєва [4], Г. Калач [5], О. Давимука [6], А. Івашенко та О. Гонта [7] та інші. Не зважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених краудлендингу дана тематика потребує подальшого дослідження у зв'язку з постійним розвитком фінансових технологій.

Мета статті. Метою статті є вивчення різних бізнес-моделей краудлендингу, а також його переваг та ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначимось з сутністю краудлендингу. Визначення даного поняття деякими вітчизняними науковцями надано на рис. 1.

Л. Юрчишена, А. Бартош, А. Щербата

Краудлендинг – це процес онлайн-кредитування, під час якого фізичні особи або організації надають кредити іншим фізичним особам через спеціальний Інтернет-ресурс [1, с. 94]

О. Кондрат

Краудлендинг, або масове фінансування, є моделлю інвестування, яка дозволяє підприємствам та стартапам залучати фінансування, звертаючись до широкої публіки, включаючи фізичних осіб та інституційних інвесторів через онлайн-платформи [2, с. 414]

П. Остах, Л. Сергєєва

Краудлендинг – модель колективного фінансування, де поєднується соціальна і фінансова мотивація, фінансуючи соціально важливий проект із надією на повернення своїх коштів, можливо, з відсотками [4, с. 369]

Рисунок 1 – Визначення поняття краудлендинг вітчизняними науковцями

З усього наведеного можна стверджувати, що краудлендинг це – надання позикових коштів від однієї фізичної або юридичної особи іншій через спеціалізовані кредитні інтернет-майданчики без прямого посередництва з боку банку чи інших традиційних фінансових установ. Ключовою особливістю краудлендингу є реалізація всіх операцій через інтернет-майданчик, що забезпечує взаємодію позичальників із їх інвестиційними проектами та потенційних інвесторів. Суб'єктами краудлендингу є P2P-платформи, банки, інституційні інвестори, приватні інвестори.

Механізми краудлендингу виступають перспективним способом отримання коштів для компаній, які мають високий потенціал зростання, але при цьому не мають кредитної історії чи майна під заставу. З іншого боку, інвестори в умовах значної інфляції, що росте, отримують можливість розмістити свої кошти під відсоток, який перевищує середньоринковий. Для приватних інвесторів оптимальним вибором може стати надання позик малим та середнім підприємствам. Даний інструмент є процес кредитування юридичної особи або підприємця фізичною особою або їх групою. Найближчим аналогом краудлендингу є високоприбуткові облігації.

Розміри та темпи зростання видачі позик за допомогою краудлендингових платформ випереджають зазначені параметри банківського кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. Це підтверджує існування значного попиту послуги краудлендингу як із боку позичальників, і із боку інвесторів. Однак при цьому колективне інвестування через інвестиційні платформи значно поступається за обсягами банківськими кредитами – частка краудлендингу складає трохи більше 0,1% від виданих банками кредитів малому та середньому бізнесу.

Краудлендинг складається з наступних напрямків:

1. Кредитування фізичних осіб – споживче кредитування.
2. Кредитування юридичних.
3. Соціальне кредитування – є приватним випадком кредитування фізичних чи юридичних осіб. Особливість: низький відсоток за кредитом чи його повна відсутність. Головна мета: допомога бідним у тих країнах світу, що розвиваються.

Кредитування фізичних осіб складається з балансового кредитування фізичних осіб та ринкового кре-

дитування фізичних осіб. Кредитування юридичних осіб складається з ринкового кредитування юридичних осіб, ринкового кредитування угод з нерухомістю (ринкове кредитування угод із житловою нерухомістю та ринкове кредитування угод з комерційною нерухомістю) і торгівлі рахунками-фактурами.

Процес проведення аукціонних інтернет-торгів здійснюється наступним чином:

1. Підприємство (заявник) розміщує один або декілька рахунків-фактур щодо одного чи кількох боржників залежно та умовами онлайн-платформи.

2. Заявник встановлює мінімальну «ціну» за накладну (параметри своєї участі в аукціоні), яка може бути наступною: авансова ставка або ставка дисконту.

3. Формується пул ставок від потенційних покупців накладний.

Зупинимось на P2P-кредитуванні. P2P-кредитування – спосіб позичити гроші в Інтернеті, при якому фізособи дають кошти один одному і беруть у позику один в одного, а не в кредитних чи фінансових організаціях. Система, яку також іноді називають піринговою, працює через сайти-посередники – P2P-платформи, які заробляють на комісіях за організацію техпроцесів. Розглянемо деякі бізнес-моделі P2P-кредитування.

1. Ринкове P2P-кредитування: модель сегрегованого клієнтського рахунку (рис. 2).

В рамках моделі сегрегованого клієнтського рахунку здійснюється пряма взаємодія кредиторів з індивідуальними позичальниками через P2P-платформу:

- 1) Інтернет-майданчик надає інформацію про можливі варіанти кредитів та їх характеристики.
- 2) Надає інформацію про позичальників.
- 3) Зв'язує інвесторів та кредитоодержувачів.
- 4) Відповідає за збирання платежів за кредитом.

Кредитори мають право вибрати, у якому із проектів взяти участь, отримуючи від угоди процентний дохід. Договір про позику укладається між кредитором та позичальником з обмеженою участю онлайн-платформи як посередника.

2. Ринкове P2P-кредитування: модель гарантованого доходу (рис. 3).

В рамках моделі гарантованого доходу P2P-платформа виконує такі функції:

- 1) Інтернет-платформа розміщує інформацію про список своїх кредитних процентних продуктів, у яких кредитор (інвестор) може взяти участь.

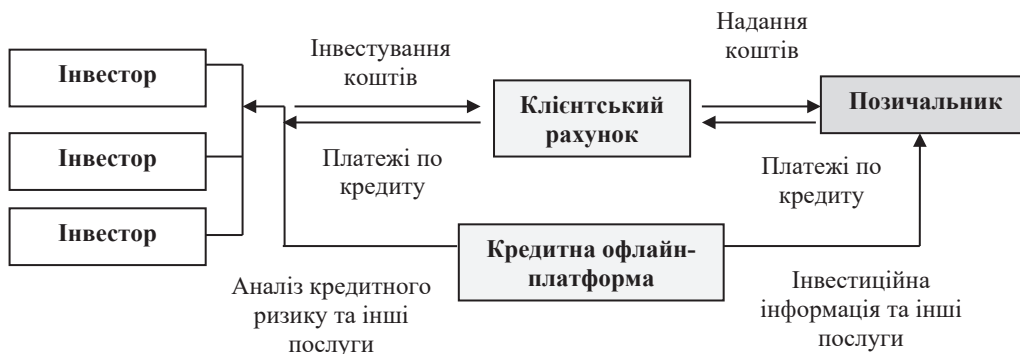


Рисунок 2 – Бізнес-моделі краудлендингу. Ринкове P2P-кредитування: модель сегрегованого клієнтського рахунку

Джерело: розроблено автором за [5–7]

2) Інтернет-платформа автоматично розміщує кошти кредиторів чи як разову інвестицію, або на тижневій чи місячній основі щодо всього свого кредитного портфеля. Це не дає кредиторам можливості вирішувати, в яку точно позику інвестувати, але надає кращу диверсифікацію інвестиційного портфеля.

3) Модель нотаріального P2P-кредитування (рис. 4).

В рамках моделі нотаріального P2P-кредитування Інтернет-платформа виконує такі функції:

1) Інтернет-платформа дозволяє кредиторам самим вибирати позики, які вони хочуть додати до власного кредитного портфеля.

2) Після досягнення необхідної суми кредитних коштів за конкретним проектом, позика видається банком-партнером. Після цього інтернет-майданчик випишує векселі кредиторам в залежності від їх участі в кредиті, що надається. Генерує менше ризиків для кредиторів, працюючих на краудлендингових інтернет-платформах. Майже 65% кредитного капіталу формується інституційними інвесторами.

Поруч з розумінням P2P-кредитування як сфери, яка передбачає пряму взаємодію кредитора з позичальником без посередництва, є і інший підхід, який вважає перспективним посередництво банків при заключенні угод. На думку низки науковців, це створить сприятливий економічний ефект для суб'єктів економічних відносин.

Краудлендинг є перспективним методом залучення фінансування для інвесторів та позичальників (про

це свідчить зростання обсягів транзакцій на світовому ринку краудлендингу – рис. 5), має багато переваг, але він супроводжується і певними ризиками та обмеженнями.

Причини привабливості краудлендингу для інвесторів наступні:

- отримання високих доходів з урахуванням рівня ризику;
- низький поріг для інвестування;
- простота надання позики (мінімум формальностей);
- відносно низький рівень ставок по банківських вкладам;
- можливість максимальної диверсифікації портфеля позик.

Причинами привабливості краудлендингу для позичальників можна назвати:

- швидкий спосіб отримати необхідну позику;
- можливість залучити позикові кошти навіть у разі відмови у кредиті банками;
- впровадження сучасних технологій;
- стимулювання економічного зростання;
- розширення можливостей кредитування;
- можливість допомогти МСБ наростити капітал без збільшення боргового навантаження;
- ряд проектів з краудлендингу можуть перерости в компанії МСБ;
- додатковий спосіб залучення нових клієнтів;



Рисунок 3 – Бізнес-моделі краудлендингу. Ринкове P2P-кредитування: модель гарантованого доходу

Джерело: розроблено автором за [5–7]

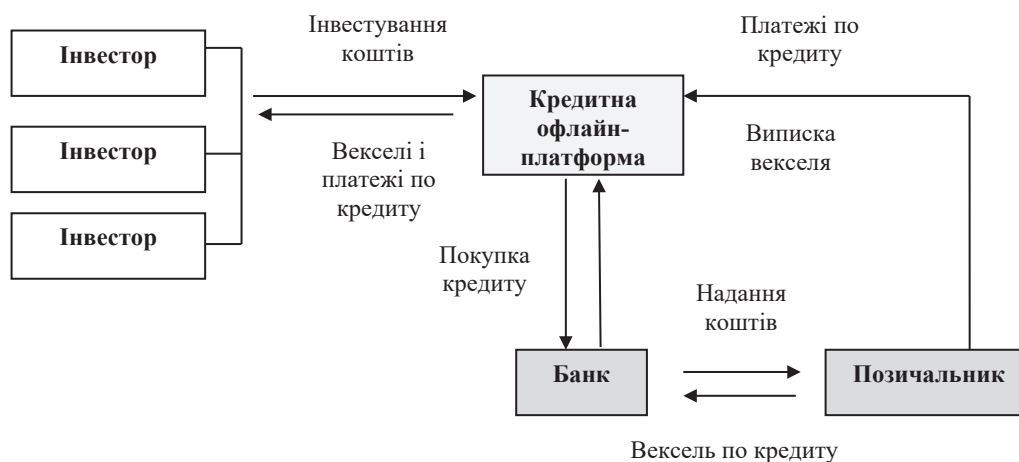


Рисунок 4 – Бізнес-моделі краудлендингу. Модель нотаріального P2P-кредитування

Джерело: розроблено автором за [5–7]

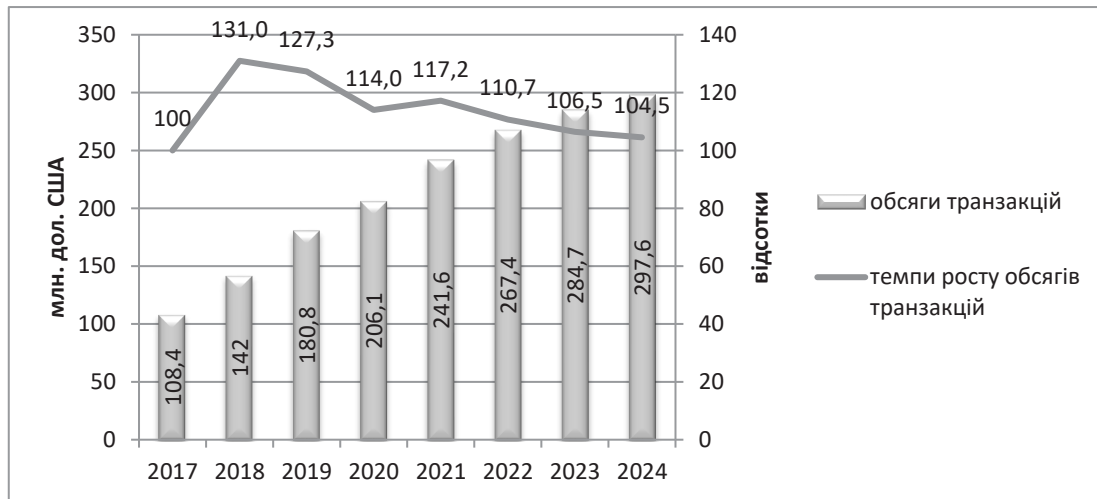


Рисунок 5 – Обсяги транзакцій на світовому ринку краудлендингу у 2017—2024 роках

Джерело: розроблено автором за [8]

– демонстрація підтримки банками малого та середнього бізнесу;

– підтримка продажів та інших операцій чинного малого та середнього бізнесу.

Основними ризиками краудлендингу можуть бути:

– шахрайство та кібер-злочини;

– низька стійкість краудлендингових платформ порівняно з банківськими структурами;

– зниження попиту за рахунок зростання частки інституційних інвесторів (залежить від країни);

– відсутність чітких правил регулювання процесу повернення коштів, якщо проект не набрав необхідний обсяг фінансування.

В кожній країні є особливості в організації краудлендингу. В табл. 1 представлені деякі особливості P2P-кредитування в європейських країнах.

Цікавим є досвід Індонезії в проведенні P2P-кредитування. Обов'язковою умовою для ведення комерційної діяльності P2P-платформ є наявність ліцензії ОЖК. ОЖК встановлює мінімальний розмір статутного капіталу (paid-up capital) для P2P-платформ, який має бути не менше 25 млрд індонезійських рупій. P2P-платформи обов'язково потрібно підтримувати мінімальний рівень власного капіталу (equity) на рівні щонайменше 12,5 млрд індонезійських рупій. Кредиторами та позичальниками P2P-платформ можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Це відкриває можливості для залучення широкого кола кредиторів, включаючи приватних інвесторів, підприємців, малі та середні підприємства, а також стартапи.

Варто зазначити, що P2P-кредитування в Індонезії переважно доповнює традиційний банкінг, а не конкурує з ним. P2P-платформа повинна використовувати ескроу-рахунок та індивідуальні віртуальні рахунки для кожного учасника (кредитора та позичальника). Ескроу-рахунок є поточним банківським рахунком, відкритим на ім'я P2P-платформи, він виконує функцію довірчого рахунку для прийому та витрати коштів користувачів. У процесі видачі кредитні кошти кредитора надходять на ескроу-рахунок P2P-платформи і далі переводяться на віртуальний рахунок позичальника. Повернення кредиту здійснюється за аналогічною схемою, але у зворотному напрямку.

Максимальний час розміщення коштів від кредитора на ескроу-рахунок не повинен перевищувати двох робочих днів, а від позичальника – одного робочого дня при виконання платежу за кредитом. Якщо кошти на ескроу-рахунок перевищують встановлені терміни, P2P-платформа повинна повернути ці кошти на рахунок користувача наступного робочого дня. Кошти, що знаходяться на ескроу-рахунок, не є активами P2P-платформи і виступають власністю користувача. Дохід від виданого кредиту розподіляється між платформою та кредиторами відповідно до певних індивідуальних умов та угод. Зазвичай це відбувається на основі процентної ставки, встановленої на кредитні кошти, що виплачує позичальник. Платформа може утримувати відсоток процентних виплат як комісію (Service Fee) за надання своїх послуг та забезпечення функціонування платформи.

Таблиця 1 – Особливості в P2P-кредитуванні в ряді європейських країн

Країна	Особливості краудлендингу
Італія	краудлендингові майданчики повинні відповідати трьом спеціальним вимогам
Німеччина	розміщення позичок на краудмайданчиках відбувається тільки після покупки їх банками
Франція	пільговий податковий режим для платформ посередницької участі
Естонія	краудлендингові платформи повинні отримати спеціальну ліцензію кредитора чи кредитного посередника
Литва	– з 2016 р. діє Закон про краудфандинг – інформація про діючі P2P платформи має бути розміщена на сайті центрального банку – надання позик від одного кредитора одній особі – не більше 500 євро за рік – загальна сума позик від одного кредитора фізичним особам за рік – не більше 5000 євро

Джерело: розроблено автором

Проаналізувавши краудлендинг як спосіб фінансування бізнесу, варто визначити фактори, які гальмують його розвиток в Україні. Серед таких важливо виділити такі:

- відсутність чітких нормативно-правових актів щодо регулювання краудлендингу може призвести до розповсюдження шахрайства та недовіри серед учасників;
- низький рівень доходів у певних груп населення може обмежувати їх можливість брати участь в фінансуванні проектів через краудлендинг;
- недостатня довіра до нових форм фінансування може впливати на відмову від участі в краудлендингових проектах [1].

Висновки. Дослідження показує, що краудлендинг є перспективним способом кредитування, який може бути корисним як позичальникам у особі МСБ та фізичним особам, так і інвесторам. Якщо комерційний банк відмовляє у кредиті, а можливості емітувати

цінні папери немає чи це не має сенсу, то краудлендинг може стати оптимальним способом залучення капіталу. Однак вибір між банківським кредитом і краудлендингом є суб'єктивним і вимагає індивідуального розгляду можливостей та вимог кожного окремого позичальника.

Підсумовуючи проведене дослідження, можна говорити про те, що, незважаючи на всі переваги колективного кредитування за допомогою використання інвестиційних платформ, краудлендинг пов'язаний із значними ризиками як для кредиторів, так і для позичальників. Краудлендинг може бути швидше і простіше у здійсненні, ніж банківський кредит, але вимагає більшої участі та уваги з сторони учасників інвестиційного процесу.

Таким чином, успішне кредитування бізнесу та фізичних осіб у цифрову епоху потребує поєднання традиційних фінансових підходів з новими технологіями та інноваціями.

Список використаних джерел:

1. Юрчишена Л., Бартош А., Щербата А. Краудфандинг та краудлендинг як альтернативні способи фінансування в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2024. № 4. С. 89–98.
2. Кондрат О. Ефективність краудфандингу та краудлендингу в цифровій економіці: аналіз моделей і їх вплив на фінансування та розвиток проектів. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2024. № 2. С. 410–418.
3. Юрків Р.Р. Інституційні аспекти формування та реалізації фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 101–106.
4. Остах П.О., Сергеева Л.Н. Інновації в інвестиційній діяльності на підприємствах в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 1. С. 368–372.
5. Калач Г. Вплив краудфандингу та краудлендингу на фінансування проектів та залучення інвестицій у цифровій економіці. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-54> (дата звернення: 23.02.2025)
6. Давимуха О. І. Проблеми та перспективи появи ринку P2P-кредитування в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2024. № 1. С. 210–214.
7. Івашченко А., Гонта О. Розвиток інновацій на ринку кредитних послуг України в системі національної економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 4. С. 207–224.
8. Statista. URL: <https://www.statista.com> (дата звернення: 23.02.2025)

References

1. Yurchyshena L., Bartosh A., Shcherbata A. (2024) Kraudfandyng ta kraudlendynh yak alternatyvni sposoby finansuvannia v Ukraini [Crowdfunding and crowdlending as alternative financing methods in Ukraine]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. № 4, pp. 89–98. [in Ukrainian]
2. Kondrat O. (2024) Efektyvnist kraudfandyngu ta kraudlendynhu v tsyfrovii ekonomitsi: analiz modelei i yikh vplyv na finansuvannia ta rozvytok proektiv [The effectiveness of crowdfunding and crowdlending in the digital economy: analysis of models and their impact on project financing and development]. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, № 2, pp. 410–418. [in Ukrainian]
3. Yurkiv R.R. (2021) Instytutsiini aspekty formuvannia ta realizatsii finansovoho potentsialu investytsiinoi diialnosti subiektiv maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Institutional aspects of the formation and implementation of the financial potential of investment activities of small businesses in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, № 7, pp. 101–106. [in Ukrainian]
4. Ostakh P. O., Serhieieva L.N. (2024) Innovatsii v investytsiinoi diialnosti na pidpriemstvakh v Ukraini [Innovations in investment activities at enterprises in Ukraine]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, № 1, pp. 368–372. [in Ukrainian]
5. Kalach H. (2024) Vplyv kraudfandyngu ta kraudlendynhu na finansuvannia proektiv ta zaluchennia investytsii u tsyfrovii ekonomitsi [The impact of crowdfunding and crowdlending on project financing and investment attraction in the digital economy]. *Ekonomika ta suspilstvo*, № 63. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-54> (accessed February 23, 2025) [in Ukrainian]
6. Davymuka O. I. (2024) Problemy ta perspektyvy poivay rynku P2P-kredytuvannia v Ukraini [Problems and prospects of the emergence of the P2P lending market in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriiia "Ekonomika"*, № 1, pp. 210–214. [in Ukrainian]
7. Ivashchenko A., Honta O. (2023) Rozvytok innovatsii na rynku kredytnykh posluh Ukrainy v systemi natsionalnoi ekonomiky [Development of innovations in the credit services market of Ukraine in the system of the national economy]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, № 4, pp. 207–224.
8. Statista. Available at: <https://www.statista.com> (accessed February 23, 2025)

Kretov Dmitro
Odesa National Economic University

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF CROWDLANDING PLATFORMS IN THE MODERN ECONOMY

The article examines the state and problems of crowdlending development on an international scale and in Ukraine in particular. The essence of the definition of “crowdlending”, the composition of its subjects and objects are determined. It is emphasized that the key feature of crowdlending is the implementation of all operations through an online platform, which ensures the interaction of borrowers with their investment projects and potential investors. The classification of crowdlending, which consists of lending to legal entities and individuals and social lending, is considered. The mechanism of action of crowdlending is investigated. The basics of P2P lending are highlighted and peer-to-peer lending business models are analyzed: the segregated client account model, the guaranteed income model, and the notarial P2P lending model. It is noted that, along with the understanding of P2P lending as an area that involves direct interaction between the lender and the borrower without mediation, there is another approach that considers the mediation of banks in concluding agreements to be promising. The advantages of crowdlending for investors are outlined, such as obtaining high returns taking into account the level of risk; low investment threshold; ease of providing a loan; relatively low interest rates on bank deposits; the possibility of maximum diversification of the loan portfolio and borrowers: a quick way to get the necessary loan; the ability to raise borrowed funds even if banks refuse to lend; the introduction of modern technologies; stimulating economic growth; expanding lending opportunities; the ability to help SMEs increase capital without increasing their debt burden. The main risks include fraud and cybercrime; lower stability of crowdlending platforms compared to banking structures; decreased demand due to the increase in the share of institutional investors; lack of clear rules regulating the process of returning funds if the project does not receive the required amount of funding. A comparative description of the implementation of these operations in a number of foreign countries was conducted. It was emphasized that the experience of Indonesia in conducting P2P lending is interesting. The factors that inhibit the development of crowdlending in Ukraine were investigated.

Keywords: digital platforms, crowdlending, P2P lending, business models, advantages, risks.

JEL classification: G21, O30