

Зауважимо, що це можливо тільки за умови застосування високопродуктивних новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема апаратно-програмних комплексів для управління з мобільних пристроїв з високим ступенем захисту інформації.

Отже, інформаційні технології підтримки діяльності інноваційних підприємств — це нові інтелектуальні інструменти для автоматизованого управління, які базуються як на здатності автоматично розпізнавати образи конкретних виробничих, економічних, фінансових ситуацій в умовах визначеного перебігу процесів, і на основі цього швидко приймати ефективні рішення, так і на вмінні системи оперувати неповною інформацією за умов невизначеності для знаходження оптимальних управлінських рішень. Тому ІСУ можуть і повинні стати однією з найважливіших складових у забезпеченні інноваційного підприємництва, для чого потрібно активно розвивати даний напрям досліджень.

### **Література**

1. 2016 AEA Annual Meeting Webcasts of Selected Sessions// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.aeaweb.org/webcasts/2016/index.php>. — Назва з екрану.
2. 5 тенденций мировой экономики в 2016 году / Информационное агентство ЛІГАБізнесІнформ // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://biz.liga.net/ekonomika/all/novosti/3203040-5-tendentsiy-mirovoy-ekonomiki-v-2016-godu.htm>. — Назва з екрану.
3. *Шарапов О. Д.* Нова парадигма освіти в інтелектуальній економіці / О. Д. Шарапов, О. П. Степаненко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. — 2012. — Вип. 87. — С. 17—33. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mise\\_2012\\_87\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mise_2012_87_4).
4. 2016 The World Economic Forum// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016>. — Назва з екрану.

**Стрільчук Юлія Ігорівна,**

*аспірантка кафедри банківської справи,*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,  
guliathebest@mail.ru*

### **ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ**

### **ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УКРАИНЕ**

### **IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE APPROACHES OF BANK LENDING FOR INDIVIDUALS IN UKRAINE**

**Анотація.** У роботі проаналізовано практику P2P-кредитування населення за кордоном і в Україні, розкрито його переваги та недоліки. Показано можливості імплементації інноваційних підходів із використанням P2P-технологій у банківському кредитуванні населення в Україні.

**Аннотация.** В работе проанализировано практику P2P-кредитования населения за рубежом и в Украине, раскрыто преимущества и недостатки. Показано возможности имплементации инновационных подходов с использованием P2P-технологий в банковском кредитовании населения в Украине.

**Abstract.** P2P lending in Ukraine and abroad, its advantages and disadvantages are analysed. It is shown possible ways of implementation of innovative approaches of bank lending for individuals by using P2P-technologies in Ukraine.

В умовах перманентно зростаючої конкуренції учасники ринку запроваджують інноваційні підходи у своїй діяльності з метою нарощення клієнтської бази, збільшення обсягів доходів і зниження витрат. Така тенденція прослідковується і у банківській сфері. Основним джерелом доходу у банківському бізнесі є кредитна діяльність. В умовах нестабільності економіки в даний час спостерігається погіршення кредитування корпоративного сегмента, натомість має місце нарощення обсягів банківського кредитування населення.

Банки впроваджують різноманітні інноваційні технології роздрібного кредитування, що дають змогу спростити та прискорити процедуру отримання кредиту для позичальника, а також оптимізувати витрати на оцінку кредитних заявок для банку. Проте, внаслідок волатильності економіки України довіра населення до банківського сектору є низькою. В умовах, що склалися, альтернативним підходом для банків може бути долучення до P2P (peer-to-peer) кредитування.

P2P-кредитування (пірингове, рівноправне кредитування) являє собою практику кредитування за допомогою онлайн-сервісів, які поєднують кредиторів безпосередньо з позичальниками. Термін «рівноправне кредитування» використовується для опису процесу видачі та отримання позик фізичними особами без використання як посередників традиційних фінансових інститутів. Зазвичай P2P-кредитування реалізується за допомогою Інтернет-платформ, де користувачі можуть виступати і як кредитори, і як позичальники [5, с. 92]. Для отримання позики за допомогою P2P-платформи позичальник повинен заповнити електронну форму, вказавши необхідну йому суму позики, термін, бажану відсоткову ставку, інформацію стосовно своїх доходів, мети отримання позики та контактні дані. Коли кредитна заявка набирає вказану суму коштів від інвесторів (кредиторів), гроші перераховуються позичальнику. Зазвичай за допомогою P2P-платформ фізичні особи отримують споживчі кредити. Інформація про позичальників і своєчасність повернення ними кредитів зберігається у системі і використовується для здійснення оцінки кредитоспроможності у майбутньому. На основі аналізу кредитної історії позичальника встановлюються відсоткові ставки, а кредитор може обрати оптимальне для нього поєднання таких показників, як ризик — прибутковість.

Окрім цього існує ще один механізм диференціації кредитних ставок — зворотний аукціон. У цьому випадку позичальник встановлює верхню межу відсоткової ставки, а можливі кредитори конкурують між собою, пропонуючи менші ставки [7].

Ідея приватного он-лайн кредитування в західних країнах на даний момент користується великою популярністю. Світовий обсяг ринку Peer-to-Peer (P2P) виріс з 1,2 млрд дол. у 2012 році до 64 млрд дол. на початок 2016 року та є одним з найшвидше зростаючих сегментів роздрібногo кредитування [3]. На світовій економічній карті давно визначилися лідери сегменту P2P-кредитування: Lending Club, Prosper Funding LLC (США), Zopa і Funding Circle (Великобританія) та ін. Першою компанією, що створила в 2005 році онлайн-платформу для пірингового кредитування, була англійська Zone of Possible Agreement (Zopa). У США перші сервіси P2P-кредитування — Prosper і Lending Club — з'явилися у 2006 році. В Україні перші такі компанії з'явилися в 2010 році. Банки тоді практично не пропонували беззаставних споживчих кредитів або виставляли по ним занадто високі відсотки. Ринку не вистачало дешевих грошей, що і дало йому перші платформи P2P-запозичення: Credery.com, IVEXE Innovation Ventures і «Сім зірок». Зараз на ринку залишився лише один, заснований в 2015 році, учасник — майданчик uCredit [1].

Пірингове кредитування має свої переваги та недоліки для кредиторів і позичальників. Високі відсоткові ставки за кредитами населенню є однією із проблем банківського споживчого кредитування. На рівень відсоткових ставок впливає ряд чинників, у тому числі високі відсоткові ставки за депозитами. Необхідність встановлення високих депозитних ставок пов'язана із стимулюванням залучення коштів населення, з відновленням довіри до банківських установ [6, с. 408]. Тому, перевагами P2P-кредитування для позичальників є не лише спрощена процедура подання та розгляду заявки на отримання кредиту, а також і нижчі відсоткові ставки, ніж ставки за банківськими кредитами. Перевагами для інвесторів є вищі відсоткові ставки порівняно з банківськими депозитами. Дохід компанії, яка організовує P2P-кредитування, формується за рахунок платежів позичальників або у вигляді фіксованої комісії, або певного відсотка від суми отриманого кредиту. В їх роботі відсутні етапи пошуку клієнтів, оцінка ризиків здійснюється автоматично, а іноді і взагалі відсутня, а отже, витрати порівняно з фінансовими установами менші. Таким чином, інвестування через P2P-сервіси прибутковіше, а кредити обходяться позичальникам дешевше.

Проте даний вид кредитування має і деякі недоліки: по-перше, кредитор не завжди може достовірно оцінити рівень ризику, по-друге, на відміну від банківських депозитів в Україні повернення вкладів інвесторів не гарантується законодавчо. У Великій Британії з 2014 року пірингове кредитування підпадає під нагляд органів з контролю за фінансовою поведінкою, а позичальник у разі ліквідації платформи P2P-кредитування зобов'язаний повернути борг з відсотками кредитору. Такі заходи доцільно запровадити і в Україні з метою підвищення надійності даного виду кредитування.

У даний час банки все активніше беруть участь у процесі P2P-кредитування і в якості кредиторів, і в якості організаторів таких платформ. У США близько 80 % великих кредитів надаються саме банками через платформи онлайн-кредитування [4]. Прикладами співпраці банків і P2P-платформ є союз між платформою Zopa і британським Metro Bank, ще два британські банки Santander і Royal Bank of Scotland працюють з Funding Circle, американський Union Bank — з Lending Club.

Кредитування банками населення через P2P-платформи є одним з інноваційних підходів, який доцільно використовувати банкам для нарощення кредитного портфеля. При цьому банк не витрачає ресурси на пошук клієнтів, просування своїх кредитних продуктів. В Україні банкам також доцільно долучатися до пірингового кредитування шляхом запровадження мультипартисипативного банківського кредитування. Така форма фінансового посередництва є об'єднанням характеристик традиційного банківського кредитування і P2P-кредитування. Залишаючись за своєю суттю

P2P-кредитуванням, воно переходить під частковий контроль банку, оскільки банк є організатором такої платформи. У даному випадку, продовжуючи виконувати традиційні функції фінансового посередника, банк концентрує зусилля переважно на функціях інформаційного, правового та операційного супроводу, зокрема: на аналізі та наданні інформації інвесторам про доступні варіанти кредитування, розробці умов участі позичальників у торгах, контролі за виконанням фінансових зобов'язань сторін [2, с. 176]. Виступаючи у ролі організатора P2P-платформи банк може знизити рівень ризику неповернення кредитів, шляхом використання у роботі такої платформи власних методик оцінювання кредитоспроможності позичальників і бази даних банку щодо кредитної історії клієнтів. Таким чином можна досягти залучення більшої кількості інвесторів до P2P-кредитування.

На нашу думку, досить вигідним для банків є кредитування населення через P2P-платформи, створені банками. При цьому банк-організатор платформи здійснює оцінювання кредитоспроможності позичальників, визначає рівень ризику та проводить модерацію. Таким чином, банк-кредитор не несе витрат на пошук клієнтів, а також не має матеріальних витрат і затрат часу на скоринг кредитних заявок населення.

В Україні 1 березня 2016 року ПАТ «Приватбанк» впровадив P2P-платформу видачі невеликих роздрібних кредитів «Сервіс вигідних вкладень», що об'єднала у собі технології P2P-кредитування та компетенції банку в роздрібному кредитуванні. ПАТ «Приватбанк» виступив організатором та оператором сервісу P2P-кредитування, а також надав кредиторам свої компетенції в пошуку позичальників, оцінюванні ризиків і стягненні заборгованості [3].

Отже, банківське кредитування населення за допомогою P2P-платформ є інноваційним підходом в українській практиці банківського бізнесу. Даний напрямок є перспективним і має ряд переваг для банків.

### **Література**

1. Демінський С. Як трансформувалося P2P-кредитування в Україні [Електронний ресурс] / Сергій Демінський. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/371527/sergij-deminskyj-uk-transformuvalosya-r2r-kredytuvannya-v-ukrayini>.
2. Лаврик О. Л. Сучасне фінансове посередництво при здійсненні банківського кредитування / О. Л. Лаврик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. — Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. — Том 21. — №1. — С. 173—178.
3. Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [електронний ресурс] / Режим доступу: <https://privatbank.ua/news/p2p-i-r2v-kreditovaniye-aktivno-zameschajet-klassicheskije-bankovskije-kredity-i-depozity/>
4. Офіційний сайт Світового банку [електронний ресурс] / Режим доступу:
5. [databank.worldbank.org/data/home.aspx](http://databank.worldbank.org/data/home.aspx)
6. Петрушенко Ю. М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування / Ю. М. Петрушенко // Вісник Української академії банківської справи. — Суми : Українська академія банківської справи, 2014. — №1. — С. 90—94.
7. Стрільчук Л. В. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні / Л. В. Стрільчук // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. — К. : КНЕУ, 2012. — № 28. — С. 403—412.
8. Chen N. Auctions for Social Lending: A Theoretical Analysis [електронний ресурс] / Ning Chen, Arpita Ghosh, Nicolas S/ Lambert // Research Paper No. 2078. — Stanford : Graduate School of Business, 2011. — Режим доступу : <http://gsbapps.stanford.edu/researchpapers/library/RP2078.pdf>

**Теплюк Марія Анатоліївна,**  
аспірантка кафедри економіки підприємства  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна,  
[mteplyuk@gmail.com](mailto:mteplyuk@gmail.com)

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ**

### **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИВОВАРЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ**

### **CURRENT TRENDS IN UKRAINE ENTERPRISES BREWING INDUSTRY**

**Анотація.** У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку підприємств пивоварної промисловості України. Висвітлено специфіку формування інновацій у пивоварній промисловості. Визначено головні фактори впливу на розвиток пивоварних підприємств