

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА С УЧЕТОМ ЕГО ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

В статье проведен анализ влияния деловой репутации на результаты деятельности банков Украины; предложены методические подходы к количественному оцениванию деловой репутации банка; определены особенности и специфика гудвилла банков; осуществлен расчет гудвилла группы банков Украины, а также предложена методика его использования при определении устойчивости отечественных банков.

Ключевые слова: банк, деловая репутация, гудвилл, финансовая устойчивость, рейтинг.

METHODICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF BANK'S ACTIVITY RESULTS TAKING INTO ACCOUNT ITS BUSINESS REPUTATION

The article has the analysis of influence of the business reputation on the activity of Ukrainian banks; methodical approaches to the quantitative evaluation of the bank business reputation have been suggested, particular characteristics and key features of the bank goodwill have been determined, the goodwill of Ukrainian banks has been calculated and methods of its use when determining the domestic bank firmness rating have been suggested.

Key words: bank, business reputation, goodwill, financial, rating.

УДК 336.63

Шевчук Я.В.

старший внутрішній аудитор,
ПРАТ «Київстар»

ФІНТЕХ-КОМПАНІЇ ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

У статті розглянуто теоретико-практичні аспекти діяльності фінтех-компаній як інфраструктурних учасників ринку проектного фінансування. Визначено напрями функціонування фінтех-компаній. Досліджено структуру ринку фінтех в Україні та світі. Виокремлено P2B-кредитування та краудфандінг як основні види діяльності фінтех-компаній, що задіяні у проектному фінансуванні. Обґрунтовано можливості використання даних фінтех-послуг для фінансування проектів на основі аналізу світового та вітчизняного досвіду.

Ключові слова: фінтех, фінтех-компанії, проектне фінансування, інфраструктура, P2B-кредитування, краудфандінг.

Вступ. Сьогодні глобальний ринок проектного фінансування передбачає участь цілої низки суб'єктів, які виступають учасниками угоди з боку попиту та пропозиції та безпосередньо задіяні в процесі реалізації фінансового забезпечення інвестиційних та інфраструктурних проектів. Однак їх діяльність була б неможливою без різних посередників, які забезпечують дієвість функціонування цього ринку, прискорюють та спрощують процес укладання угод, надають консультативні, аналітичні, інформаційні, страхові та інші послуги. Сукупність таких суб'єктів та діяльність, що вони здійснюють, формують інфраструктуру ринку проектного фінансування.

Нині інфраструктурне середовище ринку проектного фінансування у світі є досить містким і відрізняється значним рівнем варіативності, оскільки з розвитком цього виду діяльності, суспільно-економічних відносин загалом, а також науково-технічним прогресом до складу його суб'єктів додаються все нові посередники. Навіть в Україні, попри слабкий інтерес до проектного фінансування, їх діяльність набуває все більшої популярності. Серед них особливе місце належить фінтех-компаніям.

Аналіз останніх наукових досліджень. Будучи відносно новим явищем як у площині розвитку світового фінансового ринку, так і щодо трансформа-

ційних процесів в економіці України, діяльність фінтех-компаній поступово знаходить своє відображення у вітчизняній науковій літературі. За останні п'ять років дослідженнями за напрямом діяльності цих суб'єктів займалися Г. Поченчук [1; 2], Н. Пантелеєва [3], С. Волосович [4], А. Шкляр [5] та інші вчені. Проблематика наукових праць вказаних дослідників стосувалась таких питань, як, зокрема, сутність, еволюція та напрями діяльності фінтех-компаній, їх роль на фінансовому ринку, значимість для сучасного етапу розвитку банківського бізнесу. Проте функціональна природа фінтех настільки складна, що сьогодні він усе глибше проникає в різні сфери суспільного життя, зокрема економічну. Зокрема, потенціал окремих фінтех-компаній на ринку проектного фінансування є значним, однак зовсім не вивченим, що обумовлює актуальність вибраної теми статті.

Мета статті полягає в поглибленні теоретико-практичних засад функціонування фінтех-компаній як складових інфраструктури ринку проектного фінансування. Досягнення поставленої мети вимагатиме виконання низки завдань, зокрема структуризації напрямів діяльності фінтех-компаній, виокремлення тих із них, що стосуються проектного фінансування, а також їх характеристики в розрізі світової та вітчизняної практики.

Викладення основного матеріалу. Насамперед слід визначити, що фінтех-компанії (англ. "FinTech") – це фірми чи організації, які використовують фінансові технології та інновації в ІТ для протистояння традиційними фінансово-кредитним установам (насамперед, банкам) на ринку фінансових послуг. Цей сектор представлений як великими фінансовими організаціями, так і численними технологічними стартапами.

Сьогодні фінтех-компанії здійснюють свою діяльність за такими напрямками (рис. 1).

Очевидно, що на ринку проектного фінансування ключова роль належить тим фінтех-компаніям, які обслуговують фінансове забезпечення інвестиційних проектів та стартапів, використовуючи такі інструменти, як P2P-кредитування та краудфандінг.

Взагалі явище «фінтех» з'явилося у світі відносно нещодавно, а саме у 2008 р., як реакція на необхідність банків до адаптації до нових умов ведення бізнесу, посилення вимог до банківського капіталу та нових стандартів управління ризиками. Усе це відбувалось на фоні розвитку ІТ-сфери, пошуку малого та середнього бізнесу альтернативних шляхів для фінансування своєї діяльності з одночасним намаганням приватних інвесторів, які раніше займались об'єктами нерухомості, знайти нові напрями для отримання додаткового доходу.

В результаті вже у 2017 р. цей сегмент встановив новий рекорд за обсягом глобальних інвестицій, а саме профільні стартапи залучили 16,6 млрд. дол. США, а кількість угод становила 1 128. Найбільший ріст при цьому продемонстрував європейський ринок, який виріс на 120% [6]. Структура інвестицій на глобальному ринку фінтех представлена на рис. 2.

Як видно з діаграми, саме сектор надання послуг з фінансування, зокрема кредитування бізнесу (31%) разом із краудфандінгом (1%), обіймає найбільшу частку у структурі ринку інвестицій серед фінтех-компаній, створюючи нові можливості для доступу до фінансування суб'єктами господарювання своїх інвестиційних задумів.

В Україні, як і в усьому світі, еволюція фінтех відбувалася спочатку у відповідь на банківську кризу

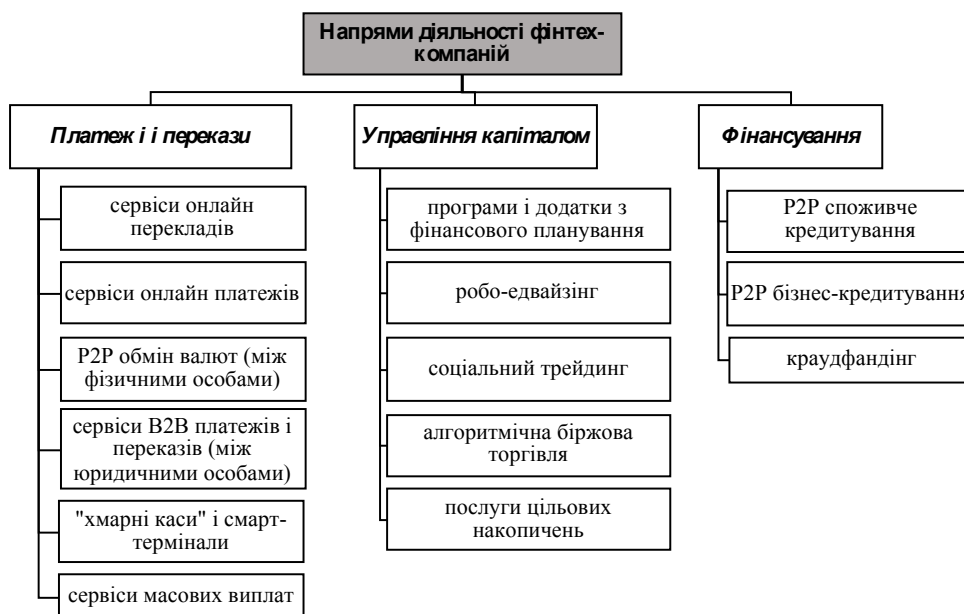


Рис. 1. Напрями діяльності фінтех-компаній

Джерело: складено автором самостійно

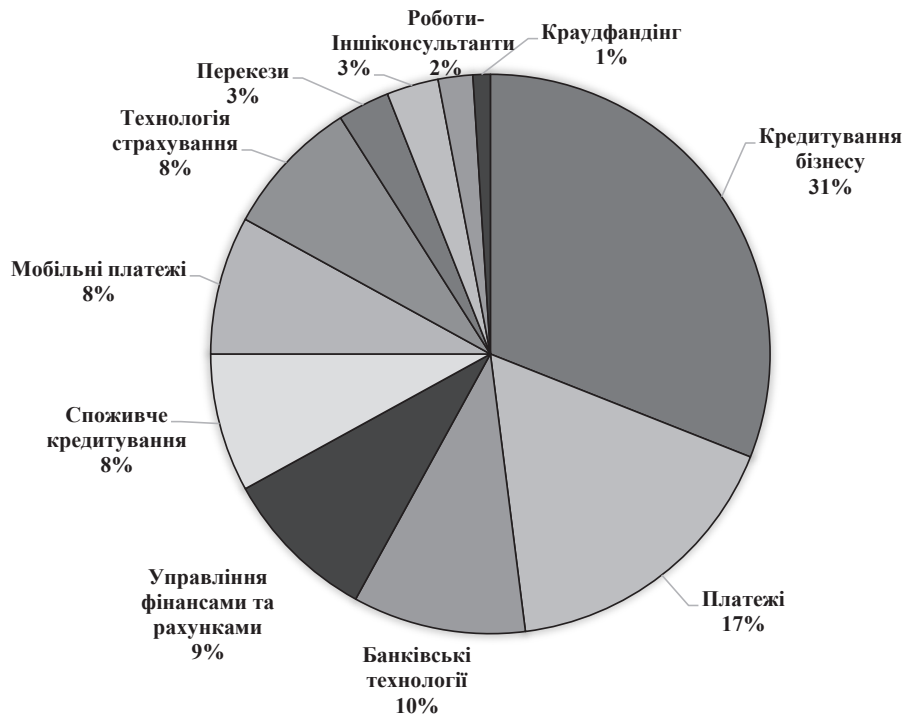


Рис. 2. Структура діяльності на глобальному ринку фінтех у 2017 р.

Джерело: [7]

2008–2009 рр., а потім очікувано в результаті кризи 2013–2014 рр., яка супроводжувалась укрупненням банків, зменшенням кількості їх відділень, скороченням доступу до банківського інвестиційного кредитування, згортанням програм проектного фінансування та загальним падінням рівня довіри населення до банків. У зв'язку із зазначеним вище вітчизняні фінтех-компанії значною мірою активізували свою діяльність. При цьому 40% з них були засновані до 2015 р., тоді як 60% провайдерів з'явилися за останні три роки. Близько 84% з них вже почали пропонувати продукти та надавати відповідні послуги. Проте структура напрямів діяльності фінтех-компаній в Україні значною мірою відрізняється від тієї, що є на глобальному ринку (рис. 3).

В Україні найбільше послуг фінтех-компанії надають у сфері здійснення грошових платежів та переказів (31,6%), а також впровадження нових технологій та поліпшення інфраструктури фінансового ринку (19,3%), тоді як кредитування тут займає лише третю позицію (14%).

В контексті формування інфраструктурного середовища ринку проектного фінансування неабияку роль відіграв розвиток небанківських послуг з кредитування, який дав змогу надавати кредити клієнтам через посередницькі онлайн-платформи, які дають можливість позичальникам та кредиторам взаємодіяти безпосередньо, використовуючи для фінансування кошти цих платформ або ж надаючи позику напряму. У цій

широкій категорії представлені платформи прямого кредитування бізнесу у форматі P2P та краудфандінгу.

P2P-кредитування є інноваційним фінансовим інструментом, який дає змогу позичальникам отримати фінансування на засадах кредиту від приватних або інституційних інвесторів, оминаючи традиційні фінансово-кредитні посередники (банки).

Попри те, що цей вид кредиту більшою мірою підходить для кредитування фізичних осіб, він знайшов своє застосування й у сфері кредитування малого бізнесу (P2B). Цільове призначення таких позик переважно пов'язане з реалізацією стартапів у галузі інновацій, соціальних проектів, розвитку культури та екологічної допомоги. Головними особливостями такого кредитування є:

- відсутність господарських зв'язків між кредиторами та позичальниками, оскільки операція відбувається онлайн на інтернет-платформі, якою керує спеціалізована кредитна організація;
- можливість кредиторів на власний розсуд вибрати позичальників, а також здійснювати перепродаж дебіторської заборгованості іншим учасникам платформи;
- незабезпеченість позики, формування кредитної ставки в процесі зворотного аукціону, який здійснюють кредитори у боротьбі за найнижчий відсоток.

Перший P2P-кредит був наданий у Великобританії компанією “Zora”, заснованою у 2005 р. Згодом до неї додалися й інші, зокрема “Funding Circle”, “Thin Cats”, “Assetz Capital”, “Rate Setter”, “Market Invoice”. У США

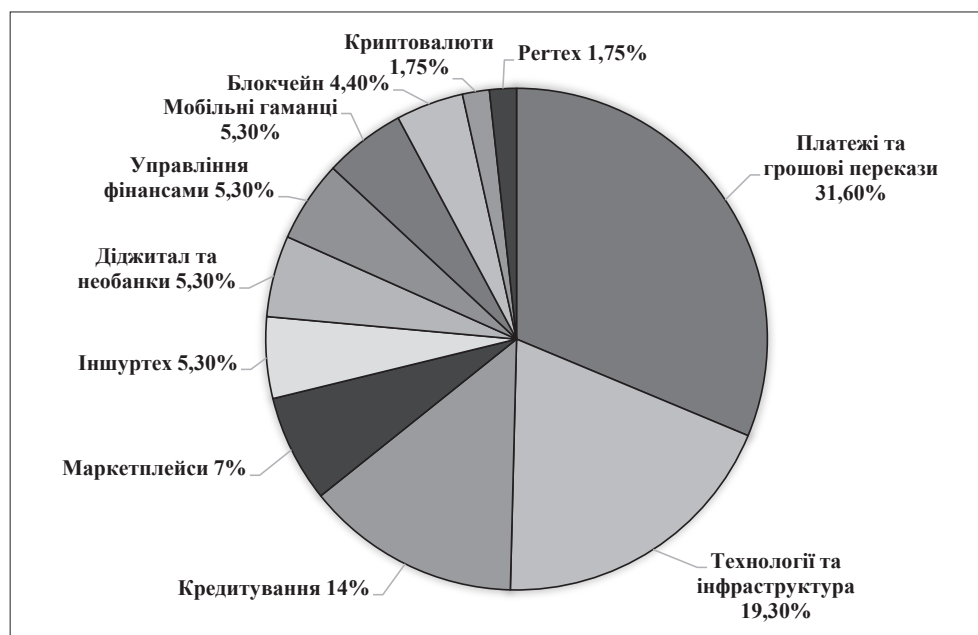


Рис. 3. Структура діяльності на ринку фінтех в Україні у 2017 р.

Джерело: [7]

цей вид кредитування почав розвиватися з 2006 р., коли були засновані компанії “Prosper” та “Lending Club”. Згодом до них приєдналися “Zidisha”, “Pertuity Direct”, “Virgin Money US”, “Blackhawk Investments Corp.”. Сьогодні платформи для P2P-кредитування можна знайти в Австралії, Німеччині, Китаї, Індії, Норвегії, Швеції, Фінляндії [8].

Якщо поглянути на те, які фінтех-компанії були світовими лідерами з онлайн-кредитування саме бізнесу у 2017 р., то слід назвати такі (табл. 1).

Аналіз напрямів діяльності платформ, які спеціалізуються на онлайн-кредитуванні бізнесу, показав, що фінансування отримують переважно малі, рідше – середні підприємства, які потребують коштів на поповнення свого оборотного капіталу. Таким чином, попри значний потенціал, цей інструмент не задіяний у проектному фінансуванні, однак активна участь венчурних інвесторів дає підстави говорити, що такі платформи можуть слугувати майданчиками для залучення фінансування під інвестиційні потреби.

На жаль, в Україні фінансування проектів за допомогою моделі P2B-кредитування розвивається повільно. Створені у 2010 р. сервіс “Credey.com” від компанії “IVEXE Innovation Ventures” і у 2013 р. платформи «Сім зірок» від компанії «Імперіус Груп» припинили свою діяльність у 2014 р. У 2015 р. заснована платформа “uCredit”, проте нині вона є неактивною.

Станом на кінець 2017 р. в Україні діяли 14 онлайн-платформ кредитування, однак усі вони розраховані на невеликі кредити терміном до 12 місяців, які не потребують зазначення цільового призначення позичених коштів.

Значно більше пристосованим до потреб проектного фінансування є краудфандінг, що можна визна-

чити як фінансовий інструмент для збору коштів на реалізацію певного проекту засобами інтернет-майданчику, де спонсорами (інвесторами) виступають добровільно переважно фізичні особи.

Перші з них з’явилися на початку 2000-х рр. і спеціалізувалися на підтримці культурних проектів, таких як “Artist Share” (2001 р., займається проектами у сфері музики) та “FilmVenture” (2002 р., залучає фінансування в кіноіндустрію). Пізніше краудфандінгові платформи почали використовувати для збору коштів на соціально значимі заходи, а згодом вони перетворилися на привабливий інструмент підтримки стартапів.

У 2017 р., згідно з даними “CBinsights”, лідерами серед фінтех-компаній, що займаються краудфандінгом, стали такі (табл. 2) [9].

Аналіз умов, за якими відбувається пошук спонсорів для фінансування проектів на головних краудфандінгових платформах у світі, показав, що ці майданчики мають неабиякий потенціал для залучення коштів у стартапи та молоді фірми, що розвиваються. Краудфандінг може бути:

- безоплатним або благодійним (збір коштів на некомерційні проекти, винагорода відсутня);
- борговим (кошти збираються для фінансування фізичних осіб-споживачів і бізнесу на засадах кредиту, при цьому процентні ставки зазвичай нижчі, а інвестор може вибрати ступінь допустимого ризику);
- з винагородою (передбачає отримання нефінансової вигоди у вигляді товарів, робіт і творів мистецтва під час збору коштів для творчих, культурних, спортивних проектів зазвичай за принципом «все або нічого»);
- краудінвестингом (інвестиції в компанію залучаються в обмін на її акції, а залучені кошти спрямовуються на розвиток підприємства);

Топ-10 фінтех-компаній, що спеціалізуються на P2B-кредитуванні, у світі за 2017 р.

№	Назва компанії	Країна та рік заснування	Спеціалізація	Обсяг наданого кредитування	Останній реалізований проект*
1	Kabbage	США, 2012 р.	Гнучке фінансування малого бізнесу в режимі онлайн	2 450 млн дол. США	Кредитна лінія на суму 200 млн. дол. США
2	Blue Vine	США, 2013 р.	Швидке кредитування на поповнення обігового капіталу для малого та середнього бізнесу, факторингові операції	576,62 млн. дол. США	Венчурне фінансування серії E на суму 60 млн. дол. США
3	Dian Rong	Китай, 2013 р.	Кредитування малих та середніх підприємств у Китаї	509 млн. дол. США	Венчурне фінансування серії D на суму 70 млн. дол. США
4	Funding Circle	Великобританія, 2010 р.	Кредитування малих підприємств на різні потреби	373,37 млн. дол. США	Змагання бізнес-планів на суму 130 тис. дол. США
5	Behalf	США, 2013 р.	Гнучке фінансування малого та середнього бізнесу в режимі онлайн	306 млн. дол. США	Венчурне фінансування серії D
6	C2FO	США, 2010 р.	Фінансування з метою оптимізації робочого капіталу підприємства	199,68 млн. дол. США	Венчурне фінансування серії F на суму 100 млн. дол. США
7	Capital Float	Індія, 2014 р.	Кредитування малих та середніх підприємств для поповнення обігових коштів	192,8 млн. дол. США	Кредит на суму 80 млн. дол. США
8	Fundbox	США, 2014 р.	Фінансування малого бізнесу	107,5 млн. дол. США	Венчурне фінансування серії C на суму 50 млн. дол. США
9	Prospera	Австралія, 2013 р.	Швидке кредитування для малих підприємств Австралії	80,89 млн. дол. США	Кредит на суму 16 млн. дол. США
10	Market Invoice	Великобританія, 2013 р.	Фінансування малого бізнесу	44,32 млн. дол. США	Венчурне фінансування серії C на суму 9,5 млн. дол. США

* станом на 1 липня 2018 р.

Джерело: складено автором самостійно за даними джерела [9]

– факторинговим (інвестори купують неврегульовані бізнес-інвойси зі знижкою, а продавець використовує неоплачені рахунки як заставу, щоби швидко отримати фінансування).

Щодо України, то краудфінансінг тут почав розвиватися зі створенням у 2012 р. платформи «Спільнокошт» («Biggggidea»), яка спеціалізується на фінансуванні проектів у сфері освіти, охорони здоров'я, літератури, музики, журналістики та наукових досліджень. У 2014 р. до неї додалась «Na-Starte», яка опосередковує залучення коштів у проекти сфери культури, видавничої справи, мистецтва та спорту.

Щодо платформ, які можуть займатися пошуком інвесторів у стартап-проекти, то таких нині в Україні практично немає. Нині діє лише один такий майданчик, а саме «Startup Network». Станом на 1 липня 2018 р. у базі цієї компанії було 13 158 стартапів та інвестиційних проектів, які потребували фінансування, 2 270 заявок на отримання позики, 4 252 пропозиції з продажу бізнесу або його частки. На сайті «Startup Network» представлено проекти з усіх сфер бізнесу, а також немає жодних обмежень на встановлення умов фінансування. Суб'єкт, що потребує фінансування, сам вибирає метод фінансування (участь у капіталі, продаж бізнесу чи венчурний кредит), пропонує процентну ставку, зазначає необхідну суму. Головна функція плат-

форми полягає лише в перегляді та модерації заявок, а також їх подальшій публікації [15].

У зв'язку з тим, що на вітчизняному ринку фінтех-компаній немає таких, що займаються краудфінансінгом, українські стартапи все частіше шукають шляхи виходу на світові майданчики. Найбільшою популярністю користуються згадані вище «Kickstarter» та «Indiegogo». Лише за минулий рік українські стартапи зібрали майже 1,5 млрд. дол. США на «Kickstarter» [16]. Однак для вітчизняних проектів все ще складно отримати фінансування на світових майданчиках, оскільки просування проекту вимагає значних маркетингових витрат, а нерідко – наявності готового прототипу продукту.

Висновки. В умовах прискорення темпів науково-технічного прогресу та нарощування обсягів використання інформаційних технологій фінтех-компанії відіграють усе більшу роль на фінансовому ринку. З усього спектру послуг, що пропонує фінтех, у проектному фінансуванні можуть бути задіяні ті, що пропонують своїм клієнтам новітні механізми залучення коштів. Фінтех-компанії, чий онлайн-платформи використовуються для P2B-кредитування та краудфінансінгу, слід розглядати як інфраструктурні учасники ринку проектного фінансування, які самостійно не беруть участь у проекті власними коштами, однак

Характеристика найбільших фінтех-компаній, що спеціалізуються на краудфандінгу, у світі за 2017 р.

№	Назва, країна та рік заснування	Характеристика
1	Kickstarter, США, 2009 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Підходить для великих компаній, які потребують фінансування креативних та бізнес-проектів; – кошти надаються індивідуальними інвесторами на проекти, що належать до однієї з таких категорій, як мистецтво, комікси, ремесла, дизайн, мода, кіно, їжа, ігри, журналістика, музика, фотографія, публіцистика, технології, театр; благодійні проекти не дозволені; – фінансування доступне для повнолітніх користувачів зі США, більшості країн Західної Європи, Канади, Мексики, Гонконгу, Австралії, Нової Зеландії, Японії та Сінгапуру; – фінансування проекту не передбачає грошової винагороди, однак дає можливість спонсорам проекту скористатися послугою чи отримати товар, створений в результаті реалізації проекту; – умови фінансування: максимальний термін збору коштів становить 60 днів; комісія платформи – 5%; комісія за обробку платежу – 3%+0,02 дол. США за кожен внесок; формат отримання коштів «все або нічого» (якщо термін збору коштів закінчився, однак заявлена сума не була зібрана, клієнт нічого не отримує); – 146 847 проектів були успішно профінансовані на загальну суму 3 800 млн. дол. США.
2	Indiegogo, США, 2011 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансування як креативних, так і благодійних проектів для учасників з усіх країн світу; – проекти, що претендують на фінансування, можуть бути представлені в одній з трьох категорій, таких як технології та інновації, творчі роботи, суспільні проекти; – умови фінансування: максимальний термін збору коштів становить 60 днів; комісія платформи – 5% (для благодійних проектів – 0%); комісія за обробку платежу – 3%+0,03 дол. США за кожен внесок; формат отримання коштів вибирається між «все або нічого» та отриманням стільки, скільки вдалося зібрати; для корпорацій зі США, які виступають спонсорами проекту, передбачено можливість отримання частки створеного бізнесу (ІТ, медіа та розваги, програмне забезпечення, «зелені» технології, мобільний зв'язок, соціальна сфера, ігри); – понад 650 тис. проектів отримали фінансування на загальну суму понад 1 млрд. дол. США.
3	Circle Up, США, 2012 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансування новостворених та зростаючих компаній у сфері споживчих товарів та роздрібної торгівлі; – умови фінансування: формат отримання коштів «все або нічого»; участь інвестора у проекті передбачає отримання ним відповідної частки привілейованих акцій (рідше – простих акцій чи конвертованих облігацій) у компанії, що фінансується; компанія, що претендує на фінансування, сплачує комісійні за процедуру лістингу; мінімальна сума інвестицій становить 100 тис. дол. США; – 225 стартапів зібрали за допомогою платформи 390 млн. дол. США.
4	Crowdcube, Великобританія, 2011 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансування стартапів, новостворених та зростаючих компаній різних сфер діяльності; – умови фінансування: мінімальна сума інвестицій становить 10 фунтів стерлінгів; участь інвестора передбачає одну з двох моделей, а саме акціонування (придбання частки акцій компанії) та модель фіксованого доходу (придбання облігацій компанії з фіксованою ставкою); формат отримання коштів «все або нічого»; – успішно профінансовано проекти на загальну суму 335 млн. фунтів стерлінгів станом на кінець 1 кварталу 2018 р.
5	Angel List, США, 2013 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Платформа-синдикат, яка працює зі стартапами, «бізнес-ангелами» та пошукачами роботи у сфері стартапів; – умови фінансування: кошти надаються акредитованими інвесторами, а саме «бізнес-ангелами»; мінімальна сума інвестицій становить 1 000 дол. США; – нині на базі платформи працюють 25 617 техкомпаній та стартапів.
6	Seedrs, Великобританія, 2012 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансування стартапів та зростаючих компаній різних сфер діяльності за рахунок інвесторів із 94 країн світу; – умови фінансування: спонсори проекту отримують частку у компанії або конвертують її у знижку для майбутніх інвестицій; мінімальна сума інвестицій становить 10 фунтів стерлінгів; комісія за обробку платежу – 0,5%, а за адміністративні витрати платформи – 2 500 фунтів стерлінгів; – успішно профінансовано 650 проектів на загальну суму 392 млн. фунтів стерлінгів.
7	Go Fund Me, США, 2010 р.	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансування бізнес-проектів та переважно благодійних заходів; – спонсорами проекту можуть виступати лише повнолітні особи з 19 країн світу; – умови фінансування: термін збору коштів необмежений; комісія платформи становить 5% для усіх країн, крім США; комісія за обробку платежу – 2,9%+0,03 дол. США за кожен внесок; формат отримання коштів дає змогу забрати будь-яку суму, навіть якщо вона не досягла заявленого мінімуму; – станом на кінець 2017 р. профінансовано проектів на суму 3 000 млн. дол. США.

Джерело: складено автором самостійно за даними джерел [10–14]

виступають посередниками під час заключення угод з його фінансування.

P2B-кредитування як різновид P2P-кредитування для суб'єктів бізнесу активно застосовується закордоном, причому переважно для задоволення поточних потреб невеликих підприємств. Однак вивчення особливостей діяльності ключових гравців на цьому ринку у світі показало, що цей інструмент може бути використаний і для фінансування інвестиційних заходів та капітальних потреб фірм.

Механізм фінансування більшості зарубіжних краудфандінгових майданчиків передбачає перш за все участь інвесторів у статутному капіталі компанії, що створюється, шляхом придбання її акцій, а також боргове фінансування. Краудфандінг підходить для венчурних інвестицій та «бізнес-ангелів». Використання краудфандінгових платформ значною мірою розширює можливості здійснення проектного фінансування, насамперед стартапів та молодих підприємств.

Аналіз світового фінтех-ринку довів, що досліджуваний сегмент фінтех-компаній має неабиякий потенціал з організації фінансування різноманітних проектів, тоді як в Україні він є слабко розвиненим. Майданчики з P2B-кредитування практично не функціонують, а

краудфандінг як вид діяльності фінтех-компаній значно поступається таким напрямом, як платежі й перекази, електронний банкінг та блокчейн.

Головним стримуючим фактором, що уповільнює входження фінтех-компаній на ринок проектного фінансування, слід вважати насамперед слабкість останнього як такого, однак цей чинник доповнюється відсутністю відповідного законодавчого та регуляторного поля, обмеженим доступом фінтех-провайдерів до капіталу та фінансування, незадовільним рівнем захищеності клієнтів таких платформ, слабким рівнем фінансової грамотності населення, що уповільнює розвиток інновацій у цій сфері. Водночас низький інтерес вітчизняних банків до проектного фінансування (нині лише шість великих українських банків пропонують такий продукт своїм клієнтам) та відсутність доступної альтернативи для залучення коштів у стартапи, соціальні проекти, інвестиційні проекти малого та середнього бізнесу дають підстави говорити, що P2B-кредитування та краудфандінг мають перспективи для розвитку в Україні. В контексті подальших досліджень пошук шляхів активізації розвитку фінтех-компаній, які займаються цими видами діяльності, буде вартий уваги.

Список літератури:

1. Поченчук Г. Фінансові технології: розвиток і регулювання. Економіка та суспільство. 2017. № 13. С. 1193–1200.
2. Поченчук Г. Fintech у структурі фінансової системи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 21. С. 49–55. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/11.pdf>.
3. Пантелєєва Н. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. Приазовський економічний вісник. 2017. № 3. С. 68–73. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/3_03_uk/17.pdf.
4. Волосович С. Домінанти технологічних інновацій у фінансовій сфері. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 33 (1). С. 15–22. URL: <http://oaji.net/articles/2017/1900-1525290774.pdf>.
5. Шкляр А. Класичний банкінг: напрями трансформації в умовах технологічної революції. Український соціум. 2018. № 1. С. 49–58. URL: http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/US-2018/US_1_2018/49-58%20Shkliar.pdf.
6. Який світовий контекст FinTech? URL: <http://fintech.unit.city/guide2018>.
7. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог – 2017. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». URL: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf.
8. Петренко І. P2P-кредитування як новітній метод фінансування інвестиційних проектів. Научные исследования и их практическое применение: современное состояние и пути развития. 2015. URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/en/economy-315/financial-cash-flow-and-credit-315/26314-315-125>.
9. The FinTech – 250 // Офіційний сайт “CBinsights”. URL: <https://www.cbinsights.com/research-FinTech250>.
10. Start-Up Business Loan Reviews // Офіційний сайт “Merchant Maverick”. URL: <https://www.merchantmaverick.com/reviews>.
11. About us. Офіційний сайт “Circle Up”. URL: <https://circleup.com/about-us>.
12. Офіційний сайт “Crowd Cube”. URL: <https://www.crowdcube.com>.
13. Investing on Angel List // Офіційний сайт “Angel List”. URL: <https://angel.co/invest/start>.
14. How it works // Офіційний сайт “Seedrs”. URL: https://www.seedrs.com/how_to_invest.
15. Офіційний сайт “Startup Network”. URL: <https://startup.network/ua>.
16. Пилирюк С. 11 українських перемог на “Kickstarter”. The Village Україна. 2017. URL: <https://www.the-village.com.ua/village/business/business-2017/266509-kickstarter-peremogi-u-2017-rotsi>.

ФИНТЕХ-КОМПАНИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены теоретико-практические аспекты деятельности финтех-компаний как инфраструктурных участников рынка проектного финансирования. Определены направления функционирования финтех-компаний. Исследована структура рынка финтех в Украине и мире. Выделены P2B-кредитование и краудфандинг как основные виды деятельности финтех-компаний, которые задействованы в проектном финансировании. Обоснованы возможности использования данных финтех-услуг для финансирования проектов на основе анализа мирового и отечественного опыта.

Ключевые слова: финтех, финтех-компании, проектное финансирование, инфраструктура, P2B-кредитование, краудфандинг.

FINTECH COMPANIES AS AN ELEMENT OF INFRASTRUCTURE OF PROJECT FINANCE MARKET

The article contains theoretical and practical aspects of the activities of FinTech companies as infrastructure participants in project financing market. The directions of FinTech companies' functioning are determined. The structure of FinTech market in Ukraine and in the world is investigated. P2B lending and crowdfunding are defined as the main activities of FinTech companies involved in project financing. The possibilities of using of these FinTech-services for financing projects are discussed on the basis of analysis of world and domestic experience.

Key words: fintech, fintech companies, project financing, infrastructure, P2B lending, crowdfunding.