

РОЗВИТОК КАНАЛІВ КРЕДИТУВАННЯ ЗА УМОВ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

С. М. КОЛОТУХА, кандидат економічних наук

С. А. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук

О. В. ПОНОМАРЕНКО, здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)

О. А. ГАВРИЛЕНКО, здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)

Уманський національний університет садівництва

Масштаб і швидкість конвергенції інформаційних технологій в усі сфери життя суспільства має безпосередній вплив на формування системи економічних відносин. Стаття досліджує використання новітніх цифрових технологій, які призводять до підвищення добробуту та якості життя населення завдяки розширенню доступу до якісних товарів і послуг, вироблених у цифровій економіці. Визначено, що у цьому контексті першочерговим завданням є підвищення інформаційної та цифрової грамотності населення, покращення доступності та якості державних послуг для населення, а також посилення безпеки всередині країни та за кордоном. Структуровані основні драйвери використання платформ онлайн-кредитування. Проаналізовано алгоритми кредитного скорингу, які дозволяють оцінити кредитоспроможність потенційних позичальників на основі значно ширшого кола інформації, ніж та, що надається традиційними каналами кредитування, а також порівняно переваги та обмеження традиційних та альтернативних каналів кредитування.

***Ключові слова:** цифрова економіка, діджиталізація, цифрові технології, цифровізація бізнесу, банківський сектор, кредитування*

Постановка проблеми. Сільське господарство є однією з найважливіших галузей національної економіки, яка в першу чергу, реагує на всі фінансово-економічні, політичні та соціальні зміни у суспільстві, тому потребує виваженої державної підтримки та комплексного регулювання задля розвитку й ефективного її функціонування. Сучасні вимоги світового ринку та динамічні соціально-економічні процеси в країні зумовлюють суттєву переорієнтацію фундаментальних підходів до напрямів і сутності фінансового забезпечення діяльності аграріїв. Впродовж останніх років в аграрному секторі економіки відбулися суттєві перетворення, пов'язані з розвитком каналів кредитування, започатковано перехід до цифрової економіки на тлі зміни організаційно-правових форм господарювання, скорочення частки державної власності;

комплексного реформування податкової політики, переорієнтації ринків збуту аграрної продукції.

Масштаби і швидкість конвергенції інформаційних технологій у всі сфери функціонування суспільства безпосередньо впливають на формування системи економічних відносин, пріоритетним чинником якого є обсяги виробництва в цифровій формі. Використання штучного інтелекту та прогресивних технологій за сучасних умов сприяє створенню одиниці конкретного блага з меншими затратами праці. Це свідчить про перехід традиційної моделі економічного розвитку до цифрової. Цифрова економіка формує новий спосіб розвитку суспільства, виробничих відносин, основу для розвитку системи державного управління, економіки, бізнесу та соціальної сфери. У сучасному світі, в якому діє цифрова економіка, фінансові установи та банки змушені адаптувати свої канали кредитування до нових реалій. Це вимагає вирішення ряду проблем та впровадження інноваційних підходів.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження питань та проблем розвитку кредитування в умовах цифрової економіки є актуальним як на зарубіжному, так і на вітчизняному рівні. Серед вітчизняних науковців, які досліджують розвиток цифрової економіки та проблематику кредитування в даних умовах можна відзначити таких дослідників: Коваленко В. В., Мельник Л. Г., Іванченко Н. О., Азаренкова Г. М., Власенко В. В., Гриценко О. А., Гусєва О. Ю. Вони досліджують різні аспекти розвитку, включаючи інновації і технології, які використовують банки для поліпшення кредитних послуг та оптимізації процесів. Більшість науковців вважають цифрову економіку невід'ємною частиною сучасного банкінгу та визнають її важливість. Разом з тим, в сучасних динамічних умовах важливим залишається дослідження актуальних інновацій і технологій, які використовують банківські установи для поліпшення кредитних послуг та оптимізації процесів, питання забезпечення безпеки цифрових транзакцій та ризику, пов'язані із зловживанням цифровими каналами кредитування.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження був аналітичний метод, який є основою для вивчення українських та зарубіжних джерел із використанням системного аналізу праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи узагальнення, які застосовується для формулювання висновків; структурний аналіз та класифікація.

Мета статті. Метою статті є дослідження шляхів кредитування в умовах переходу до цифрових економічних відносин, аналіз попиту та пропозиції на кредитні ресурси різними учасниками кредитних відносин на національному рівні в умовах переходу до цифрової економіки

Основні результати досліджень. За результатами дослідження окремих експертів, процеси «злиття» технологій і «розмивання» кордонів, що спостерігаються фізичними, цифровими та біологічними сферами призводить суспільство до четвертої промислової революції [1]. З огляду на це, Україна не є

пасивним спостерігачем щодо умов переходу до цифрової економіки. У відповідь на технологічні виклики, що відносяться до всіх сторін суспільного життя, в Україні існують два сценарії розвитку цифрової економіки в залежно від оцінки критичності та необхідності здійснення швидких та глибоких змін у традиційному економічному укладі — інерційний (еволюційний) та цільовий (форсований) [2].

З використанням сучасних цифрових технологій спостерігається зростання добробуту та якості життя населення внаслідок підвищення доступності до якості товарів та послуг, вироблених у цифровій економіці. Першочерговим завданням, за цих умов, є підвищення ступеня інформативності та цифрової грамотності населення, покращення доступності та якості державних послуг для населення, а також безпеки як в країні, так і за її межами.

Особливе місце у реалізації програми цифрової економіки займає фінансовий сектор. При цьому банки як ключовий депозитний інститут, що традиційно забезпечує трансформацію заощаджень в інвестиції та кредит, за результатами проведених досліджень, відчуває серйозну конкуренцію в контексті розвитку сфери FinTech, тобто технологій, які сприяють фінансовим службам та компаніям керувати фінансовими аспектами бізнесу. До них входять: програмне забезпечення, застосунки, процеси та бізнес-моделі, здатних проривати на ринок нових "цифрових" BigTech компаній [2]. Частково посилення конкуренції пов'язане з тим, що розвинені фінансово-технологічні компанії пропонують вже кастомізовані продукти та послуги. Тому збільшення професійних учасників кредитних відносин та каналів з надання кредиту розширює можливості кінцевих споживачів у підборі найкращого варіанта із існуючих альтернатив щодо співвідношення ціни та якості. При цьому конкурентною перевагою є ті кредитори, які забезпечать ефективне використання на накопичених і постійно поповнюваних масивів даних про споживачів: як поточних, так і потенційних. У сучасних реаліях таку технічну можливість надають технології великих даних (BigData) та штучний інтелект.

Питання, пов'язані з розумінням майбутнього місця традиційних банків у наданні технологічних сатрапів і нових учасників ринку застосовують інноваційні підходи до продуктів та послуг, які наразі надаються традиційним сектором фінансових послуг. Компанії сегменту FinTech безпосередньо впливають на сектор фінансових послуг.

Кредити в умовах переходу до цифрової економіки є предметом постійних дискусій. Водночас нині недостатньо опрацьовано кількісні підходи щодо формалізації попиту на традиційні та альтернативні канали кредитування, які можуть використовуватися надалі для моделювання ємкості ринку за типами кредиторів.

Стан та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в умовах активного впровадження та використання технологій, які докорінно змінюють звичні уявлення, руйнують стереотипи та традиції, звичні моделі поведінки — тобто дизруптивні інновації суттєво впливають на технології, сервіси, що надаються традиційними та новими учасниками ринку, є, як правило, предметом

активних дискусій як на вітчизняному, так і на міжнародному рівнях, результати яких відображаються у звітах Світового економічного форуму, Базельського комітету з банківського нагляду, міжнародних аудиторських, консалтингових та аналітичних компаній.

Варто зауважити, що прикладні дослідження, пов'язані з дослідженням впливу сфери FinTech на операції з надання кредиту, лише системно починають проводитися. Основною причиною обмеженої кількості наукових робіт з даного напрямку є недостатній обсяг репрезентативних статистичних даних в розрізі альтернативних каналів кредитування, оскільки лише окремі кредитні онлайн майданчики надають відкритий доступ до своїх баз даних позичальників до офісів банків, інших організацій, що надають позики (МФО, кредитні кооперативи) [3]. Результати проведеного опитування англійських респондентів в середньому за 2020–2023 рр., які мали досвід P2P кредитування, тобто механізму запозичення грошей між фізичними особами в рамках спеціальних онлайн-майданчиків подані на (рис. 1).

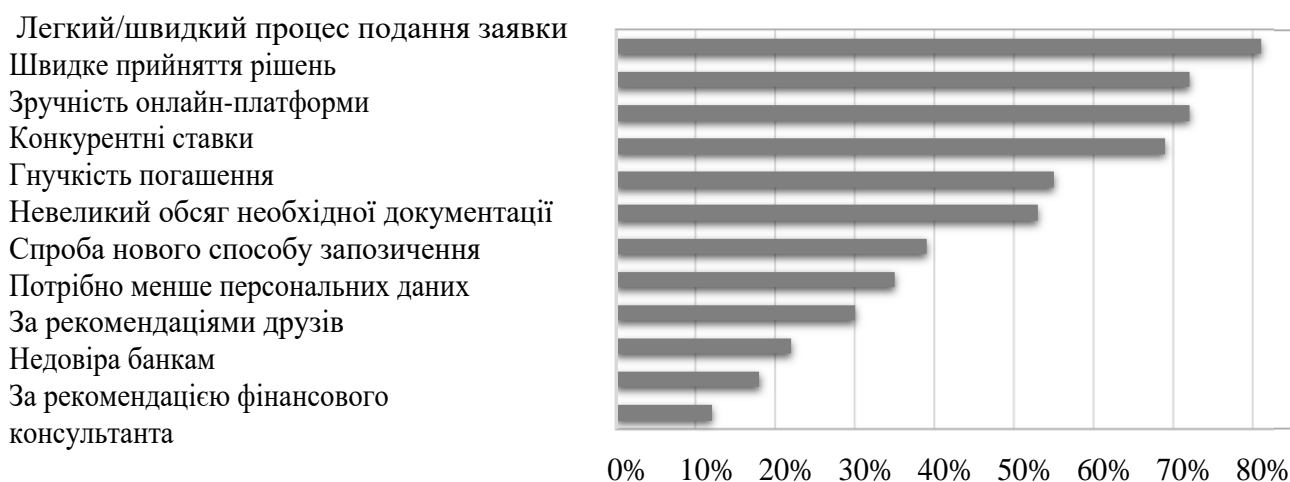


Рис. 1. Драйвери використання кредитних онлайн – платформ, роздрібні споживачі [4]

Примітка: розроблено авторами.

Онлайн-платформи акумулюють велику кількість кредиторів і позичальників, надаючи їм можливість ознайомитися і запропонувати взаємовигідні умови. В той же час, при задоволенні попиту на кредит з боку високо ризикованих позичальників залишається відкритим питання правового регулювання цих каналів кредитування, що тісно пов'язане з питаннями забезпечення фінансової стабільності.

Нетрадиційний (альтернативний) канал кредитування умовно можна розглянути як «безофісний», електронний спосіб отримання кредиту, основні бізнес-процеси якого переважно автоматизовані та реалізовані через мережу Інтернет та мобільних пристроїв.

Як свідчать результати дослідження Schweitzer і В. Barkley [5] основними причинами зростання інтересу малого бізнесу до послуг кредитних онлайн майданчиків є те, що переважно він продиктований негативним досвідом

звернення підприємців до традиційних банків. Водночас у роботах S. Freedman та G. Jin виявлено, що частка стандартних позичальників, які звернулися за кредитом через P2P платформи, також зростає. За цих умов великі банки поки що зберігають свої ринкові позиції, розширюючи безфіліальне дистанційне обслуговування [6].

Варто зауважити, що роль додаткових джерел інформації у бізнес-процесах надання кредиту є важливим напрямом дослідження цієї проблеми. Зокрема, йдеться про алгоритми кредитного скорингу, тобто методу класифікації позичальників в розрізі груп для оцінки їх кредитоспроможності та рівня кредитного ризику на основі кредитної історії та соціально-демографічних характеристик. Наявна база даних незабезпечених і забезпечених кредитів, фінансова установа за допомогою статистичних інструментів спроможна виявити чинники, що впливають на здатність і бажання клієнта повернути борг. Зокрема, йдеться про алгоритми кредитного скорингу, що проводиться фінансово-технологічними компаніями, на основі технологій BigData, що дає змогу оцінювати кредитоспроможність потенційних позичальників на основі інформації, яка набагато ширша за дані, що надаються при зверненні до традиційного каналу кредитування.

Джерелом такої інформації можуть слугувати відомості про страхові відшкодування, рахунки за комунальні послуги, операції з банківськими рахунками, поведінка споживачів в соціальних мережах. З одного боку, такий підхід дає більше шансів отримати кредит позичальникам з дуже короткою кредитною історією або її відсутністю, але з іншого навпаки порушується конфіденційність відомостей про споживачів, якщо така додаткова інформація використовується кредиторами без згоди позичальників. Аналогічні дослідження та результати представлені в роботах С. Moldow [9], в яких наведено приклади бізнес-інформації та механізми її збору в процесі прийняття рішень щодо надання кредиту та контролю за виконанням кредитних зобов'язань.

З огляду на проведені дослідження цим автором, в ролі додаткових джерел інформації потенційних позичальників та механізмів її опрацювання на основі технологій BigData, в майбутньому машинне опрацювання тільки зростатиме. Важливим питанням при зіставленні різних каналів кредитування є визначення вартості кредиту. У ряді досліджень зазначається той чинник, що на кредитних онлайн майданчиках відсоткова ставка за споживчими кредитами для малого бізнесу може бути вищою порівняно з традиційним кредитуванням через офіси банків.

Існуючі переваги у швидкості та зручності використання тих самих платформ взаємного P2P кредитування компенсуються додатковою премією, яка включається у відсоткову ставку. З огляду на це, розмір відсоткових ставок по альтернативних каналах кредитування часто не повною мірою перекриває величину можливих дефолтних ризиків [8].

Моделювання попиту на кредит правдилися у роботі G. Buchak, G. Matvos, T. Piskorski, A. Seru. У своєму дослідженні вчені аналізують іпотечний ринок

США, що обслуговується групами кредиторів: традиційними банками; тіньовими банками (shadow banks) , які можна віднести до FinTech компаній; тіньовими банками, що не належать до сфери FinTech (nonFinTech). Тіньові банки представлені іпотечними компаніями, частина з яких працює зі споживачами через свої філіальні мережі або представництва (nonFinTech), а інші - в режимі онлайн-майданчиків (FinTech). На основі побудови імовірнісної стандартної логітмоделі автори оцінюють зміну ринкової частки різних груп кредиторів з урахуванням прямого державного регулювання діяльності традиційних банків [11].

При виборі альтернативного каналу кредитування без урахування переваг, що склалися у позичальників передбачається наявність незалежності їх рішень. Варто зауважити, що при появі на ринку «нових» альтернатив кредитування відбувається пропорційний перерозподіл попиту на кредит, що може не відповідати реальній дійсності.

Суттєвий вплив на розвиток каналів кредитування за умов переходу до цифрової економіки має тіньова банківська система в основі якої спеціалізовані небанківські фінансові установи, які виконують посередницькі функції у сфері кредитування, перебуваючи поза сферою прямого контролю з боку офіційних наглядових органів. за наданими кредитами. Використання макростатистики виправдане відсутністю необхідних статистичних даних на мікрорівні, але водночас отримані оцінки можуть мати деякі похибки.

Розвитку сфери кредитування на основі узагальнення передових, прогресивних технологій суттєво впливає на попит на кредит, який моделюється як функція від ціни та характеристика каналів кредитування. що дає можливість враховувати кореляцію при заміщенні кредиту за умови коли кредит покриваються за рахунок альтернативних кредитних платформ, що функціонують в режимі онлайн і реалізують кредитні бізнес-моделі. Про переваги та обмеження традиційного і альтернативного каналів кредитування свідчать дані (табл. 1).

Проведені дослідження свідчать, що за умов цифровізації конкуренція на кредитному ринку посилюється через проникнення на нього нових, нетрадиційних учасників, зокрема великих цифрових компаній , окремі з цих компаній реалізують власні кредитні програми. З урахуванням змін у складі сучасних груп кредиторів спостерігається реалізація наступних не взаємовиключних сценаріїв в архітектурі каналів надання кредиту, зокрема дезінтермедіація, тобто усунення посередників економіки з ланцюжка поставок. Замість того, щоб традиційно розподіляти кредитні ресурси, компанії тепер можуть мати справу з кожним клієнтом безпосередньо, використовуючи Інтернет. Основною метою цього рішення є скорочення витрат традиційних кредитних посередників: в умовах прямого державного контролю, наявності регуляторних та технологічних обмежень ринкова частка банківського кредитування може надалі знижуватися, частина вкладників та позичальників традиційних банків переорієнтується на альтернативні кредитні платформи.

Табл. 1. Переваги і обмеження традиційного і альтернативного каналів кредитування

	Традиційні кредитори	Альтернативні кредитні платформи
Зміст	Традиційні кредитні посередники залучають під відсоток вільні грошові кошти різних комерційних та інституційних інвесторів та надають позичальникам кредит, базуючись на їх кредитоспроможності, заробляючи на цих операціях свій відсоток (спред)	Альтернативні способи отримання кредиту дають змогу безпосередньо взаємо пов'язувати позичальника з конкретним кредитором, якими можуть бути фізичні особи чи інституційні інвестори. Договірні зобов'язання виникають безпосередньо між позичальниками та кредиторами, а технологічні платформи лише забезпечують їхню взаємодію. Компенсація витрат за функціонування технологічних платформ визначається величиною збору проведення операції або як відсоток її величини
Переваги	Захист заощаджень забезпечується системою обов'язкового резервування яке чинне в країні. та інститутами страхування вкладів. Сукупність залучених коштів дає змогу перерозподіляти індивідуальні дефолтні ризики позичальників	Процес кредитування та профілі ризику є прозорими для обох сторін (кредиторів та позичальників). Додаткові потреби у кредиті задовольняються переважно за допомогою більшої пропозиції на ринку альтернативних умов кредитування. Зниження операційних витрат
Обмеження	Кредитори не володіють високою гнучкістю у визначенні бажаного ризику і доходу. Як потенційні позичальники розглядаються, перш за все, низько ризиковані; обмежуються наданням кредиту високо ризикованим позичальникам	Інвестиції можуть бути більшою мірою схильні до індивідуальних портфельних ризиків. Гарантії захисту інвестицій обмежені

Примітка: розроблено авторами.

На практиці існує інший варіант сутність якого полягає в доповненні традиційних кредитних посередників: ринок кредитування може стати високо

сегментованим, де кожна з груп кредиторів знайде свою ринкову нішу. На користь даного розвитку подій свідчить практика кредитних відносин банків і корпорацій, кредитних онлайн-майданчиків з малим та середнім бізнесом та домогосподарствами.

В практичній діяльності має місце сценарій сутність якого полягає в адаптації традиційних кредитних посередників: традиційні кредитні посередники можуть адаптуватися до сучасних умов та позиціонувати себе у сфері FinTech, обслуговуючи широкий спектр позичальників із різним рівнем кредитного ризику. Цей сценарій вже реалізується на практиці: на кредитному ринку з'являються необанки (neo-banks), які розвиваються як онлайн-платформи з сервісом API, що дає змогу клієнтам отримувати через сайт або банківський додаток доступ до продуктів і сервісів усіх фінансових організацій.

У нових реаліях вони можуть виступати одночасно і як радники, і як агрегатори цінностей, реалізуючи, тим самим, ширший функціонал посередництва. Корисність вибору альтернативного кредиту споживача характеризується тим, що пов'язані або асоційовані з альтернативним кредитом окремо взятим позичальником оцінюється кожним суб'єктивно. У контексті теорії корисності та її застосування у моделях дискретного вибору позичальник самостійно робить вибір з безлічі альтернатив, максимізуючи свою корисність під впливом різних характеристик кредиту, а також його власних характеристик.

Відповідно, якщо корисність отримання традиційного банківського кредиту з усіма його вартісними і невартісними характеристиками для позичальника буде вищою за корисність використання з цією метою краудлендингових платформ, то ринкова частка традиційного банківського кредиту залишатиметься високою. В цьому випадку, обмеженням стандартної логітмоделі слугує припущення про незалежність вибору від сторонніх альтернативних джерел за умови якщо на ринку з'являється абсолютно новий варіант отримання кредиту, споживчі характеристики якого представляють меншу цінність для споживача порівняно з уже використовуваним каналом кредитування, то, швидше за все, заміщення буде нееластичним.

Висновки. В умовах переходу економіки до цифрової моделі розвитку, активного впровадження дизруптивних технологій у фінансову сферу центральним елементом економічних відносин стає споживач із його індивідуальними потребами. Відповідно, фінансові посередники отримують додатковий технологічний інструментарій, вміле використання якого дає змогу їм налаштувати фінансовий сервіс, таким чином, щоб задовольняти найбільші потреби та переваги споживачів. Існуючі сценарії розвитку кредитного ринку свідчать про наявність варіативності його майбутнього розвитку, як у частині інституційної структури груп кредиторів, так і в аспекті комплексу послуг, які надаватимуть ті чи інші учасники ринку. Загалом, через відсутність комплексного обсягу відкритих джерел статистичних даних про надані кредити через альтернативні канали кредитування отримання об'єктивних та точних оцінок можливого перерозподілу сегментів кредитного ринку між його учасниками стикаються з певними труднощами. Запропонований у цьому

дослідженні загальний підхід формалізації ринкової частки за групами кредиторів із характерних особливостей альтернативних каналів отримання кредиту сприяє взаємозв'язкам у зміні попиту на кредит в аналітичній формі. Однією з відмінних рис запропонованого підходу є формалізація логітмоделі з угрупованнями (nested logit), що дає змогу враховувати можливі кореляції у перевагах позичальників.

Результати дослідження свідчать, що проблеми пов'язані з вивченням загальних та окремих відмінних від загальних особливостей формування попиту та пропозиції на кредитні ресурси різними учасниками кредитних відносин на національному рівні в умовах переходу до цифрової економіки мають ряд переваг при їх повній адаптації в національну фінансову сферу.

Література:

1. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого та д.е.н., проф. О. М. Сохацької. Тернопіль: Осадча Ю.В., 2018. 478 с.
2. Штучний інтелект у FinTech: 5 програм, які використовують компанії. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://blog.easypay.ua/shtuchniy-intelekt-u-fintech-5-program-yaki-vikoristovuyut-kompaniyi/> (дата звернення 11.11.2023).
3. Сценарії розвитку цифрової економіки України. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html#6-2-3/> (дата звернення 11.11.2023).
4. Краус К. М., Краус Н. М. Електронна комерція та інтернет – торгівля: навчально – методичний посібник. К.: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
5. Schweitzer M., Barkley B. Is “Fintech” good for small business borrowers. Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/conferences/files/is-fintech-good-for-small-business-borrowers.pdf> (дата звернення 12.11.2023).
6. Freedman S., Jin G. Z. Learning by doing with asymmetric information: Evidence from Prosper.com. Working Paper. 2011. Режим доступу: <https://www.nber.org/papers/w16855>. (дата звернення 12.11.2023).
7. Jagtiani J., Lemieux C. Small business lending after the financial crisis: A new competitive landscape for community banks. *Economic Perspectives*. 2016. № 40(3). Режим доступу: <file:///C:/Users/User/Downloads/ep2016-3-pdf> (дата звернення 12.11.2023).
8. Moldow C. A. trillion dollar market by the people, for the people: How marketplace lending will remake banking as we know it. Menlo Park, CA: Foundation Capital. 2015. 35 p. Режим доступу: https://foundationcapital.com/wp-content/uploads/2016/08/TDMFinTech_whitepaper.pdf. (дата звернення 12.11.2023).
9. Мацелюх Ю. В. P2P-кредитування як інноваційний інструмент розвитку кредитного ринку: зарубіжний досвід і можливості для України. Електронний ресурс. Режим доступу: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2022-9_0-pages-82_87.pdf. (дата звернення 11.11.2023).

10. Buchak G., Matvos G., Piskorski T., Seru A. Fintech, regulatory arbitrage, and the rise of shadow banks. NBER Working Paper. 2017. РЕЖИМ ДОСТУПУ: <http://www.nber.org/papers/w23288.pdf> (дата звернення 11.11.2023).

References:

1. Krysovaty. A. I., Sohatska, O. M. (Eds) (2018). The Fourth Industrial Revolution: Changing Directions of International Investment Flows. Ternopil: Osadcha Y. V, 2018. 478 p. (in Ukrainian).
2. Artificial intelligence in FinTech: 5 applications used by companies. Retrieved from <https://blog.easypay.ua/shtuchniy-intelekt-u-fintech-5-program-yaki-vikoristovuyut-kompaniyi/> (Access date 11/11/2023).
3. Scenarios for the development of Ukraine's digital economy. Retrieved from <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-3/> (Access date 11/11/2023).
4. Kraus, K. M., Kraus, N. M. (2021). E-commerce and Internet trade: a study guide. K.: Agrarian Media Group, 2021. 454 p. (in Ukrainian).
5. Schweitzer M., Barkley B. (2017). Is “Fintech” good for small business borrowers. Retrieved from <https://www.federalreserve.gov/conferences/files/is-fintech-good-for-small-business-borrowers.pdf> (Access date 12/11/2023).
6. Freedman, S., Jin, G. Z. (2011). Learning by doing with asymmetric information: Evidence from Prosper.com. Working Paper. Retrieved from <https://www.nber.org/papers/w16855>. (Access date 12/11/2023).
7. Jagtiani, J., Lemieux, C. (2016). Small business lending after the financial crisis: A new competitive landscape for community banks. *Economic Perspectives*, 2016, no. 40(3). Retrieved from file:///C:/Users/User/Downloads/ep2016-3-pdf (Access date 12/11/2023).
8. Moldow, C. (2015). A trillion dollar market by the people, for the people: How marketplace lending will remake banking as we know it. Menlo Park, CA: Foundation Capital. 35 p. Retrieved from: https://foundationcapital.com/wp-content/uploads/2016/08/TDMFinTech_whitepaper.pdf. (Access date 12/11/2023).
9. Matseliukh, Y. V. (2022). P2P lending as an innovative tool for the development of the credit market: foreign experience and opportunities for Ukraine. Retrieved from: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2022-9_0-pages-82_87.pdf. (Access date 12/11/2023).
10. Buchak, G., Matvos, G., Piskorski, T., Seru, A.(2017). Fintech, regulatory arbitrage, and the rise of shadow banks. NBER Working Paper, 2017. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w23288.pdf> (Access date 12/11/2023).

Annotation

Bechko P K., Kolotukha S.M., Vlasiuk S.A., Ponomarenko O.V., Havrylenko O.A.
Development of lending channels in the context of transition to a digital economy

The scale and speed of convergence of information technologies in all spheres of society has a direct impact on the formation of the system of economic relations. The use of artificial intelligence and advanced technologies in today's environment facilitates the production of certain goods with lower labor costs. This means a

transition from the traditional model of economic development to the digital model of development. The financial sector plays a special role in implementing digital economy programs. At the same time, banks, traditionally important depositories that reliably convert savings into investments and loans, are facing serious competition in the context of fintech, i.e. the development of financial services and technologies that help companies manage their finances. This article identifies that the use of the latest digital technologies has led to an increase in the welfare and quality of life of the population due to increased access to quality goods and services produced in the digital economy. In this context, the primary task is to increase the information and digital literacy of the population, to improve the accessibility and quality of public services for the public, and to strengthen national and international security. The paper structures the main drivers of the use of online lending platforms. The authors analyze credit scoring algorithms that enable the evaluation of a potential borrower's creditworthiness based on a much broader range of information than that provided by traditional lending channels and compare the advantages and limitations of traditional and alternative lending channels.

Key words: *digital economy, digitalization, digital technologies, business digitalization, banking sector, lending*