

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ КРЕДИТНИХ ДОГОВОРІВ В УКРАЇНІ ТА МІЖНАРОДНОМУ ПРОСТОРИ

**Берназ-Лукавецька О. М.**

кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри цивільного права  
Національного університету «Одеська юридична академія»  
ORCID ID: 0000-0002-2133-1672

**Кірсанов О. В.**

аспірант кафедри цивільно-правових дисциплін  
Одеського державного університету внутрішніх справ  
ORCID ID: 0009-0008-3861-2738

**Анотація.** Стаття присвячена розгляду проблемних аспектів кредитних договорів в Україні та міжнародному просторі, зокрема виділяються особливості сторін кредитного договору, аналізуються види кредиторів, які виступають стороною кредитного договору, серед них іпотечні брокери, прямі кредитори та так звані вторинні кредитори.

Установлено, що стрімкий розвиток ІТ вплинув і на появу нових видів кредитування. З'явився такий новий вид, як однорангове кредитування, або кредитування P2P, яке об'єднує позичальників із мережею інвесторів. На відміну від звичайного кредитора, інвестори, з якими пов'язані особи – група людей або компанія – ухвалюють рішення, фінансувати якусь позику чи ні. Хоча для оцінки заявки позичальника з отримання кредиту використовуються ті самі чинники та вимоги, що й для звичайного кредиту, які не завжди є жорсткими.

Простими словами, однорангове кредитування – це тип платформи, який дозволяє учасникам позичати суми грошей, не покладаючись на звичайну фінансову установу для контролю транзакцій, та «приводить» інвесторів – як фізичних осіб, так і компанії – безпосередньо до осіб, яким потрібно позичити гроші. Натомість традиційні особисті кредити надходять від таких організацій, як банки, кредитні спілки чи онлайн-кредитори. Система P2P-кредитування, також відома як краудлендінг, або соціальне кредитування, об'єднує позичальників і кредиторів безпосередньо, зазвичай через вебсайт або додаток.

Проаналізовано, що найчастіше позичальники використовують отримання грошових коштів у позику через свою кредитну картку, тому що це є зручним, безпроблемним способом задоволення фінансових потреб позичальника, який забезпечує швидкий доступ до готівки та не потребує великої кількості документів від позичальника щодо його фінансового стану. Усе це є можливим, якщо позичальник відповідає визначеним критеріям, а саме: має активну та дійсну картку в цьому банку, на даній кредитній картці відсутня заборгованість, позичальник є постійним клієнтом цього банку, має стабільний дохід та позитивну кредитну історію, а в більшості країн це також і високий кредитний рейтинг.

Зроблено висновок, що у зв'язку з досить стрімким процесом вступу України до Європейського Союзу необхідно пришвидшити процес внесення змін щодо вдосконалення чинного законодавства у сфері кредитування. Запровадити більш нові та зручні умови отримання кредитних коштів за допомогою інформаційних технологій.

**Ключові слова:** кредитний договір, кредитор, позичальник, кредитування, позика, договір, сторони договору, кредитні картки, рівноправне кредитування (P2P), особисті кредити.

### **Bernaz-Lukavetska H. M., Kirsanov O. V. PROBLEM ASPECTS OF CREDIT AGREEMENTS IN UKRAINE AND INTERNATIONALLY**

**Abstract.** The article is devoted to the examination of problematic aspects of credit agreements in Ukraine and internationally, in particular, the features of the parties to the credit agreement are highlighted, the types of creditors who are parties to the credit agreement are analyzed, among them are mortgage brokers, direct creditors and so-called “secondary” creditors.

It was established that the rapid development of IT also influenced the emergence of new types of lending. Peer-to-peer or P2P lending has emerged, which connects borrowers with a network of investors. Unlike a conventional lender, investors are connected individuals – a group of people or a company – who make the decision whether or not to finance a particular loan. Although the same factors and requirements are used to evaluate the borrower's application for a loan as for a conventional loan, which are not always strict.

Simply put, peer-to-peer lending is a type of platform that allows participants to borrow sums of money without relying on a conventional financial institution to control transactions and “brings” investors – both individuals and companies – directly to the people who need to borrow money. Instead, traditional personal loans come from organizations like banks, credit unions, or online lenders. P2P lending, also known as crowdlending or social lending, connects borrowers and lenders directly, usually through a website or app.

It has been analyzed that borrowers most often use a loan through their credit card, because it is a convenient, hassle-free way of meeting the borrower’s financial needs, which provides quick access to cash and does not require a large number of documents from the borrower regarding his financial condition. All this is possible if the borrower meets certain criteria, namely: he has an active and valid card in this bank, there is no debt on this credit card, the borrower is a regular customer of this bank, has a stable income and a positive credit history, and in most countries this as well as a high credit rating.

It was concluded that in connection with the fairly rapid process of Ukraine’s accession to the European Union, it is necessary to speed up the process of introducing changes to improve the current legislation in the field of lending. To put into use newer and more convenient conditions for obtaining credit funds, using information technologies

**Key words:** credit agreement, creditor, borrower, lending, loan, contract, parties to the contract, credit cards, peer-to-peer lending (P2P), personal loans.

**Постановка проблеми.** Останніми роками на долю кредитних правовідносин випало чимало подій і випробувань, але все одно у функціонуванні будь-якої економіки країни в усьому світі важливе місце належить інституту кредитування, який активно змінюється, підлаштовується під реалії сьогодення.

До основних негативних моментів, які вплинули на інститут кредитування у всьому світі, можна віднести спочатку Covid-19, а зараз – ситуацію в нашій країні. Так, після російського вторгнення в Україну 24 лютого 2022 р. та ведення воєнного стану багато країн, серед яких Сполучені Штати, Великобританія й інші країни – члени Європейського Союзу, запровадили скоординовану серію безпрецедентних за обсягом і масштабом санкцій проти різних російських і білоруських компаній, банків і фізичних осіб.

Окрім того, багато відомих компаній припинили або цілком зупинили свою діяльність у Росії та Білорусі. Ці дії мають вже вплив на глобальні фінансові системи, а також на компанії, які ведуть операції, або ті, у яких є численні ділові відносини з іншими підприємствами в постраждалих юрисдикціях.

У світлі цих дій сторони кредитного договору повинні розуміти вплив вищевказаних подій на бізнес позичальника та запровадження відповідних положень у його кредитній документації, шукати альтернативні варіанти зміни умов кредитних договорів, а інколи навіть укладання нових видів договорів кредиту. Саме тому дуже важливим є питання розгляду проблемних аспектів кредитних

договорів в Україні та міжнародному просторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз вітчизняних наукових публікацій у сфері кредитування є досить обмеженим, однак можна відзначити науковців, які досліджують питання в цій сфері. Це, зокрема: А.І. Безклубний, О.М. Берназ-Лукавецька, Н.Ю. Голубєва, І.В. Давидова, О.В. Дзюблюк, М.О. Зеленова, Я.А. Літвін, С.М. Лепех, В.В. Луць, О.Л. Малахова, В.П. Маковій, Є.О. Харитонов, Дж. Маршалла, Дж. Сінкі.

**Метою статті** є проведення комплексного аналізу проблемних аспектів кредитних договорів в Україні та міжнародному просторі, формулювання особливостей розвитку та перспективи кредитування, спираючись на досвід зарубіжних країн, розгляд окремих видів кредитування, як-от рівноправне кредитування (P2P), особисті кредити, кредити «до заробітної плати» тощо.

**Виклад основного матеріалу.** Останні роки в Україні та світі інститут кредитування виходить на новий рівень. Це пов’язано із прозорістю укладання кредитних договорів у короткі терміни та зручністю їх укладання з використанням ІТ-технологій. У більшості країн світу з’являються нові види кредитних договорів і застосовуються більш гнучкі умови для швидкого отримання кредиту.

Визначення кредитного договору, що міститься в українському законодавстві, а саме у ст. 1054 Цивільного кодексу України, не завжди цілком збігається з визначенням кредитного договору в міжнародному просторі. У результаті проведеного аналізу різноманітних

визначень кредитних договорів світу можна дійти висновку, що кредитний договір – це юридичний документ, який визначає умови між кредитором і позичальником. Обидві сторони юридично зобов'язані виконати свою частину кредитної угоди. Він діє як доказ, коли позичальник не виконує зобов'язання; кредитна угода дозволяє кредиторам вилучити забезпечені активи або майно.

Натепер є багато різновидів кредитних договорів, які застосовуються в більшості країн світу й Україні. Зупинимося на основних із них.

По-перше, кредити «до заробітної плати». Це короткострокові позики на суму до 1500 доларів США, які надаються в обмін на чек із заробітною платою або іншим попередньо авторизованим дебетом, який позичаєць використовує для майбутнього погашення позики, плюс будь-які відсотки та комісії. Якщо позика до зарплати не повертається вчасно, це може призвести до збільшення відсотків і комісій. Позику до зарплати необхідно повернути в середньому протягом 62 днів. Наприклад, такий кредит застосовують у Канаді. Отримання такого кредиту до зарплати коштуватиме позичальнику певних грошей у вигляді «комісії». Ці «комісії» будуть вираховані з наступної зарплати позичальника, тобто пізніше позичальник отримає менше грошей. Деякі люди, які починають використовувати такі кредити до зарплати, щоб звести кінці з кінцями, можуть потрапити в цикл запозичень, з якого важко вирватися. У середньому в Канаді кредитори можуть стягувати з боржника 15 доларів США за кожні 100 позичених доларів. Це може здатися невеликою сумою, але короткий період кредиту до зарплати означає, що вони мають набагато вищі відсотки, ніж інші види кредитів.

По-друге, останнім часом є популярними «дорогі» кредитні лінії – це тип «відкритого кредиту» із процентною ставкою понад 32 відсотки річних (AIR), який дозволяє позичальнику позичати до визначеної суми (так званого кредитного ліміту), коли йому це потрібно. Подібно до кредитної картки, позичальник може позичати та повертати гроші скільки завгодно разів, доки його кредитний ліміт не перевищує обраний кредитний ліміт. Вони

можуть бути забезпеченими або незабезпеченими, тобто боржнику може не знадобитися застава (рухома чи нерухома річ), щоб отримати цей кредит [1].

Наступний вид – використання кредитних карток. Ми можемо фактично прирівняти його до взяття невеликої особистої позики. Якщо залишок виплачується цілком негайно, відсотки не стягуються. Якщо частина боргу залишається несплаченою, відсотки нараховуються щомісяця до моменту його погашення. Кредитні картки надзвичайно зручні, і вони вимагають самодисципліни. Дослідження показали, що споживачі охочіше витрачають, коли використовують пластик замість готівки. Короткий процес подання заявки на одній сторінці робить його ще більш зручним способом отримати кредит на суму 5000 або 10 000 доларів США.

Так, наприклад, за даними Федеральної резервної системи, середня відсоткова ставка за кредитною карткою становить 16,88 % річних, а штрафні ставки для споживачів, які пропустили єдиний платіж, можуть бути ще вищими – до 31,49 %.

Також до кредитів, які найчастіше використовуються в усьому світі, належать особисті кредити. Більшість банків, як онлайн, так і звичайним способом, пропонують особисті кредити. Отримані грошові кошти позичальники можуть використовувати практично на будь-що: від покупки нового смарт-телевізора до оплати рахунків. Це «дорогий» спосіб отримати гроші, оскільки позика є ні чим незабезпеченою, а це означає, що позичальник не надає застави, на яку може бути звернено стягнення в разі невиконання зобов'язань, як у випадку з автокредитом чи іпотекою на житло. Зазвичай таку особисту позику можна отримати на суму від кількох сотень до кількох тисяч доларів із періодом погашення від двох до п'яти років. Позичальникам потрібна форма підтвердження доходу та підтвердження наявності активів вартістю не менше суми, яку позичають. Заявка зазвичай розміром лише в одну – дві сторінки, а схвалення чи відмова зазвичай видається протягом кількох днів [2].

Кредитори обов'язково оцінюють платоспроможність позичальника. Це може бути

здійснено за допомогою запитів для отримання інформації про кредитній історії боржника або за допомогою інших систем оцінювання платоспроможності позичальника. Як-от оцінка CIBIL. Вона є фінансовим показником, який відіграє значну роль у визначенні кредитоспроможності заявника. Це числове резюме, яке відображає кредитну історію особи та поведінку щодо погашення. Кредитори, як-от банки та фінансові установи, покладаються на CIBIL для оцінювання кредитоспроможності фізичних осіб перед наданням особистих позик або кредитних ліній. Нижчий кредитний ризик вказується вищим балом, що полегшує доступ до кредиту на більш вигідних умовах. Такі чинники, як своєчасна оплата рахунків, низьке використання кредиту, різноманітна кредитна суміш і триваліша кредитна історія, сприяють гарному балу CIBIL. Розуміння важливості підтримки належної оцінки CIBIL може надати особам можливість ухвалювати обґрунтовані фінансові рішення та покращити загальний фінансовий добробут.

Хороша оцінка CIBIL значно підвищує шанси на схвалення кредиту. Кредитори розглядають високу оцінку як ознаку відповідальної фінансової поведінки, що робить їх більш готовими надавати особисті кредити за конкурентними процентними ставками та вигідними умовами.

Високий бал CIBIL може допомогти домовитися про нижчі процентні ставки за кредитами та кредитними картками. Позичальникам із позитивною кредитною історією кредитори, вірогідно, запропонують вигідні процентні ставки, оскільки вони вважаються менш ризикованими та мають більшу ймовірність вчасної сплати своїх платежів.

Компанії, що видають кредитні картки, часто вимагають мінімальний бал CIBIL для затвердження картки. Гарна оцінка підвищує ймовірність отримання кредитних карток із вищими кредитними лімітами та кращими програмами винагород, що дає змогу отримувати додаткові переваги та пільги [3].

Також окремо хотілося б зупинитись на такому новому різновиді кредитування, як однорангове кредитування (P2P) – це інноваційна форма запозичення й інвестування

грошей без залучення традиційних фінансових установ. За допомогою онлайн-платформи позичальники та кредитори можуть здійснювати взаємовигідні транзакції безпосередньо, не потребуючи банку як посередника. P2P-кредитування також відоме як соціальне кредитування, краудфандинг на основі боргів, або краудлендінг. З більш ніж 300 вебсайтами однорангового кредитування, що працюють у всьому світі, ринок надзвичайно розвинувся останніми роками. Найпопулярнішими сайтами у світі є перші користувачі, як-от Lending Club, Prosper і Funding Circle.

Рівноправне кредитування (P2P) працює шляхом з'єднання позичальників, яким потрібні гроші, з кредиторами, які хочуть повернути свої інвестиції. Позичальники подають запити на позику рівноправному кредитору, а потім інвестори змагаються за фінансування позик в обмін на процентну ставку. Від початку до кінця P2P-сайти керують усім процесом, включаючи рейтинг кредитоспроможності, обслуговування кредитів, платежі та стягнення.

Спочатку інвестор створює профіль на сайті та перераховує кошти, які будуть розподілені на кредити. Заявник надає свою фінансову інформацію, яка отримує рейтинг ризику. Потім це визначає відсоткову ставку, яку позичальник повинен сплатити. Однорангові кредитори можуть потім вибрати з різних пропозицій позики та вибрати ті, які, на їхню думку, мають прийнятне співвідношення ризику та винагороди. Після фінансування кредитів відсотки починають виплачуватися, як тільки позичальники погасять свій борг згідно із графіком. Вебсайт однорангового кредитування виплачує кошти і збирає платежі за позику.

Однорангове кредитування може бути різних моделей і типів, як-от особисті позики, бізнес-позики, студентські позики й іпотечне фінансування. Більшість сайтів спеціалізуються на одному або двох конкретних типах позичальників.

Особисті позики є найпоширенішим типом позик, які пропонуються через однорангові платформи. Ці типи кредитів є незабезпеченими та зазвичай варіюються від 1000 до 25 000 доларів США з терміном погашення до 5 років. Позики для бізнесу також

пропонуються через сайти кредитування P2P на суму від 50 000 до 500 000 доларів США із гнучкими варіантами погашення. Два найпопулярніші сайти у світі, Lending Club і Prosper, є двома гарними прикладами найпоширеніших типів однорангового кредитування.

Зазвичай сайти кредитування P2P пропонують вищі процентні ставки, ніж звичайні банківські позики. Позичальники використовують однорангове кредитування, тому що вони можуть або швидко отримати позику, або тому, що кредитори P2P охочіше надають фінансування менш кредитоспроможним або унікальним позичальникам, ніж банки. Існують також інші переваги, як-от залучення потенційних клієнтів, підтримка з погляду унікальних бізнес-знань або просто тому, що вони можуть отримати кращі умови оплати щодо відсотків, тривалості або типу позики [4].

Завдяки публічному та прозорому характеру позичальникам надається можливість порівнювати умови кредиту з іншими вже профінансованими учасниками відкритого ринку однорангового кредитування – те, чого немає у традиційних банківських практиках, де інформація залишається прихованою [5; 6].

Ще один важливий момент укладання кредитного договору – сторона кредитора. У сучасному світі умовно ми можемо їх поділити на такі три основні типи кредиторів:

- іпотечні брокери (іноді їх називають іпотечними банкірами);
- прямі кредитори (зазвичай банки та кредитні спілки);
- кредитори вторинного ринку (до яких входять, наприклад, Fannie Mae і Freddie Mac).

Розглянемо кожний із цих типів окремо. Так, іпотечний брокер може надати іпотечну позику багатьом різним кредиторам і зазвичай має доступ до кількох типів кредитних програм. Іпотечний брокер може шукати найкращі та найконкурентніші доступні процентні ставки й умови, адаптовані до потреб позичальника. Деякі іпотечні брокери стягують комісію за обробку або створення. «Іпотечні банкіри» є досить великими кредиторами, щоб видавати позики та створювати пули позик. Деякі компанії не продають безпосередньо цим великим інвесторам, а продають свої кредити іпотечним банкірам. Вони також часто називають себе іпотечними банкірами.

Щодо прямих кредиторів, то вони позичають грошові кошти безпосередньо позичальнику. Банки та кредитні спілки часто є прямими кредиторами. Наприклад, брокери зазвичай мають ліцензію на діяльність лише в кількох штатах, більшість прямих кредиторів можуть працювати в усіх 50 штатах, щоб знайти найкращу іпотеку. Окрім того, важливо зазначити, що прямі кредитори й іпотечні брокери пропонують приблизно однакові ставки та кредитні продукти. Однак, можливо, позичальнику доведеться заплатити трохи більше за послуги брокера, оскільки вони також отримують частину транзакції.

Наступний вид – кредитори вторинного ринку. Це другорядні фінансові установи, які допомагають національному іпотечному ринку, дозволивши грошам легко переміщатися, наприклад, від штату до штату. Рух кредитних коштів допомагає уникнути ситуації, коли іпотека доступна лише в окремих регіонах або штатах. Окрім того, вторинні кредитори встановлюють правила та вказівки, які допомагають широкій громадськості. Як-от Федеральна національна іпотечна асоціація (FNMA, або Fannie Mae), Державна національна іпотечна асоціація (GNMA, або Ginnie Mae) і Федеральна іпотечна корпорація із кредитування житла (FHLMC, або Freddie Mac). Вони є кредиторами вторинного ринку. Багато роздрібних кредиторів насправді отримують кошти від кредитора вторинного ринку

**Висновки.** Отже, можна зробити висновок, що у зв'язку з досить стрімким процесом вступу України до Європейського Союзу на законодавчому рівні необхідно прискорити процес внесення відповідних змін щодо вдосконалення чинного законодавства у сфері кредитування. Увести в обіг більш інноваційні та зручні способи отримання кредитних коштів, за допомогою інформаційних технологій. Серед них – запровадження використання кредитування (P2P) як інноваційної форми запозичення й інвестування грошових коштів без додаткового залучення традиційних фінансових установ, а з використанням спеціальних онлайн-платформ; залучення різноманітних кредиторів, починаючи від звичайних фінансових установ та іпотечних брокерів, первинних і вторинних кредиторів тощо.

**Література:**

1. High-cost credit products. URL: <https://www2.gov.bc.ca/gov/content/family-social-supports/borrowing-money/expensive-loans/high-cost-credit-products>.
2. Understanding Different Loan Types. URL: [https://www.investopedia.com/articles/pf/07/loan\\_types.asp](https://www.investopedia.com/articles/pf/07/loan_types.asp).
3. CIBIL Score – All You Need to Know. URL: <https://loantap.in/blog/cibil-score-all-you-need-to-know-about/>.
4. What is Peer-to-Peer (P2P) Lending? How it works. URL: <https://p2pmarketdata.com/articles/p2p-lending-explained/>.
5. Default or profit scoring credit systems? Evidence from European and US peer-to-peer lending markets / Štefan Lyócsa et al. *Financial Innovation*. 2022. Volume 8. Article 32. URL: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-022-00338-5>.
6. Hamarat Çağlar, Broby Daniel. Regulatory constraint and small business lending: do innovative peer-to-peer lenders have an advantage? *Financial Innovation*. 2022. Volume 8. Article 73. URL: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-022-00377-y>.
7. Types of Lenders. URL: <https://www.findlaw.com/realestate/mortgages-equity-loans/types-of-lenders.html>.
8. Берназ-Лукавецька О.М. Проблемні питання виконання окремих видів договорів в умовах воєнного стану. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. Випуск 7. С. 527–529. URL: [http://www.lsej.org.ua/7\\_2022/128.pdf](http://www.lsej.org.ua/7_2022/128.pdf).

**References:**

1. The official website of the Government of British Columbia (2022). High-cost credit products. Retrieved from: <https://www2.gov.bc.ca/gov/content/family-social-supports/borrowing-money/expensive-loans/high-cost-credit-products> [in English].
2. Investopedia (2023). Understanding Different Loan Types. Retrieved from: [https://www.investopedia.com/articles/pf/07/loan\\_types.asp](https://www.investopedia.com/articles/pf/07/loan_types.asp) [in English].
3. LoanTap (2023). CIBIL Score – All You Need to Know. Retrieved from: <https://loantap.in/blog/cibil-score-all-you-need-to-know-about/> [in English].
4. Christensen, Martin (2023). What is Peer-to-Peer (P2P) Lending? How it works. Retrieved from: <https://p2pmarketdata.com/articles/p2p-lending-explained/> [in English].
5. Lyócsa, Štefan, Vašaničová, Petra, Misheva, Branka Hadji & Vateha, Marko Dávid (2022). Default or profit scoring credit systems? Evidence from European and US peer-to-peer lending markets. *Financial Innovation*. Vol. 8, Article number: 32 Retrieved from: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-022-00338-5> [in English].
6. Hamarat, Çağlar, Broby, Daniel (2022). Regulatory constraint and small business lending: do innovative peer-to-peer lenders have an advantage? *Financial Innovation*. Vol. 8, Article number: 73. Retrieved from: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-022-00377-y> [in English].
7. FindLaw (2023). Types of Lenders. Retrieved from: <https://www.findlaw.com/realestate/mortgages-equity-loans/types-of-lenders.html> [in English].
8. Bernaz-Lukavetska, O.M. (2022). Problemni pytannia vykonannia okremykh vydiv dohovoriv v umovakh voiennoho stanu [Problematic issues of the implementation of certain types of contracts in the conditions of martial law]. *Legal scientific electronic journal*. Issue 7. Pp. 527–529. Retrieved from: [http://www.lsej.org.ua/7\\_2022/128.pdf](http://www.lsej.org.ua/7_2022/128.pdf) [in Ukrainian].