

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет фінансів

Кафедра банківської справи та страхування

галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітньо-професійна програма «Управління фінансовим бізнесом»
Форма здобуття освіти: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні»

здобувача Давидчик Дар'ї Миколаївни
(Прізвище, ім'я, по батькові)

(підпис здобувача)

Науковий керівник:

ДОКТ. ФІЛ. З ЕКОН.,

доцент кафедри банківської справи та страхування
(наукова ступінь, учене звання, посада)

(підпис) О. Ю. Макаров
(Прізвище, ініціали)

**Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією з
атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри банківської справи та страхування:
доктор економічних наук, професор

(підпис) Примостка Л.О.

Київ 2026

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 58 сторінок, 11 таблиць, 1 рисунок, список використаних джерел з 72 найменувань.

«Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні»

Об'єктом дослідження є процес розвитку споживчого кредитування в банківській системі України.

Предметом дослідження є економічні відносини, механізми та інструменти функціонування споживчого кредитування, а також напрями його вдосконалення та розвитку в Україні.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку споживчого кредитування і визначення перспектив його вдосконалення в Україні. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити економічну сутність і роль споживчого кредитування у діяльності банківської системи;
- дослідити механізми державного регулювання ринку споживчого кредитування;
- дослідити види та основні принципи організації споживчого кредитування;
- проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні;
- оцінити основні проблеми та ризики, що виникають у процесі надання споживчих кредитів;
- визначити перспективні напрями вдосконалення та розвитку споживчого кредитування в Україні.

Практична значущість отриманих результатів полягає у розробці пропозицій щодо впровадження нових кредитних продуктів, зокрема у сфері цифрового кредитування та BNPL, а також при вдосконаленні скорингових моделей оцінки кредитоспроможності позичальників. Запропоновані стратегічні напрями розвитку ринку та рекомендації щодо зниження рівня непрацюючих кредитів можуть становити практичний інтерес при формуванні регуляторної політики та вдосконаленні механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2026.

Рік захисту роботи 2026.

Ключові слова: споживче кредитування, банківська система, кредитний ризик, процентна ставка, фінансові технології, BNPL, цифровий банкінг, кредитоспроможність позичальника, НБУ, євроінтеграція.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ	7
1.1 Економічна сутність та роль споживчого кредитування	7
1.2 Класифікація споживчих кредитів та їх характеристика	16
1.3 Нормативно-правове регулювання споживчого кредитування в Україні	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	33
2.1 Кількісний аналіз стану та динаміки ринку споживчого кредитування в Україні	33
2.2 Основні учасники ринку споживчого кредитування в Україні та особливості їх діяльності	38
2.3 Ключові проблеми розвитку ринку споживчого кредитування в Україні	43
2.4 Перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні	48
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

ВСТУП

Для України питання розвитку споживчого кредитування є особливо актуальним. За останні роки фінансовий сектор держави зазнав суттєвих трансформацій, спричинених економічними кризами, реформуванням банківської системи та впливом зовнішніх факторів. Складна макроекономічна ситуація, інфляційні процеси, коливання валютного курсу та військово-політичні виклики значною мірою впливають на діяльність банків і можливості населення користуватися кредитними ресурсами. Водночас поступове відновлення економіки, розвиток фінансового ринку та вдосконалення законодавчої бази створюють передумови для подальшого розвитку споживчого кредитування в Україні.

Актуальність теми. Споживче кредитування є одним із важливих сегментів банківської діяльності, що відіграє значну роль у розвитку фінансового ринку та стимулюванні економічної активності населення. У сучасних умовах воно сприяє підвищенню платоспроможного попиту, покращенню рівня життя населення та активізації внутрішнього споживчого ринку. Водночас розвиток споживчого кредитування в Україні супроводжується низкою проблем, зокрема високими процентними ставками, ризиками неповернення кредитів, нестабільністю економічного середовища та недосконалістю механізмів регулювання. У зв'язку з цим виникає необхідність комплексного дослідження сучасного стану споживчого кредитування, визначення основних проблем його функціонування та пошуку перспективних напрямів розвитку. Саме тому дослідження споживчого кредитування та перспектив його розвитку в Україні є актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку споживчого кредитування активно досліджується як зарубіжними, так і українськими науковцями. Теоретичну основу для цього дослідження в Україні формують роботи провідних вітчизняних науковців: Г.П. Бортнікова, В.В. Вітлінського, В.Я. Вовка, О.В. Дзюблюка, С.Б. Єгоричевої, В.В. Коваленка, Т.Т.

Ковальчук, І.В. Краснової, Л.В. Кузнєцової, В.В. Лавренюка, В.Д. Лагутіна, С.В. Міщенко, А.В. Нікітіна, І.Б. Охрименко, Л.О. Примостки та інші. У своїх працях вони досліджують сутність кредитних відносин, особливості організації банківського кредитування та механізми управління кредитними ризиками.

Питання розвитку споживчого кредитування, його ролі у формуванні фінансового ринку та впливу на соціально-економічний розвиток країни розглядалися також у роботах І. Лютий, Н. Шелудько, О. Кириченко та інших дослідників. Вчені аналізують структуру споживчих кредитів, тенденції їх розвитку, а також проблеми доступності кредитних ресурсів для населення.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, окремі аспекти розвитку споживчого кредитування залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема потребують подальшого вивчення питання підвищення ефективності механізму надання споживчих кредитів, удосконалення системи управління кредитними ризиками та визначення перспектив розвитку споживчого кредитування в умовах економічної нестабільності в Україні. Саме ці питання потребують подальшого наукового обґрунтування та практичних рекомендацій.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку споживчого кредитування і визначення перспектив його вдосконалення в Україні. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити економічну сутність і роль споживчого кредитування у діяльності банківської системи;
- дослідити механізми державного регулювання ринку споживчого кредитування;
- дослідити види та основні принципи організації споживчого кредитування;
- проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні;
- оцінити основні проблеми та ризики, що виникають у процесі надання споживчих кредитів;

- визначити перспективні напрями вдосконалення та розвитку споживчого кредитування в Україні.

Об'єктом дослідження є процес розвитку споживчого кредитування в банківській системі України.

Предметом дослідження є економічні відносини, механізми та інструменти функціонування споживчого кредитування, а також напрями його вдосконалення та розвитку в Україні.

Методи дослідження. У процесі виконання кваліфікаційної роботи використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Зокрема застосовано метод аналізу та синтезу для дослідження економічної сутності споживчого кредитування та узагальнення теоретичних підходів до його визначення. Метод порівняння використано для оцінювання динаміки та тенденцій розвитку споживчого кредитування в Україні. За допомогою статистичного методу проаналізовано основні показники кредитування населення банками. Метод узагальнення та систематизації дозволив визначити основні проблеми функціонування споживчого кредитування та сформулювати пропозиції щодо його вдосконалення. Також використано графічний метод, який дав змогу наочно представити результати аналізу та тенденції розвитку споживчого кредитування.

Практична значущість отриманих результатів полягає у розробці пропозицій щодо впровадження нових кредитних продуктів, зокрема у сфері цифрового кредитування та BNPL, а також при вдосконаленні скорингових моделей оцінки кредитоспроможності позичальників. Запропоновані стратегічні напрями розвитку ринку та рекомендації щодо зниження рівня непрацюючих кредитів можуть становити практичний інтерес для Національного банку України при формуванні регуляторної політики та вдосконаленні механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти України, статистичні та аналітичні матеріали, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, а також офіційні дані фінансових установ. Зокрема, у роботі використано закони та нормативні документи, що регулюють діяльність банківської системи та

кредитні відносини, зокрема Закон України «Про банки і банківську діяльність», Закон України «Про споживче кредитування» та інші нормативні акти. Важливим джерелом інформації стали статистичні дані Державної служби статистики України та Національного банку України, які дали змогу проаналізувати сучасний стан і тенденції розвитку споживчого кредитування. Крім того, у дослідженні використано наукові статті, монографії, матеріали періодичних економічних видань, аналітичні огляди та офіційні інтернет-ресурси, що містять актуальну інформацію щодо функціонування банківської системи та розвитку кредитного ринку. Використання зазначених джерел забезпечило об'єктивність і комплексність проведеного дослідження.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

1.1 Економічна сутність та роль споживчого кредитування

Кредит є однією з найважливіших та найдавніших економічних категорій, що відображає складну систему відносин, пов'язаних з мобілізацією та перерозподілом тимчасово вільних грошових коштів на умовах поверненості, строковості та платності. Розуміння сутності кредиту пройшло тривалий шлях еволюції – від найпростіших форм натурального позичання в стародавніх цивілізаціях до складних фінансових конструкцій сучасного глобалізованого світу.

Формування наукових уявлень про кредит бере свій початок в рамках класичної політичної економії. Представники натуралістичної концепції кредиту А. Сміт та Д. Рікардо розглядали кредит як спосіб передачі матеріальних цінностей від одного суб'єкта до іншого, звертаючи увагу на тому, що кредит сам по собі не є джерелом нового капіталу, а лише перерозподіляє вже існуючий. За А. Смітом, банки виступають лише посередниками, основним завданням яких є забезпечення руху позичкового капіталу від кредиторів до позичальників, не змінюючи при цьому загального обсягу багатства в суспільстві.[1,2]

Принципово інший підхід запропонували прихильники капіталотворчої теорії кредиту. Її основоположник Дж. Ло ще на початку XVIII століття висунув ідею про те, що кредит може створювати капітал і активізувати виробництво. Пізніше Г. Маклеод та Й. Шумпетер розвинули цю концепцію, обґрунтувавши, що банківський кредит через механізм мультиплікації грошової маси фактично створює нову купівельну спроможність в економіці. Й. Шумпетер у праці «The Theory of Economic Development» наголошував на інноваційній функції кредиту, розглядаючи його як ключовий інструмент у підприємництві для впровадження нововведень та економічного розвитку.[3,4]

Так як, в економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності споживчого кредиту, що підтверджується різними визначеннями авторів, які досліджували це поняття. В таблиці 1.1 представлені різні точки зору на сутність споживчого кредиту.

Таблиця 1.1 - Систематизація підходів до трактування поняття «споживчий кредит»

Автор	Визначення
Закон України «Про споживче кредитування» [5]	Споживчий кредит – грошові кошти, що надаються споживачу (позичальникові) на придбання товарів (робіт, послуг) для задоволення потреб, не пов'язаних з підприємницькою, незалежною професійною діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.
Ковальчук А.Т.[6]	Це кредит, що надається в національній валюті виключно фізичним особам-резидентам України на придбання товарів та послуг тривалого користування.
Савлук М.І. [7]	Це кредит, що надається як юридичним, такі фізичним особам на товари й послуги побутового значення. Надається банками або небанківськими кредитними установами.
Івасів Б.С. [8]	Споживчий кредит – це кредит, який надається тільки в національній валюті фізичним особам-резидентам на придбання споживчих товарів та послуг і який погашається поступово.
Міщенко В.І. [9]	Це продаж споживчих товарів з відстрочкою оплати на обумовлений кредитним договором термін роздрібними точками через банк.
Примостка Л.О. [10]	Споживче кредитування – це система фінансово-економічних відносин щодо надання кредитів фізичним особам для задоволення їхніх споживчих потреб, яка в умовах цифрової трансформації реалізується через традиційні та інноваційні (фінтех) канали і потребує відповідного регуляторного забезпечення.
Краснова І.В. [11]	Споживчий кредит у цифровій економіці – це інструмент забезпечення інклюзивної фінансової поведінки населення, що надається через цифрові платформи та фінтех-сервіси на умовах поверненості, строковості і платності з метою стимулювання споживчого попиту та підвищення добробуту домогосподарств.

Джерело: сформовано автором на основі [5-11]

Наведені у таблиці 1.1 визначення засвідчують відсутність єдиного підходу до трактування поняття «споживчий кредит». Водночас сучасні дослідники кафедри банківської справи та страхування КНЕУ наголошують на необхідності перегляду цього поняття в умовах цифрової трансформації. Розвиток фінтех-

індустрії кардинально змінює механізми надання споживчих кредитів, забезпечуючи перехід від традиційних банківських схем до цифрових платформ та інклюзивних фінансових сервісів, що потребує відповідного оновлення понятійного апарату.

Серед зарубіжних дослідників варто відзначити підхід Ф. Мишкіна, який у підручнику «The Economics of Money, Banking and Financial Markets» аналізує споживчий кредит як складову фінансових ринків та інститутів, виділяючи його роль у подоланні проблеми нерівномірності інформації між кредитором та позичальником. Своєю чергою Дж. Стігліц у статті «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information» наголошує на тому, що споживче кредитування функціонує в умовах недосконалої інформації, і як наслідок, специфічні проблеми – негативний відбір (adverse selection) та моральний ризик (moral hazard), – які суттєво впливають на ефективність кредитного ринку.[3, 12]

Важливим аспектом є розмежування споріднених понять, які часто вживаються як синоніми, але мають різне змістовне навантаження. Термін «споживчий кредит» скеровує увагу на цільовому використанні позичених коштів – для задоволення споживчих потреб. «Кредит домогосподарств» – більш широке поняття, що включає в себе іпотечне кредитування та кредити на підприємницьку діяльність фізичних осіб. У свою чергу «Роздрібний кредит» (retail credit) – це банківський термін, що характеризує кредитування з позиції кредитора та включає всі види кредитів фізичним особам як стандартизований масовий продукт. Як зауважує професор КНЕУ Л. О. Примостка у підручнику «Фінансовий менеджмент у банку», розуміння цих відмінностей має не лише теоретичне, але й практичне значення для організації кредитної роботи банку, формування кредитної політики та управління ризиками.[10]

З урахуванням сучасних тенденцій розвитку фінансових ринків, насамперед цифровізації, появи фінтех-компаній та нових моделей кредитування (BNPL, P2P, embedded lending), доцільним є запропонувати уточнене визначення. Споживче кредитування – це система економічних відносин, що виникає між кредиторами (банками, небанківськими фінансовими установами, фінтех-компаніями та іншими

суб'єктами) і фізичними особами (домогосподарствами) щодо надання грошових коштів або відстрочки платежу на умовах поверненості, строковості та платності з метою задоволення споживчих потреб позичальника, що здійснюється із застосуванням як традиційних, так і цифрових каналів та технологій.[13]

Споживче кредитування базується на системі принципів, які визначають його економічну сутність та відрізняють від інших форм фінансових відносин. Базовим та найважливішим є принцип поверненості, який означає, що позичальник зобов'язаний повернути кредитору отримані кошти у повному обсязі.

Принцип строковості передбачає, що кредит надається на конкретний термін, після закінчення якого позичальник зобов'язаний повернути основну суму боргу та нараховані відсотки. Строковість безпосередньо пов'язана з рівнем ризику: чим довший строк кредиту, тим вищий ризик для кредитора і, відповідно, тим вищою може бути процентна ставка.[8,10]

Принцип платності полягає у тому, що кредитором буде здійснюватися стягнення плати за користування кредитними коштами – процентної ставки. В Україні, відповідно до Закону «Про споживче кредитування», відповідно до якого кредитор зобов'язаний розкривати позичальнику повну вартість кредиту, включаючи не лише номінальну процентну ставку, але й усі комісії, платежі та обов'язкові страхові внески, що в сукупності формують загальну вартість кредиту для споживача та реальну річну процентну ставку.

Принцип цільового характеру у сфері споживчого кредитування має свої специфічні особливості. На відміну від комерційного кредитування де цільове використання коштів контролюється кредитором жорстко, то у випадку споживчого кредитування значна частина кредитів є нецільовими (готівкові кредити, кредитні картки). Проте цільові споживчі кредити (автокредити, POS-кредити) передбачають обов'язкове використання коштів за визначеним призначенням.[14]

Принцип забезпеченості в споживчому кредитуванні також реалізується специфічно. На відміну від корпоративного кредитування, де головним забезпеченням є майно підприємства, у споживчому кредитуванні значна частина кредитів є незабезпеченими (бланковими). Це значно підвищує рівень кредитного

ризиків і, як наслідок, процентну ставку. Як зазначає І. Б. Івасів у навчальному посібнику «Банківські операції», саме висока частка незабезпечених кредитів у роздрібному портфелі банків є однією з ключових особливостей споживчого кредитування, що потребує розвинених систем скорингу та управління ризиками.[8]

Суб'єктний склад споживчого кредитування протягом останніх десятиліть зазнав суттєвих змін. Раніше традиційними основними кредиторами на ринку споживчого кредитування виступали банки, але наразі коло кредиторів значно розширилося. Проте, як зауважує професор КНЕУ А. М. Герасимович у підручнику «Облік і аудит у банках», сучасний ринок споживчого кредитування характеризується багатосуб'єктністю. Окрім банків, активними учасниками є кредитні спілки, мікрофінансові організації (МФО), лізингові компанії, торговельні мережі (які надають товарні кредити), а з початку 2010-х років – фінтех-компанії та цифрові банки (зокрема, в Україні – monobank, що здійснює кредитування виключно через мобільний додаток).[15]

Позичальниками у сфері споживчого кредитування виступають фізичні особи та домогосподарства. Оцінка кредитоспроможності позичальника-фізичної особи суттєво відрізняється від оцінки підприємства: якщо для юридичних осіб основою є фінансова звітність, то для фізичних осіб ключовими факторами є рівень та стабільність доходів, наявність активів, кредитна історія, вік, професія та сімейний стан. Сучасні підходи до скорингу, базуються на методах машинного навчання та штучного інтелекту, дозволяють значно розширити коло оцінюваних параметрів, включаючи поведінкові дані, історію платежів за комунальні послуги та навіть активність у соціальних мережах.

Об'єктами споживчого кредитування є товари та послуги, що задовольняють особисті потреби позичальників. Традиційно до них належали товари тривалого користування – побутова техніка, електроніка, меблі, автомобілі. Проте сучасне споживче кредитування охоплює значно ширше коло об'єктів: освітні послуги, медичне обслуговування, туристичні поїздки, ремонт житла, а також поточні

споживчі потреби, що фінансуються за допомогою кредитних карток та овердрафтів.

Споживче кредитування виконує в економічній системі багато важливих функцій, які відображають його роль та призначення як у макро-, так і в мікроекономічному контексті. При цьому наукові дискусії щодо функцій кредиту загалом та споживчого кредиту зокрема має тривалу історію і продовжується донині.

Перерозподільна функція є найбільш базовою та загальновизнаною функцією кредиту. У сфері споживчого кредитування ця функція реалізується через специфічний механізм: банки акумулюють депозити населення та юридичних осіб (тобто тимчасово вільні кошти одних суб'єктів) і спрямовують їх у формі споживчих кредитів іншим фізичним особам, які потребують додаткових ресурсів для задоволення своїх споживчих потреб. [13]

Стимулююча функція споживчого кредитування полягає у його здатності активізувати сукупний попит в економіці, що своєю чергою стимулює виробництво, торгівлю й зайнятість. Теоретичне обґрунтування цієї функції бере початок ще у працях Дж. М. Кейнса, який показав, що сукупний попит є визначальним чинником рівня виробництва та зайнятості в економіці. Споживчий кредит, збільшуючи купівельну спроможність домогосподарств понад їхні поточні доходи, безпосередньо підвищує сукупний попит.

Функція згладжування споживання – одна з найважливіших специфічних функцій саме споживчого кредиту, що відрізняє його від інших форм кредитування. Її теоретичним підґрунтям є дві фундаментальні концепції сучасної макроекономіки. Гіпотеза життєвого циклу, розроблена Ф. Модільяні та А. Андо, стверджує, що раціональний індивід планує своє споживання на весь період життя, намагаючись підтримувати його на стабільному рівні. У молодому віці, коли доходи ще низькі, але потреби високі (створення сім'ї, облаштування житла, здобуття освіти), індивід бере кредити. У зрілому віці, коли доходи досягають піку, він погашає борги та накопичує заощадження. У похилому віці – витрачає

заощадження. Таким чином, кредит є інструментом, що дозволяє перенести споживання з майбутнього в сьогодення.[16]

Соціальна функція споживчого кредитування проявляється в його здатності забезпечувати фінансову інклюзію, сприяти зменшенню соціальної нерівності та підвищувати рівень життя населення. Завдяки використанню споживчого кредитування домогосподарства з низькими та середніми доходами отримують доступ до товарів та послуг, які за рахунок власних коштів були б їм недоступні або лише через певний проміжок часу.

Контрольна функція споживчого кредитування реалізується через систему моніторингу фінансового стану позичальників та контролю за дотриманням умов кредитного договору. Реалізація цієї функції відбувається на різних рівнях. Зокрема на мікрорівні банки здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальників перед видачею кредиту та моніторинг їхнього фінансового стану протягом усього строку кредитування. [10]

Роль споживчого кредитування в сучасній ринковій економіці має комплексний характер і проявляється як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Для повного розуміння його ролі потрібен комплексний підхід, що враховує як позитивні, так і негативні аспекти впливу споживчого кредитування на економічну систему.[17, 18]

На макроекономічному рівні споживче кредитування є важливим фактором економічного зростання. Частка споживчих кредитів у ВВП є важливим індикатором розвитку фінансового сектору країни. У розвинених країнах цей показник становить 15–25% ВВП (у США – близько 19%, у Великій Британії – близько 16%, у Німеччині – близько 12%), тоді як в Україні він залишається на рівні 5–8%. З одного боку це свідчить про значний потенціал розвитку ринку споживчого кредитування в Україні, а з іншого – про низку стримуючих чинників, пов'язані з рівнем доходів населення, макроекономічною нестабільністю та недостатнім розвитком фінансової інфраструктури.

На мікроекономічному рівні споживче кредитування важливу роль в процесі управління особистими фінансами домогосподарств. Воно дає можливість більш

раціонально розподіляти витрати у часі, забезпечуючи доступ до товарів та послуг, які не можуть бути придбані за рахунок поточних доходів. Особливе значення це має для молодих сімей, які потребують значних одноразових витрат на облаштування житла, придбання транспорту та інших товарів тривалого користування, але ще не мають достатнього рівня заощаджень.[18, 19]

У той же час необхідно об'єктивно оцінювати ризики, пов'язані з надмірним споживчим кредитуванням. Боргова пастка домогосподарств – ситуація, коли сукупний обсяг боргових зобов'язань перевищує здатність позичальника їх обслуговувати, – є серйозною загрозою як для окремих сімей, так і для економіки в цілому. Особливо це проявилось з початком повномасштабного вторгнення росії, коли економіка зупинилася, а люди залишилися без роботи. Зростання частки непрацюючих кредитів (Non-Performing Loans, NPL) у кредитних портфелях банків погіршує їхній фінансовий стан, знижує здатність кредитувати економіку і може стати одним із чинників виникнення кризових явищ у банківському секторі. [19]

Досвід України має показовий приклад негативних наслідків надмірного споживчого кредитування. У 2005–2008 роках ринок роздрібного кредитування розширювався надзвичайно швидкими темпами, приблизно 50–70% щорічно, що значно перевищувало темпи зростання реальних доходів населення. Прагнучи збільшити частку ринку, банки агресивно нарощували роздрібні портфелі, знижуючи кредитні стандарти та видаючи кредити позичальникам з недостатнім рівнем доходів. Додатковим фактором виступало те, що значна частина кредитів була видана в іноземній валюті (долари, євро), що створювало додатковий валютний ризик для позичальників. Коли у 2008–2009 роках настала фінансова криза, гривні різко знецінилася, доходи населення впали, і значна частина позичальників виявилася неспроможною виплачувати свої боргові зобов'язання. Частка непрацюючих кредитів у банківській системі України сягнула катастрофічних рівнів — понад 50%. Ці події стали серйозним уроком для регулятора, банків та суспільства, щодо відповідального кредитування та управління ризиками.

Сучасні тенденції цифровізації фінансового сектору відкривають нові можливості та одночасно нові виклики для споживчого кредитування. Впровадження штучного інтелекту, великих даних (Big Data) та машинного навчання значно вдосконалює процес оцінки кредитоспроможності, дозволяючи кредиторам точніше оцінювати ризики та формувати індивідуальні кредитні продукти. Одночасно з цим активно розвиваються нові моделі кредитування – BNPL (Buy Now Pay Later), embedded lending (вбудоване кредитування), P2P-кредитування – змінює традиційне уявлення про споживчий кредит та розширює коло його учасників далеко за межі банківської системи. [17]

Підсумовуючи аналіз теоретичних засад споживчого кредитування, доцільно зробити кілька ключових висновків. По-перше, споживчий кредит є складною, багатогранною економічною категорією, що перебуває на перетині фінансів, банківської справи, макроекономіки та поведінкової економіки. По-друге, він виконує низку важливих функцій – перерозподільну, стимулюючу, функцію згладжування споживання, соціальну та контрольну, – кожна з яких має як позитивні, так і може породжувати негативні наслідки. По-третє, роль споживчого кредитування в економіці визначається не лише його масштабами, але й якістю. За умови дотримання умов відповідального кредитування воно сприяє економічному розвитку, тоді як безвідповідальне – створює загрози для фінансової стабільності. Подальший аналіз класифікації, форм, механізмів та нормативно-правового регулювання споживчого кредитування, що буде здійснений у наступних підрозділах, дозволить сформулювати комплексне уявлення про цю важливу сферу фінансових відносин та більш глибоко розкрити його економічну сутність.

1.2 Класифікація споживчих кредитів та їх характеристика

Систематизація та класифікація споживчих кредитів є важливою передумовою для ефективного управління кредитною діяльністю банків, а також суттєвим елементом теоретичного дослідження цієї сфери фінансових відносин. Як зазначають А. М. Мороз та М. І. Савлук у підручнику «Банківські операції», класифікаційний поділ кредитів дозволяє глибше зрозуміти особливості різних видів кредитних продуктів, оцінити пов'язані з ними ризики та визначити оптимальні підходи до управління кредитним портфелем. У науковій літературі сформовано кілька підходів до класифікації споживчих кредитів, що ґрунтується на різних класифікаційних ознаках.

Однією з найбільш поширених та практично значущих є класифікація за цільовим призначенням. За цією ознакою споживчі кредити поділяються на цільові та нецільові. Цільові споживчі кредити передбачають використання позичених коштів на конкретно визначені товари або оплати конкретної послуги, визначених у кредитному договорі. До основних видів цільових споживчих кредитів належать:

- Автокредит – кредит на придбання нового або вживаного автомобіля, при цьому сам автомобіль, як правило, виступає предметом застави.
- Кредит на придбання побутової техніки та електроніки – зазвичай оформлюється безпосередньо в торговельних мережах у формі POS-кредиту.
- Кредит на освіту – спрямований на фінансування здобуття вищої освіти, професійної перепідготовки або підвищення кваліфікації.
- Медичний кредит – призначений для оплати лікування, стоматологічних послуг та інших медичних потреб.
- Кредит на ремонт та будівництво – надається для фінансування ремонту житла або зведення господарських будівель.
- Туристичний кредит – спрямований на фінансування туристичних поїздок та відпочинку.[13]

Нецільові споживчі кредити не передбачають визначення конкретного цільового використання коштів і дають позичальнику повну свободу у розпорядженні отриманими коштами. До основних форм нецільових кредитів належать: кредит готівкою (cash loan) – класичний банківський продукт, при якому позичальник отримує повну суму кредиту на свій рахунок або готівкою; кредитна картка – відновлювальна кредитна лінія, що дозволяє користуватися коштами у межах встановленого ліміту; овердрафт – короткострокова форма кредитування, що надається шляхом перевищення залишку на поточному рахунку клієнта. [8]

Класифікація споживчих кредитів за строками кредитування дає змогу структурувати кредитний портфель банку відповідно до часових параметрів та рівнем ризику, що залежить від строку наданого кредиту. Відповідно до загальноприйнятого підходу, споживчі кредити за строками поділяються на три основні групи.[20]

Короткострокові споживчі кредити мають строк погашення до одного року. До цієї категорії належать кредитні картки, овердрафт, мікрокредити та експрес-кредити. Такі кредити зазвичай характеризуються відносно невеликими сумами, спрощеною процедурою видачі та вищими процентними ставками порівняно з довгостроковими продуктами.

Середньострокові споживчі кредити охоплюють період строком від одного до п'яти років. Це найпоширеніша категорія споживчих кредитів, що включає автокредити, кредити на придбання побутової техніки та електроніки, кредити готівкою. Для даного виду кредиту зазвичай характерне систематичне щомісячне погашення за графіком та помірний рівень процентних ставок.

Довгострокові споживчі кредити – строком понад п'ять років. До цієї категорії належать великі споживчі кредити, освітні кредити та деякі автокредити на придбання дорогих автомобілів. [19]

Можна зазначити, що в Україні протягом останніх років спостерігається тенденція до скорочення середнього строку споживчих кредитів, це пов'язано з високим рівнем невизначеності, обумовленим воєнними діями та макроекономічною нестабільністю. У таких умовах банки надають перевагу

коротко- та середньостроковим кредитам, які дозволяють швидше повернути вкладені кошти та знизити кредитний ризик.[21]

Класифікація споживчих кредитів за способом забезпечення має ключове значення з точки зору управління кредитним ризиком. Відповідно до цього критерію кредити поділяються на забезпечені та незабезпечені (бланкові). Забезпечені споживчі кредити передбачають наявність гарантії повернення кредиту у формі застави рухомого майна (автомобіль, побутова техніка), нерухомого майна, поруки третіх осіб або страхування кредиту. Наявність забезпечення суттєво знижує ризик для кредитора і, відповідно, дозволяє запропонувати позичальнику нижчу процентну ставку та довший термін кредитування. [22]

Незабезпечені (бланкові) споживчі кредити надаються без будь-якого матеріального забезпечення, ґрунтуючись, виключно на основі оцінки кредитоспроможності позичальника. В Україні даний вид кредитів становить переважну частку споживчого кредитного портфеля банків – понад 70%, за оцінками НБУ. Така ситуація пояснюється як специфікою споживчого кредитування (невеликі суми, оперативність видачі), так і розвитком скорингових систем. Проте високий рівень незабезпеченості кредитного портфеля обумовлює і вищий рівень процентних ставок, і зростання частки непрацюючих кредитів у роздрібному сегменті.[21]

Класифікація за способом надання кредиту відображає технологічні та організаційні особливості. Основними формами надання споживчих кредитів є:[22]

Разове кредитування – одноразова видача повної суми кредиту на рахунок позичальника або готівкою. Це класична форма споживчого кредитування, що застосовується при наданні кредитів готівкою, автокредитів та інших цільових кредитів.

Відновлювана кредитна лінія – встановлення банком максимального ліміту кредитування, в межах якого позичальник може багаторазово отримувати та повертати кредитні кошти. Відновлювана кредитна лінія є гнучким інструментом, що дозволяє позичальнику оперативно задовольняти потреби у додаткових коштах без необхідності щоразу проходити повну процедуру кредитування.

Кредитна картка – найпоширеніша форма відновлюваного кредитування, що поєднує функції платіжного інструмента та кредитного продукту. Овердрафт – форма короткострокового кредитування, при якій банк дозволяє клієнту витратити кошти понад залишок на його поточному рахунку в межах встановленого ліміту.

POS-кредитування (Point of Sale – кредитування в місці продажу) – форма цільового кредитування, що здійснюється безпосередньо в торговельній точці при купівлі товару.

Класифікація за суб'єктом кредитування відображає інституційну структуру ринку споживчого кредитування. Основними суб'єктами, що надають споживчі кредити, є:

Банки – залишаються основними гравцями на ринку споживчого кредитування в Україні, акумулюючи понад 80% загального обсягу споживчих кредитів. Банки мають низку конкурентних переваг: широка мережа відділень, розвинена технологічна інфраструктура, можливість залучення дешевих депозитних ресурсів та диверсифікація ризиків.[8]

Кредитні спілки – некомерційні фінансові установи, створені для взаємного кредитування своїх членів. Вони зазвичай пропонують нижчі процентні ставки, ніж банки, але обмежені у масштабах діяльності та асортименті послуг.

Мікрофінансові організації (МФО) – спеціалізовані фінансові компанії, що надають мікрокредити, як правило, на невеликі суми та короткі строки з мінімальними вимогами до позичальника, але за значно вищими процентними ставками. [23]

Фінтех-компанії та цифрові банки – нові учасники ринку, що використовують передові цифрові технології для кредитування, зокрема через мобільні додатки та онлайн-платформи. В Україні яскравим прикладом є monobank, який здійснює кредитування виключно через мобільний додаток.[24]

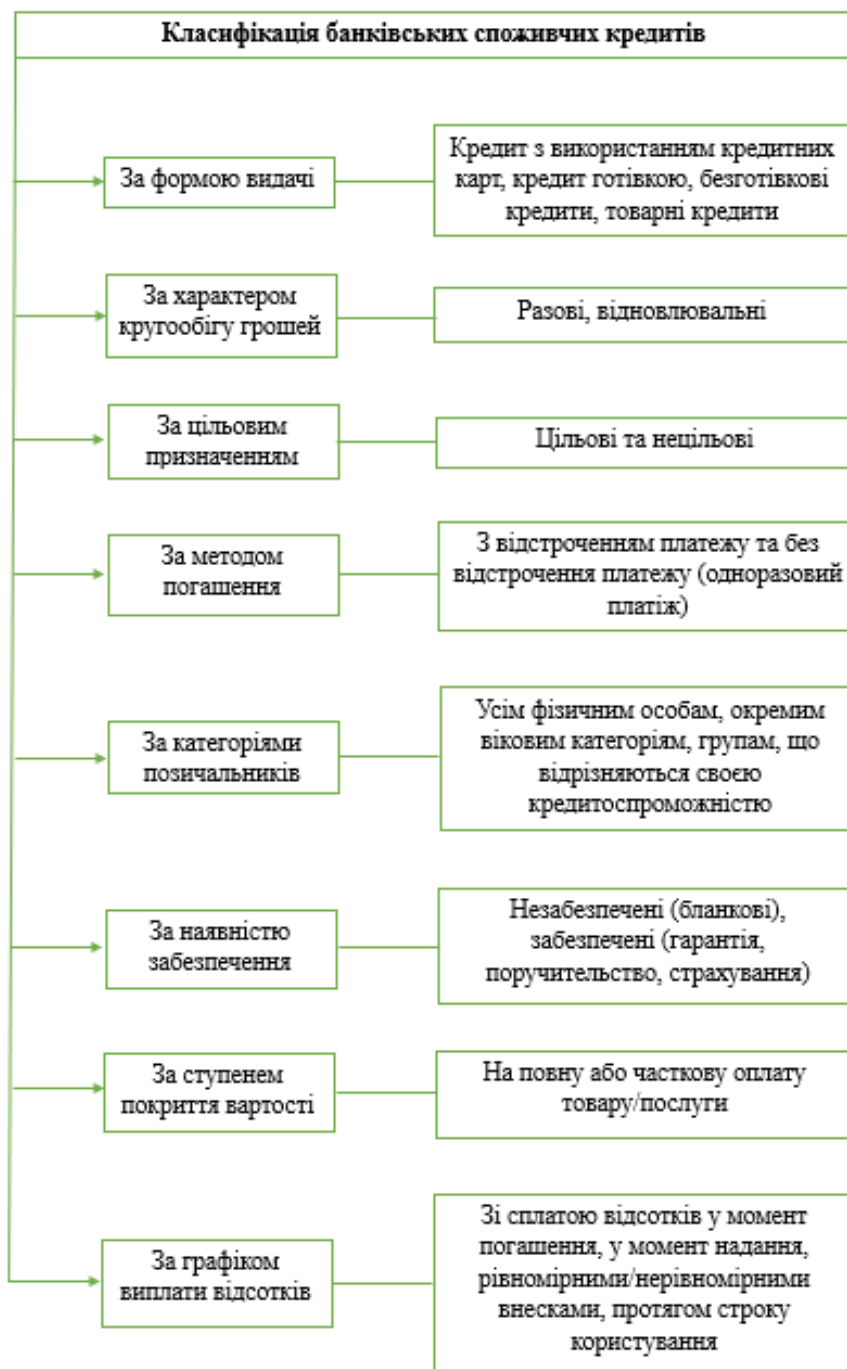


Рисунок 1.1 – Класифікація та види банківських споживчих кредитів

Джерело: створено автором на основі зібраної інформації

Аналіз засвідчив, що переважна більшість класифікаційних ознак споживчого кредитування збігаються з ознаками класифікації банківських кредитів. Кількість та суть ознак можуть відрізнятися у різних авторів, тому найбільш поширені класифікаційні ознаки та види банківських споживчих кредитів представлені на рисунку 1.1.

POS-кредитування (Point of Sale) – форма цільового споживчого кредитування, що здійснюється безпосередньо в місці продажу товару або послуги. Дана модель набула широкого поширення в Україні починаючи з середини 2000-х років і наразі є одним із найпопулярніших видів споживчого кредитування. Основними гравцями на ринку POS-кредитування в Україні є ПриватБанк (програма «Оплата частинами»), monobank (розстрочка в додатку), Сенс-Банк, ПУМБ та інші. POS-кредитування стало дже потужним маркетинговим інструментом для торговельних мереж, що сприяє збільшенню обсягів продажів та середнього чеку.

BNPL (Buy Now Pay Later – «купуй зараз, плати потім») – інноваційна модель споживчого кредитування, що стрімко поширюється у світі з кінця 2010-х років. BNPL передбачає розбиття платежу за товар на кілька рівних частин без нарахування відсотків за умов своєчасного виконання зобов’язань, при цьому перша частина сплачується в момент покупки.

Основними відмінностями BNPL від класичного споживчого кредиту є: спрощена або відсутня процедура оцінки кредитоспроможності, відсутність нарахування відсотків (для дисциплінованих позичальників), коротший строк (зазвичай до 2–3 місяців), інтеграція в процес онлайн-покупки. [25]

Водночас як і будь-який вид кредитування BNPL має свої ризики для споживачів, такі як: накопичення множини мікроборгів у різних BNPL-провайдерів, штрафи за прострочення, які можуть бути непропорційно високими порівняно з сумою покупки, а також формування звички до імпульсивних покупок. Нова Директива ЄС 2023/2225 про споживчі кредитні договори вперше поширила регуляторні вимоги на BNPL-продукти, що є важливим сигналом для України в контексті гармонізації законодавства з нормами ЄС.[26]

Цифрове кредитування через мобільні додатки та онлайн-платформи стало визначальною тенденцією розвитку споживчого кредитування в Україні. Цифрові банки та фінтех-компанії пропонують повністю онлайн-процес кредитування: від подання заявки до отримання коштів – без відвідування банківського відділення, що значно зручніше для користувачів.

Ключовою перевагою цифрового кредитування є швидкість. Якщо традиційне банківське кредитування може займати від кількох годин до кількох днів, то онлайн-кредит може бути виданий за лічені хвилини. Це відбувається завдяки автоматизації всіх етапів кредитного процесу: ідентифікація клієнта через BankID або відеоверифікацію, автоматичний скоринг на основі моделей машинного навчання, електронне підписання договору, миттєве зарахування коштів на картку.

P2P-кредитування (Peer-to-Peer) – модель прямого кредитування, при якій фізичні особи надають позики іншим фізичним особам через спеціалізовані онлайн-платформи без участі банку як посередника. Платформа забезпечує зустріч попиту та пропозиції на кредитні ресурси, здійснює скоринг позичальників та обслуговує платежі.

Embedded lending (вбудоване кредитування) – одна з найновіших тенденцій у споживчому кредитуванні, що передбачає впровадження кредитних послуг безпосередньо у процес купівлі товарів або послуг на нефінансових платформах. Наприклад, маркетплейси (Rozetka, Prom.ua, Amazon) пропонують кредитні продукти безпосередньо на етапі оформлення замовлення, не перенаправляючи покупця на сайт банку.[27]

Розвиток інноваційних форм кредитування також має важливі наслідки для банківської конкуренції та структури ринку. Традиційні банки стикаються з посиленням конкуренції з боку фінтех-компаній, великих технологічних корпорацій (BigTech) та роздрібних мереж, які виходять на ринок кредитних послуг. Як зазначає І. Б. Івасів у навчальному посібнику «Банківські операції», відповіддю банків на ці виклики стає стратегія «відкритих платформ» – надання своєї кредитної інфраструктури у вигляді сервісу для партнерів (Banking-as-a-Service, BaaS), що дозволяє банкам зберігати свою роль у фінансовій екосистемі, навіть якщо безпосередній контакт із кінцевим клієнтом здійснює небанківська компанія.[28]

Таким чином, інноваційні форми споживчого кредитування – POS-кредитування, BNPL, цифрове кредитування, P2P та embedded lending – суттєво розширюють спектр кредитних продуктів, доступних населенню, та трансформують традиційне уявлення про споживчий кредит. Ці інновації

підвищують доступність кредитних ресурсів, прискорюють кредитний процес та покращують клієнтський досвід. Водночас вони створюють нові ризики та регуляторні виклики, пов'язані з надмірним кредитуванням, захистом персональних даних та системною стабільністю фінансового ринку. Як слушно зауважує В. І. Міщенко завдання регулятора полягає в тому, щоб створити умови для інноваційного розвитку ринку, одночасно забезпечуючи захист прав споживачів та стабільність фінансової системи.[19]

1.3 Нормативно-правове регулювання споживчого кредитування в Україні

Ефективне правове регулювання споживчого кредитування є необхідною умовою стабільного функціонування кредитного ринку, захисту прав позичальників та забезпечення фінансової стабільності. Як зазначає В. І. Міщенко у монографії «Грошово-кредитна політика в Україні», нормативно-правова база споживчого кредитування формує інституційне середовище, в якому реалізуються кредитні відносини між банками, небанківськими фінансовими установами та населенням. В Україні система правового регулювання споживчого кредитування складається з кількох рівнів: загальне цивільне та господарське законодавство, спеціальне законодавство про споживче кредитування та фінансові послуги, нормативні акти регулятора (НБУ), а також міжнародні стандарти та рекомендації.[19]

Закон України «Про споживче кредитування» від 15 листопада 2016 року № 1734-VIII є центральним нормативним актом, що регулює відносини у сфері споживчого кредитування. Прийняття цього Закону стало важливим кроком у формуванні сучасної системи захисту прав позичальників в Україні та гармонізації українського законодавства з європейськими стандартами, зокрема з Директивою ЄС 2008/48/ЕС про споживчі кредитні договори. [5, 29]

Закон встановлює ключові правила та принципи, що регулюють усі етапи споживчого кредитування – від реклами кредитних послуг до повного погашення кредиту. Серед основних положень Закону слід виділити кілька ключових норм, що суттєво змінили правове поле споживчого кредитування в Україні.

По-перше, Закон запровадив вимогу обов’язкового розкриття інформації про кредит. Кредитор зобов’язаний надати споживачу вичерпну інформацію про умови кредитування до укладення договору, зокрема: загальну суму кредиту, строк, процентну ставку, загальні витрати за кредитом, реальну річну процентну ставку, графік платежів, штрафні санкції за порушення умов договору. Ця інформація має бути подана у стандартизованій формі – так званому паспорті споживчого кредиту, що дозволяє позичальнику порівнювати пропозиції різних кредиторів. Як зауважує Л. О. Примостка у підручнику «Фінансовий менеджмент у банку», стандартизація розкриття інформації є одним із найефективніших інструментів подолання інформаційної асиметрії на кредитному ринку.[10]

По-друге, Закон встановив обов’язковий розрахунок реальної річної процентної ставки за формулою, визначеною у додатку до Закону. Реальна річна процентна ставка враховує не лише номінальну ставку, але й усі обов’язкові платежі позичальника, включаючи комісії та страхові внески. Це дозволяє споживачу побачити справжню вартість кредиту, а не лише рекламну номінальну ставку. Як зазначає В. М. Федосов у підручнику «Теорія фінансів», запровадження єдиної методики розрахунку реальної ставки було необхідним для забезпечення прозорості та добросовісної конкуренції на кредитному ринку.[30]

По-третє, Закон гарантує споживачу право на відмову від кредитного договору протягом 14 календарних днів з дня його укладення без пояснення причин (так званий «період охолодження», *cooling-off period*). При цьому споживач зобов’язаний повернути отримані кошти та сплатити відсотки за фактичний період користування кредитом, але жодних штрафних санкцій за дострокову відмову не передбачено. Ця норма гармонізована з відповідними положеннями Директиви ЄС 2008/48/ЄС та спрямована на захист споживачів від імпульсивних кредитних рішень.[29]

По-четверте, Закон забороняє стягнення штрафних санкцій за дострокове погашення споживчого кредиту. Позичальник має право у будь-який момент погасити кредит повністю або частково без додаткових витрат. Ця норма захищає інтереси сумлінних позичальників та стимулює дострокове повернення боргів.

По-п'яте, Закон встановлює жорсткі вимоги до реклами фінансових послуг. Реклама споживчих кредитів повинна містити достовірну інформацію, зокрема реальну річну процентну ставку, і не може вводити споживача в оману щодо умов кредитування. Заборонено рекламувати кредити як «безвідсоткові» або «безкоштовні», якщо кредитор стягує будь-які платежі. [5]

Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» від 14 грудня 2021 року № 1953-IX став наступним важливим кроком у реформуванні регулювання фінансового ринку. Головним нововведенням цього Закону стала передача функцій нагляду за небанківськими фінансовими установами – мікрофінансовими організаціями (МФО), кредитними спілками, лізинговими та факторинговими компаніями – до Національного банку України (раніше цю функцію виконувала Нацкомфінпослуг).[31]

Передача нагляду за МФО до НБУ дозволила поширити на них вищі стандарти прозорості, управління ризиками та захисту прав споживачів. Зокрема, НБУ запровадив граничні процентні ставки для МФО, обмеживши максимальну денну процентну ставку, а також посилив вимоги до розкриття інформації та оцінки кредитоспроможності позичальників.[32]

Нормативні акти Національного банку України формують другий рівень правового регулювання споживчого кредитування. Ключовим документом є Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (Постанова Правління НБУ від 30.06.2016 № 351), яке встановлює вимоги до оцінки кредитних ризиків та формування резервів під кредитні операції.[33]

НБУ також впроваджує макропруденційні інструменти для обмеження системних ризиків у сфері споживчого кредитування. Серед них: обмеження показника DSTI (Debt Service-to-Income – відношення щомісячних платежів за

усіма кредитами до щомісячного доходу позичальника), вимоги до мінімального рівня резервування за незабезпеченими споживчими кредитами, обмеження валютного кредитування фізичних осіб (запроваджене після кризи 2008–2009 років).

Важливим елементом правового регулювання є також норми, що стосуються колекторської діяльності. В Україні тривалий час діяльність колекторських компаній залишалася практично нерегульованою, що призводило до численних порушень прав позичальників. Закон «Про споживче кредитування» встановив базові правила роботи з простроченою заборгованістю: заборону погроз, залякування та застосування фізичного чи психологічного тиску; обмеження часу контактів з боржником; заборону розголошення інформації про борг третім особам. НБУ, у свою чергу, розробив етичний кодекс поведінки кредиторів та колекторських компаній при роботі з простроченою заборгованістю.

Система кредитних бюро в Україні є невід’ємним елементом інфраструктури споживчого кредитування. Правові засади функціонування кредитних бюро визначає Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» від 23 червня 2005 року № 2704-IV. Закон встановлює порядок формування, зберігання, використання та захисту кредитних історій, права суб’єктів кредитних історій та обов’язки бюро кредитних історій.[34]

В Україні діють два основних кредитних бюро: Українське бюро кредитних історій (УБКІ) та Міжнародне бюро кредитних історій (МБКІ). Як зазначає А. М. Мороз, кредитні бюро виконують ключову функцію зниження інформаційної асиметрії на кредитному ринку: вони акумулюють інформацію про кредитні зобов’язання позичальників з усіх джерел і надають кредиторам кредитні звіти, що дозволяє точніше оцінювати ризики. Розвиток системи кредитних бюро в Україні сприяв покращенню якості кредитних рішень, зниженню рівня NPL та формуванню кредитної дисципліни серед населення.[13]

Водночас дослідники кафедри банківської справи та страхування КНЕУ зазначають, що в умовах воєнного стану 2022–2023 рр. система кредитних бюро зазнала суттєвого навантаження через масові міграційні процеси та тимчасову

недоступність персональних даних. Як вказують Л. О. Примостка та І. В. Краснова, ефективне функціонування системи кредитних бюро в умовах воєнного стану вимагає запровадження спеціальних регуляторних механізмів, зокрема тимчасового пом'якшення вимог до оновлення кредитних даних та забезпечення безперервності роботи реєстрів.[14]

Кожна фізична особа має право безоплатно один раз на рік отримати свою кредитну історію та перевірити її достовірність. У разі виявлення помилок позичальник має право вимагати їх виправлення. Ця норма є важливим елементом захисту прав споживачів, оскільки помилкові відомості у кредитній історії можуть призвести до необґрунтованої відмови у кредитуванні або завищення процентної ставки.

Досвід Європейського Союзу. Правове регулювання споживчого кредитування в ЄС базується на системі директив, що встановлюють мінімальні стандарти захисту прав позичальників для всіх країн-членів. Ключовим документом є Директива 2008/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 23 квітня 2008 року про споживчі кредитні договори, яка замінила попередню Директиву 87/102/ЄЕС і суттєво підвищила рівень захисту споживачів.

Директива 2008/48/ЄС встановила кілька фундаментальних принципів регулювання споживчого кредитування: стандартизоване розкриття інформації через Стандартну європейську інформацію про споживчий кредит (SECCI); єдину формулу розрахунку Annual Percentage Rate (APR), що забезпечує порівнянність кредитних пропозицій у всіх країнах ЄС; 14-денний період охолодження з правом відмови від договору; оцінку кредитоспроможності позичальника як обов'язок кредитора (а не лише право); доступ до баз кредитних історій на недискримінаційних умовах.[29]

У жовтні 2023 року Європейський Парламент та Рада ухвалили нову Директиву 2023/2225 про споживчі кредитні договори, яка замінить Директиву 2008/48/ЄС та значно розширить сферу регулювання. Серед ключових нововведень нової Директиви: поширення регуляторних вимог на BNPL-продукти та кредити до 200 євро, які раніше були виключені з-під дії Директиви; посилення вимог до

оцінки кредитоспроможності, зокрема при онлайн-кредитуванні; обмеження на використання алгоритмів штучного інтелекту при прийнятті кредитних рішень без людського контролю; запровадження «гранично допустимої загальної вартості кредиту» для мікрокредитів та короткострокових позик; посилення вимог до цифрового маркетингу кредитних продуктів у соціальних мережах. Для України ця Директива має особливе значення, оскільки відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС Україна зобов'язалася гармонізувати своє законодавство з *acquis communautaire* ЄС, включаючи сферу захисту прав споживачів фінансових послуг.[26]

Досвід США характеризується найбільш розвиненою та розгалуженою системою регулювання споживчого кредитування у світі. Ключовим нормативним актом є Truth in Lending Act (TILA), прийнятий у 1968 році, який зобов'язує кредиторів розкривати повну інформацію про умови кредитування у стандартизованій формі. TILA запровадив поняття Annual Percentage Rate (APR) як єдиного показника вартості кредиту та встановив вимоги до змісту кредитного договору.[35]

Після фінансової кризи 2008 року у США було створено Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) – спеціалізоване федеральне агентство із захисту прав споживачів фінансових послуг. CFPB наділений широкими повноваженнями: розробка нормативних актів, нагляд за фінансовими установами, розслідування порушень, застосування санкцій та розгляд скарг споживачів. За період свого існування CFPB повернув споживачам понад 17 мільярдів доларів компенсацій за порушення їхніх прав. Fair Credit Reporting Act регулює діяльність кредитних бюро та забезпечує право споживачів на доступ до своєї кредитної історії та її виправлення. Fair Lending practices забороняють дискримінацію у кредитуванні за ознаками раси, кольору шкіри, релігії, національного походження, статі, сімейного стану чи віку.[36]

Досвід Великої Британії демонструє один із найбільш прогресивних підходів до регулювання споживчого кредитування. Financial Conduct Authority (FCA) – регулятор фінансових ринків Великої Британії – здійснює комплексний

нагляд за усіма суб'єктами споживчого кредитування, включаючи банки, МФО та BNPL-провайдерів.[37]

Знаковим рішенням FCA стало запровадження у 2015 році обмеження процентних ставок для payday loans (короткострокових мікрокредитів до зарплати): максимальна денна ставка – 0,8%, максимальна загальна вартість кредиту – 100% від суми позики (тобто позичальник не може повернути більше, ніж подвійну суму кредиту), максимальна плата за прострочення – 15 фунтів. Це рішення призвело до суттєвого скорочення кількості МФО на ринку (понад 50% компаній припинили діяльність), проте значно покращило захист вразливих позичальників. FCA також активно працює над регулюванням BNPL-сервісів, які до 2023 року залишалися поза межами регуляторного поля.[37]

Британський досвід демонструє також ефективну модель захисту споживачів через Financial Ombudsman Service (FOS) – незалежну установу, що розглядає скарги споживачів на фінансові компанії. FOS щорічно розглядає сотні тисяч скарг, приймаючи рішення, обов'язкові для фінансових установ. Послуги FOS є безоплатними для споживачів, що забезпечує реальний доступ до правового захисту навіть для малозабезпечених верств населення. Британська модель фінансового омбудсмена є одним із найуспішніших прикладів позасудового захисту прав споживачів фінансових послуг і може бути використана як орієнтир для розбудови аналогічного інституту в Україні.[38]

Порівняльний аналіз систем регулювання споживчого кредитування дозволяє виявити як спільні риси, так і суттєві відмінності між різними юрисдикціями. Спільними елементами є: вимоги до розкриття інформації, обов'язок оцінки кредитоспроможності, наявність кредитних бюро, право на дострокове погашення, механізми розгляду скарг. Відмінності проявляються у підходах до обмеження процентних ставок (жорсткі ліміти у Польщі та Великій Британії, відсутність прямих обмежень у США), у структурі регуляторних органів (єдиний регулятор у Великій Британії, множинність регуляторів у США) та у ступені захисту позичальника.

Невід’ємною складовою ефективного регулювання споживчого кредитування є захист прав споживачів фінансових послуг. Проблема інформаційної асиметрії є центральною у теоретичному обґрунтуванні необхідності захисту прав споживачів на кредитному ринку. Інформаційна асиметрія проявляється в тому, що кредитор завжди має значно більше інформації про реальну вартість кредиту, пов’язані ризики та можливі наслідки, ніж позичальник. Позичальник, особливо той, хто вперше бере кредит, часто не здатен адекватно оцінити загальну вартість кредиту, порівняти пропозиції різних кредиторів та передбачити фінансові наслідки кредитування.[39]

Механізми подолання інформаційної асиметрії включають: паспорт споживчого кредиту – стандартизований документ, що містить всю ключову інформацію про кредит у зрозумілій для споживача формі; обов’язкове розкриття реальної річної процентної ставки; порівняльні онлайн-калькулятори кредитів; заборону оманливої реклами. Як зауважує Т. О. Кізима у монографії «Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку», навіть за наявності повної інформації багато позичальників не здатні її адекватно інтерпретувати через обмежену фінансову грамотність, що підкреслює необхідність додаткових захисних механізмів.[39]

В Україні процес створення інституту фінансового омбудсмена триває майже десятиліття. У 2018 році Верховна Рада розглядала Закон «Про діяльність фінансового омбудсмена», який передбачає створення інституції для позасудового врегулювання спорів між споживачами та фінансовими установами проте так і не прийняла його. Фінансовий омбудсмен розглядатиме скарги споживачів щодо банківських послуг, страхування та інших фінансових послуг, включаючи споживче кредитування. Запровадження інституту фінансового омбудсмена має суттєво розвантажити судову систему та підвищити оперативність захисту прав споживачів.[40]

Проблема надмірної закредитованості населення є однією з найгостріших проблем споживчого кредитування, що потребує комплексного підходу до її вирішення. Надмірна закредитованість виникає, коли сукупний обсяг боргових

зобов'язань домогосподарства перевищує його здатність обслуговувати ці борги без суттєвого погіршення рівня життя. [41]

Концепція відповідального кредитування (Responsible Lending) є сучасною відповіддю на проблему надмірної закредитованості. Її сутність полягає у покладанні на кредитора обов'язку переконатися, що позичальник здатен обслуговувати борг без суттєвого погіршення свого фінансового стану. Як зазначає І. Б. Івасів у навчальному посібнику «Банківські операції», відповідальне кредитування передбачає не лише формальну перевірку кредитоспроможності, але й етичну відповідальність кредитора за наслідки кредитування.[28, 42]

Особливої актуальності концепція відповідального кредитування набула в Україні в умовах воєнного часу. Науковці кафедри банківської справи та страхування КНЕУ, зокрема Л.О. Примостка та І. В. Краснова, наголосили на необхідності перегляду стандартів оцінки кредитоспроможності позичальників з урахуванням соціально-економічних наслідків збройної агресії. На їхню думку, відповідальне кредитування в кризових умовах передбачає не лише формальну перевірку фінансових показників, а й соціальний аспект — врахування вимушеного переміщення, втрати майна та зниження платоспроможності з незалежних від позичальника причин.[11]

Принципи відповідального кредитування сформульовані у рекомендаціях ОЕСР, Світового банку та G20. Вони включають: обов'язкову оцінку здатності позичальника обслуговувати кредит; заборону нав'язування кредитних продуктів; прозоре та зрозуміле розкриття інформації; справедливу та шанобливу роботу з простроченою заборгованістю; механізми реструктуризації та списання безнадійних боргів. В Україні принципи відповідального кредитування частково імplementовані через Закон «Про споживче кредитування» та нормативні акти НБУ, проте повноцінне впровадження цієї концепції потребує подальших зусиль.

Фінансова грамотність населення є ключовим елементом захисту прав споживачів фінансових послуг. Навіть найдосконаліше законодавство не може захистити споживача, якщо він не здатен зрозуміти умови кредитного договору, оцінити реальну вартість кредиту та порівняти альтернативні пропозиції. За даними

досліджень USAID та НБУ, рівень фінансової грамотності в Україні залишається низьким: значна частина населення не розуміє різниці між номінальною та реальною процентною ставкою, не знає про існування паспорта кредиту та свої права як споживача фінансових послуг.[21]

Таким чином, система захисту прав споживачів у сфері споживчого кредитування в Україні перебуває у процесі активного формування та вдосконалення. Ключовими напрямками подальшого розвитку є: повноцінне запровадження інституту фінансового омбудсмена, імплементація нової Директиви ЄС 2023/2225, подальший розвиток макропруденційного регулювання, впровадження принципів відповідального кредитування на рівні галузевих стандартів та підвищення фінансової грамотності населення. Можна зауважити, що ефективний захист прав споживачів є не лише соціальним завданням, але й економічною необхідністю, оскільки довіра населення до фінансової системи є передумовою стабільного розвитку кредитного ринку.[26,43]

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

2.1 Кількісний аналіз стану та динаміки ринку споживчого кредитування в Україні

Споживче кредитування є одним з ключових сегментів банківського ринку, що безпосередньо відображає рівень добробуту домогосподарств, ступінь фінансової інклюзії та загальний стан національної економіки. У розвинутих країнах ЄС споживчий кредит виконує роль автоматичного стабілізатора ділового циклу: у фазі економічного спаду він підтримує поточне споживання, у фазі зростання – прискорює його. Для України з її відносно низьким рівнем кредитного проникнення (відношення споживчих кредитів до ВВП – близько 5% у 2024 році проти 12–18% у Польщі та Чехії) розвиток цього сегменту є одним із пріоритетів фінансового включення.

Водночас аналіз ринку неможливий без урахування специфічного контексту досліджуваного періоду: повномасштабне вторгнення російської федерації у лютому 2022 року кардинально змінило умови функціонування банківської системи, запровадивши нові виміри ризику – безпековий, операційний, геополітичний. Незважаючи на це, ринок споживчого кредитування продемонстрував достатньо швидке відновлення, що є свідченням його структурної стійкості. Примітка Л. О. пов'язує таку стійкість із тим, що в Україні значна частина споживчих кредитів є незабезпеченими короткостроковими позиками, менш чутливими до коливань вартості застави, ніж іпотека чи корпоративне кредитування [44].

Строкова структура кредитного портфеля є важливим аналітичним виміром, що відображає пріоритети кредитної стратегії банків та характер споживчого попиту. Відповідні дані наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Структура споживчих кредитів домашнім господарствам за строками погашення, 2021–2025 рр.

Строк погашення	2021	2022	2023	2024	2025
До 1 року, млн. грн	114 519	109 933	127 346	159 895	210 265
частка, %	53,5	58,3	64,9	67,4	71,2
Від 1 до 5 років, млн. грн	76 763	54 653	44 874	55 201	62 667
частка, %	35,8	29,0	22,9	23,3	21,2
Понад 5 років, млн. грн	22 852	24 071	23 868	22 157	22 551
частка, %	10,7	12,8	12,2	9,3	7,6
Усього, млн. грн	214 134	188 657	196 088	237 253	295 483

Джерело: складено автором за даними НБУ [45]

Аналіз таблиці 2.1 виявляє стійку та прискорювану тенденцію до «вкорочення» строковості портфеля. Частка короткострокових позик (до 1 року) зросла з 53,5% (2021) до 71,2% (2025) – приріст на 17,7 відсоткових пунктів. Причинами є: (а) з боку попиту – зростання запитів на «миттєві» незабезпечені кредити через застосунки, карти розстрочки та BNPL-продукти; (б) з боку пропозиції – свідоме обмеження банками горизонту кредитного ризику в умовах підвищеної безпекової невизначеності.

Середньострокові позики (1–5 років) скоротилися в абсолютному вираженні майже вдвічі: з 76,8 млрд грн до 62,7 млрд грн (–18,4%), а їхня частка – з 35,8% до 21,2%. Це є тривожним сигналом, оскільки саме середньострокові кредити фінансують значущі споживчі цілі: придбання автомобілів, ремонт житла, освіту, медицину. Зниження їх доступності свідчить про скорочення кредитних можливостей для середнього класу. Краснова І. В. характеризує цю тенденцію як «сегментацію ринку за горизонтом фінансового планування», коли кредит стає

доступним для дрібних поточних витрат, але все менш досяжним для значущих довгострокових цілей [46].

Частка кредитів понад 5 років залишається стабільно низькою (7,6–12,8%) і представлена переважно незабезпеченими споживчими позиками для покупки меблів та техніки, оформленими у торгових мережах. Іпотека як вид довгострокового споживчого кредитування обліковується окремо і тому не входить до наведеної статистики.

Валютна структура портфеля є критичним виміром кредитного ризику, що відображає вразливість позичальників до курсових коливань. Відповідний аналіз представлено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Валютна структура споживчих кредитів домашнім господарствам, 2021–2025 рр.

Валюта	2021	2022	2023	2024	2025
Гривня, млн. грн	205 685	181 781	189 533	231 038	289 790
частка, %	96,1	96,4	96,7	97,4	98,1
Долар США, млн. грн	7 914	6 325	6 043	5 704	5 264
частка, %	3,7	3,4	3,1	2,4	1,8
Євро, млн. грн	283	285	279	289	297
Інші валюти, млн. грн	0,25	0,27	0,23	0,22	0,13
Усього, млн. грн	214 134	188 657	196 088	237 253	295 483

Джерело: складено автором за даними НБУ [45]

Таблиця 2.2 фіксує практично повну гривнізацію споживчого кредитного портфеля: частка гривні зросла з 96,1% у 2021 до 98,1% у 2025 році. Обсяг доларових кредитів скоротився як у відносному (з 3,7% до 1,8%), так і в абсолютному вираженні (з 7,9 до 5,3 млрд грн). Ця тенденція є структурно позитивною: вона усуває ризик неплатоспроможності позичальника через девальвацію, що масово спостерігалось у 2014–2015 роках. Барановський О. І. визначає усунення відкритої валютної позиції позичальника як один із базових принципів фінансової стабільності роздрібного кредитного ринку.

Нормативне підґрунтя гривнізації – постанова НБУ від 2012 року про обмеження видачі валютних кредитів фізичним особам, яких доходи не деноміновані в іноземній валюті, – доповнюється ринковими чинниками: відсутністю попиту на валютні позики після досвіду 2008 та 2014 років. Залишкові обсяги доларових кредитів (5,3 млрд грн) являють собою переважно реструктуровані «хвости» валютних іпотек доекономічних криз. [47]

Таблиця 2.3 – Середньозважені процентні ставки за споживчими кредитами домашнім господарствам, 2021–2025 рр.

Вид / строк кредиту	2021	2022	2023	2024	2025
Ставки в національній валюті, % річних:					
Овердрафт	20,7	19,4	15,7	14,9	14,0
До 1 року	35,0	28,7	36,1	35,3	37,0
Від 1 до 5 років	30,5	33,1	30,4	28,0	27,5
Понад 5 років	16,3	19,5	18,5	24,4	27,8
Ставки в іноземній валюті, % річних:					
Овердрафт	46,5	37,2	41,4	40,7	20,8
До 1 року	3,96	2,92	7,81	6,41	6,27
Від 1 до 5 років	8,14	7,10	7,21	8,63	7,99
Понад 5 років	5,3	5,3	5,5	2,2	4,9

Джерело: складено автором за даними НБУ [45]

Не менш важливим показником є відсоткові ставки. Таблиця 2.3 виявляє кілька суперечливих тенденцій у ціноутворенні. По-перше, ставки за овердрафтом стабільно знижуються (20,7% → 14,0%) – результат загострення конкуренції у сегменті розрахункових продуктів з боку цифрових банків. По-друге, ставки за короткостроковими кредитами залишаються стабільно високими (35–37%), відображаючи відсутність цінової конкуренції у сегменті незабезпечених позик. По-третє, ставки за довгостроковими кредитами зростають (16,3% у 2021 → 27,8% у 2025) – свідчення зростання ризикової надбавки за тривалий горизонт кредитування в умовах воєнної невизначеності.

Суттєва різниця між ставками у гривні (37,0% на короткострокові) та іноземній валюті (6,3%) пояснюється диференціалом між гривневою та доларовою базовими ставками, а також вищими операційними витратами гривневого кредитування. Реальна вартість позики (APR з урахуванням усіх комісій та страховок) у продуктах МФО нерідко перевищує 100–200%, що актуалізує проблему захисту прав споживачів та необхідність запровадження максимальних ставок [48].

Таблиця 2.4 – Динаміка ключових фінансових показників банківської системи України, 2021–2025 рр.

Показник	2021	2022	2023	2024	2025
Чиста відсоткова маржа (NIM), %	7,2	8,1	10,4	9,8	9,1
Рентабельність активів (ROA), %	2,5	–4,2	4,8	5,1	4,9
Рентабельність капіталу (ROE), %	18,4	–29,8	36,2	38,1	34,5
Коефіцієнт витрат / доходів (CIR), %	58,4	61,2	42,1	39,8	41,3
Облікова ставка НБУ (к.р.п.), %	9,0	25,0	16,0	13,5	15,5

Джерело: складено автором за даними НБУ [45]

Для повноти картини важливо також розглянути вплив динаміки кредитного ринку на фінансові результати банківської системи. Дані таблиці 2.4 красномовно ілюструють фінансові наслідки воєнного шоку для банківської системи: 2022 рік позначився від'ємними показниками ROA (–4,2%) та ROE (–29,8%), що стало наслідком масштабного нарахування резервів під знецінення кредитів та операційних збитків від закриття мережі у зонах бойових дій. Парадоксально, що вже у 2023–2025 роках банки демонструють рекордну прибутковість: ROA 4,8–5,1%, ROE 34–38% – значно вище довоєнних рівнів. Це пояснюється насамперед масивним зростанням доходів від ОВДП (облігації внутрішньої державної позики), у які банки розмістили значну частину ліквідності, а також суттєвим зниженням

коефіцієнта витрат до доходів (CIR) завдяки оптимізації мереж та операційних витрат.

Чиста відсоткова маржа (NIM) зросла з 7,2% у 2021 до 10,4% у 2023 році та утримується на рівні 9,1% у 2025-му. Це є відображенням підвищення облікової ставки НБУ до 25% у 2022 році та поступового її зниження до 15,5% до кінця 2025 року: банки швидко переоцінили ставки за кредитами вгору, тоді як ставки за депозитами залишалися відносно нижчими – класичний механізм розширення процентної маржі в умовах жорсткої монетарної політики. Примостка Л. О. застерігає, що надмірно висока NIM свідчить не про ефективність банків, а про структурні вади конкуренції та надмірне перекладення монетарних ризиків на позичальників [44].

2.2 Основні учасники ринку споживчого кредитування в Україні та особливості їх діяльності

Ринок споживчого кредитування в Україні характеризується значною концентрацією та чіткою сегментацією учасників за масштабом, бізнес-моделлю та технологічним рівнем. Конкурентне середовище формується трьома принципово різними групами гравців.

До першої групи належать чотири державні системно важливі банки (ДСВБ): АТ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк» та АТ «Сенс Банк». Разом вони контролюють понад 50% ринку роздрібного кредитування, причому ПриватБанк є беззаперечним лідером із часткою понад 35% сегменту споживчих кредитів.

АТ «ПриватБанк» – найбільший роздрібний банк України за кількістю клієнтів (22+ млн активних клієнтів у 2024 р.) та обсягом депозитів фізичних осіб. Цифровий застосунок Приват24 є одним з найбільш завантажуваних фінансових додатків в Україні. У сегменті споживчого кредитування ПриватБанк пропонує

широку лінійку: кредитні ліміти на картці, «Миттєву розстрочку» та кредити готівкою. Конкурентна перевага – масштаб мережі та довіра населення, сформована протягом більш ніж 25 років присутності на ринку [49].

АТ «Сенс Банк» (колишній Альфа-Банк Україна, перейменований після націоналізації у 2022 р.) є четвертим за розміром активів серед ДСВБ. Попри складнощі трансформаційного процесу, банк зберігає активну позицію у роздрібному кредитуванні та розвиває цифрові канали. За даними звітності банку, станом на 9 місяців 2025 року кредитний портфель фізичних осіб становив близько 12,4 млрд грн.

Спільними конкурентними перевагами ДСВБ є: (а) широка мережа відділень та банкоматів (ПриватБанк – 15 000+ банкоматів); (б) державна гарантія депозитів понад стандартний рівень ФГВФО; (в) доступ до пільгових державних програм кредитування (єОселя, 5-7-9%); (г) висока довіра населення, особливо старших вікових груп. Слабкими сторонами є обмежена гнучкість кредитної стратегії через регуляторний тиск та менша маневреність у інноваційному розвитку порівняно з приватними конкурентами. Державна власність генерує агентські конфлікти між комерційними та соціальними функціями банку, що ускладнює оптимізацію кредитної стратегії [50].

До другої групи належать великі приватні та іноземні банки: АТ «Райффайзен Банк», АТ «ПУМБ», АТ «Кредобанк», АТ «ОТП Банк», АТ «Банк Кредит Дніпро» та ін. Їх сукупна частка у споживчому кредитуванні складає близько 25–30% ринку.

Ці установи активно розвивають технологічні рішення: онлайн-скоринг із рішенням за 5–10 хвилин, BNPL-продукти, партнерські програми з ритейлерами (кредитування у торгових мережах – pos-кредитування), розсрочки на покупку побутової техніки, меблів та електроніки. Їхня кредитна стратегія характеризується акцентом на цільові продукти з обмеженим ризиком нецільового використання коштів, що дозволяє знижувати рівень NPL нижче середньоринкового.

Феномен Monobank (продукт АТ «Універсал Банк», запущений у 2017 р.) заслуговує окремого розгляду, оскільки змінив парадигму роздрібного банківського

ринку України. Станом на 2025 рік Monobank обслуговує понад 8 млн активних клієнтів, утримуючи лідерство у сегменті кредитних карток та карток розстрочки. Продукт «Монобанк Кредит» дозволяє миттєво отримати кредитний ліміт до 500 000 грн без відвідування відділення. Ключові чинники успіху Monobank: (а) бездоганний UX мобільного застосунку; (б) абсолютна прозорість тарифів; (в) миттєве кредитне рішення на базі AI/ML-скорингу; (г) розвинена система кешбеку та бонусів. Краснова І. В. характеризує модель Monobank як еталон Customer Experience у вітчизняному банківському ритейлі [49].

Третю групу складають небанківські фінансові установи (НФУ) та мікрофінансові організації (МФО). В Україні налічується кілька сотень ліцензованих МФО, з яких 50–70 мають суттєву ринкову присутність. Найбільші гравці: Moneyveo, CreditKasa, MyCredit, Viva Money, Fingo та ін.

Бізнес-модель МФО базується на трьох принципах: миттєве рішення (2–5 хвилин), мінімальні вимоги до документів (лише паспорт та ПІН), цілодобовий доступ онлайн. Ця зручність обходиться дорого: ставки МФО у перерахунку на річних (APR) нерідко складають 200–500%. Незважаючи на це, МФО займають стійку ринкову нішу – обслуговування позичальників з «тонкою» кредитною історією (thin-file), нестандартним графіком доходів або гострою потребою в ліквідності. Барановський О. І. застерігає, що надмірна поширеність надвисоковартісного кредиту МФО підриває фінансову стабільність домогосподарств та формує системний ризик для кредитного ринку [52].

Порівняльну характеристику основних груп учасників ринку споживчого кредитування наведено у таблиці 2.5. Аналіз підтверджує, що різні групи учасників займають чітко визначені ринкові ніші. Банки лідирують за охопленням, але поступаються за швидкістю сервісу та цифровим рівнем. Цифрові банки (насамперед Monobank) демонструють найнижчий рівень NPL (5–8%) завдяки прогресивним скоринговим моделям та коротшому горизонту кредитування. МФО утримують нішу «кредит останньої миті» попри надвисокі ставки – їх клієнти або не мають доступу до банківських продуктів, або потребують позики у неробочий час, коли банківські служби недоступні. Нікітін А.В. зазначає, що сегментація

ринку за принципом «ціна–швидкість–вимоги» є стійкою і не зникне зі зростанням цифровізації, оскільки відображає об'єктивну різноманітність потреб позичальників [60].

Таблиця 2.5 – Порівняльна характеристика груп учасників ринку споживчого кредитування в Україні (2025 р.)

Критерій	Звичайні банки	Цифрові банки	МФО / фінтех
Частка ринку спожив. кредиту, %	~75–85%	~10–15%	~5–10%
Середня ставка, % річних	28–38%	20–36%	100–500%
Швидкість рішення	1 год. – 1 день	2–10 хв.	2–5 хв.
Онлайн-канал	Розвинений	100% цифровий	100% цифровий
Рівень NPL, %	15–29%	5–8%	20–30%
Регуляторне навантаження	Повне	Повне	Обмежене
BNPL/розстрочка	Активно	Активно	Обмежено

Джерело: складено автором за даними НБУ [45] та відкритими джерелами

Важливим конкурентним параметром є рівень технологічної зрілості учасників. Якщо у 2018–2019 роках цифровий банкінг асоціювався виключно з Monobank, то у 2024–2025 роках повноцінні мобільні застосунки з онлайн-кредитуванням мають ПриватБанк (Приват24), Ощадбанк (Ощад24/7), Райффайзен Банк (Raiffeisen Online) та більшість великих гравців. Конкуренція у сфері UX та цифрових можливостей стає ключовим полем битви за роздрібного клієнта, відтісняючи традиційну мережеву перевагу на другий план.

Таблиця 2.6 демонструє критичну регіональну асиметрію: три провідні регіони (Київська агломерація, Дніпропетровська та Львівська область) у сукупності акумулюють понад 72% усього обсягу споживчих кредитів. Київська агломерація є безумовним лідером – 163,6 млрд грн, або понад 55% ринку. Показова деталь: у Дніпропетровській області частка споживчих кредитів у загальному кредитному портфелі є найвищою (90,4%), що свідчить про домінування роздрібного сегменту над корпоративним.

На протилежному полюсі – регіони з активними бойовими діями або тимчасово окуповані: Луганська (279,6 млн грн), Херсонська (924,7 млн грн),

Донецька (2 120,2 млн грн). Кредитний ринок у цих регіонах є фактично недієздатним, що означає фінансову ексклюзивність мільйонів людей. Проблема регіональної концентрації є не лише ринковою, а й соціальною: вона відображає та поглиблює розрив у рівні добробуту між регіонами. У дослідженнях USAID та Світового банку відзначається, що відновлення кредитного ринку у постраждалих регіонах є невід'ємною умовою їх економічної реінтеграції [46].

Таблиця 2.6 – Регіональна структура споживчого кредитування в Україні (за даними НБУ, 2025 р.)

Регіони	Усього	Споживчі кредити	Частка споживчих, %
Київська та м. Київ	194 950	163 608	0,84
Дніпропетровська	35 864	32 430	0,90
Львівська	21 809	16 605	0,76
Одеська	13 652	10 169	0,74
Харківська	10 261	8 602	0,84
Вінницька	9 301	6 576	0,71
Полтавська	8 954	7 474	0,83
Івано-Франківська	7 677	5 040	0,66
Хмельницька	7 374	5 587	0,76
Волинська	6 703	4 170	0,62
Черкаська	6 694	5 197	0,78
Рівненська	6 606	4 176	0,63
Житомирська	6 536	4 833	0,74
Закарпатська	5 723	4 074	0,71
Запорізька	5 690	4 713	0,83
Чернігівська	5 268	3 416	0,65
Миколаївська	5 201	4 397	0,85
Кіровоградська	5 017	4 258	0,85
Чернівецька	4 451	3 078	0,69
Тернопільська	4 323	2 840	0,66
Сумська	4 231	3 255	0,77
Донецька	2 453	2 120	0,86
Херсонська	1 144	925	0,81
Луганська	368	280	0,76

Джерело: складено автором за даними НБУ [45]

2.3. Ключові проблеми розвитку ринку споживчого кредитування в Україні

Попри позитивну динаміку відновлення, ринок споживчого кредитування України залишається обтяженим рядом системних проблем. Їх аналіз є необхідною передумовою для розроблення обґрунтованих рекомендацій щодо перспектив розвитку ринку. Виокремимо шість ключових проблемних вузлів.

Проблема 1. Хронічно високий рівень непрацюючих кредитів

Рівень NPL у 23,9% (2025 р.) є одним з найвищих серед країн — кандидатів на членство в ЄС. Для порівняння: у Польщі цей показник складає близько 4%, у Румунії – 2,5%, у Болгарії – 5,6%. Структура NPL є несприятливою: значна частка відноситься до Stage 3 за МСФЗ 9 (фактично безнадійні кредити), покриття яких провізіями перевищує 80–90%, тобто їх очікувана відновна вартість мінімальна. Динаміку NPL у розрізі груп банків наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка рівня NPL за групами учасників ринку споживчого кредитування, 2021–2025 рр. (% , оцінка)

Група банків / показник	2021	2022	2023	2024	2025
Банківська система загалом, %	27,9	36,8	37,0	31,4	23,9
Держ. СВБУ (оцінка), %	32–36	42–46	43–47	37–41	28–32
Приватні банки (оцінка), %	18–22	26–30	26–28	21–24	15–18
Цифрові банки (оцінка), %	5–7	8–10	7–9	5–7	4–6
Покриття NPL провізіями, %	93,2	96,1	95,4	94,8	93,6

Джерело: складено автором за даними НБУ [45]

Як свідчать дані таблиці 2.7, найвищий рівень NPL характерний для державних системно важливих банків (28–47% у різні роки), що пояснюється як

більш консервативним підходом до визнання простроченої заборгованості, так і наявністю значного «спадкового» NPL з докризових і довоєнних портфелів. Натомість цифрові банки (Monobank та подібні) утримують NPL на рівні 4–10%, що є наслідком: (а) повністю цифрового скорингу без людського фактору; (б) переважання коротких кредитів (до 1 року); (в) відносно молодого портфеля без накопиченого спадкового проблемного боргу. Показник покриття NPL провізіями у 93–96% означає, що банківська система сформувала майже повне резервне покриття проблемних активів, а значить, реальний вплив NPL на капітал є відносно обмеженим.

Нормалізація NPL блокується кількома системними проблемами: (а) неефективністю процедур примусового виконання судових рішень – виконавче провадження в Україні займає в середньому 2–4 роки; (б) мораторіями на стягнення у зонах бойових дій; (в) відсутністю ефективного механізму продажу портфелів NPL колекторам (ринок NPL-транзакцій практично не функціонує); (г) недостатністю інституту особистого банкрутства фізичних осіб. Закон про банкрутство фізичних осіб (прийнятий у 2018 р.) так і не запрацював у повній мірі через недосконалість підзаконних актів. Можна стверджувати, що реформа процедур стягнення є умовою *sine qua non* для зниження NPL до рівня, прийнятного для активного відновлення кредитування [53].

Проблема 2. Надмірна вартість кредитних ресурсів та «боргові пастки»

Середня ставка за короткостроковими споживчими кредитами у гривні у 2025 році становить 37,0% річних. З урахуванням обов'язкового страхування, комісій за обслуговування та штрафних санкцій, реальна вартість позики (APR) у банківських продуктах досягає 45–60%, а в продуктах МФО – 200–500%. Для порівняння: у Польщі максимальна ставка за споживчим кредитом обмежена законодавчо на рівні 8% річних (не рахуючи допустимих комісій).

Висока вартість кредиту, з одного боку, є об'єктивним відображенням ризику та вартості фондування в умовах підвищеної інфляції та облікової ставки НБУ. З іншого – вона є структурним бар'єром для доступу до кредиту широких верств населення та каталізатором формування «боргових пасток»: позичальник, не маючи

можливості погасити дорогий кредит, рефінансує його новим, збільшуючи загальне боргове навантаження. За оцінками НБУ, частка домогосподарств із загальним рівнем боргового навантаження (DSTI) понад 50% доходу зростала у 2022–2023 роках. Барановський О. І. характеризує дорогий кредит як структурний бар'єр для розвитку середнього класу та основний каталізатор формування «боргових пасток» у соціально вразливих верствах населення [52].

Зниження вартості споживчого кредиту можливе лише через комплекс заходів: зниження облікової ставки НБУ у міру стабілізації інфляції, посилення конкуренції між кредиторами через розвиток Open Banking і порівняльних платформ, запровадження законодавчого обмеження APR для МФО (максимальна ставка), а також розширення доступу до державних програм пільгового кредитування. У ЄС аналогічна проблема вирішена через директивно встановлену максимальну ставку (CCD II), яку Україна має імплементувати в рамках євроінтеграційного курсу [26].

Проблема 3. Недостатній розвиток кредитної інфраструктури

Ефективне кредитування неможливе без розвиненої інформаційної інфраструктури: кредитних реєстрів, бюро кредитних історій, міжбанківського обміну даними. В Україні функціонують три основних бюро кредитних історій – УБКИ (Українське бюро кредитних історій), ПКБ (Перше кредитне бюро) та МКБ (Міжнародне кредитне бюро). Проте система залишається фрагментованою: бюро не обмінюються даними між собою, охоплення бази є неповним (особливо щодо ВПО та осіб без кредитної історії), а якість даних часто застаріла. У результаті банк може бачити лише 60–70% реального боргового профілю клієнта, що призводить до систематичного заниження оцінки кредитного ризику.

Відсутність єдиного реєстру кредитних зобов'язань позичальника унеможливорює адекватну оцінку сукупного DSTI, оскільки банк бачить лише зобов'язання клієнта перед собою, але не знає про кредити в інших установах. Міщенко вказує, що розрив у інформаційній інфраструктурі є одним з ключових чинників підвищеного рівня кредитного ризику в Україні порівняно з країнами ЄС [56]. У країнах ЄС проблема вирішена через обов'язковий обмін даними між усіма

кредиторами в рамках єдиної бази – реєстру кредитних зобов'язань при центральному банку. В Україні Кредитний реєстр НБУ охоплює лише банки, не включаючи МФО, ломбарди та інших небанківських кредиторів. Розширення реєстру на всіх кредиторів є необхідним кроком для забезпечення повної картини боргового навантаження позичальника. [54]

Проблема 4. Слабкий захист прав споживачів фінансових послуг

Закон України «Про споживче кредитування» (2016 р.) закріплює базові механізми захисту: право на дострокове погашення без штрафів (понад 1 рік дії договору), право на «охолодження» (відмова від кредиту протягом 14 днів), обов'язкове розкриття APR у стандартній формі. Проте практика правозастосування залишається недостатньою. Частина кредиторів, особливо у сегменті МФО, обходить вимоги щодо розкриття APR шляхом структурування продукту як «комісії за послугу», а не відсоткової ставки, що фактично приховує реальну вартість позики. [5]

За даними НБУ, у 2024 році надійшло понад 15 тисяч скарг від споживачів фінансових послуг, з яких близько 40% стосувалися непрозорого ціноутворення, агресивних методів стягнення та прихованих комісій. ЕВА у своєму звіті про вплив фінтех на ринок споживчого кредиту зазначає, що цифровізація кредитування ускладнює розуміння споживачами реальної вартості та умов позики, що вимагає посилення регуляторних вимог до передоговірного розкриття інформації [55]. Директива ЄС 2023/2225 (CCD II) запровадила принцип «знай свого клієнта» у нове вимірі: кредитор зобов'язаний не лише оцінити платоспроможність, а й переконатися, що продукт відповідає потребам та фінансовому стану позичальника [26].

Особливою проблемою є агресивна практика стягнення боргів з боку частини МФО і колекторів: телефонні дзвінки у нічний час, психологічний тиск, погрози – явища, задокументовані НБУ у щорічних звітах про захист прав споживачів. Закон України про колекторну діяльність (набрав чинності у 2021 р.) частково вирішив проблему, встановивши часові обмеження та заборони на окремі методи стягнення, проте правозастосування залишається непослідовним. Міщенко

наголошує, що підвищення фінансової грамотності населення поряд зі зміцненням регуляторного захисту є взаємодоповнюючими, але не взаємозамінними механізмами [56].

Проблема 5. Цифровий розрив та нерівний доступ до кредиту

Цифровізація кредитних послуг, попри колосальні переваги для міського технологічно грамотного населення, поглиблює розрив у доступі між різними соціальними групами. Особи старшого віку, мешканці сільської місцевості та малих міст, внутрішньо переміщені особи без стабільного підключення до інтернету – все це категорії, для яких цифровий банківський канал є недостатньо доступним. За даними Держстату, у 2023 році лише 62% домогосподарств мали доступ до інтернету, а серед осіб старших 60 років цей показник є ще нижчим.

Частковим рішенням є агентська модель фінансових послуг: укладання договорів про кредит через Укрпошту, ЦНАП (центри надання адміністративних послуг) або мережу терміналів з ідентифікацією через BankID. НБУ розвиває цю модель у рамках Стратегії фінансової інклюзії, однак масштаб її впровадження поки є недостатнім для суттєвого скорочення цифрового розриву. Для подолання цифрового розриву є необхідність державних інвестицій у цифрову інфраструктуру в малих містах та сільській місцевості – передумовою, без якої суто ринкові механізми не здатні забезпечити рівний доступ до фінансових послуг [58].

Проблема 6. Регуляторний арбітраж між банками та МФО

Банки та МФО, надаючи фактично однорідні продукти (мікрокредити терміном до 1 року на суму до 30–50 тис. грн), підпадають під принципово різні регуляторні режими. Банки – під повноцінний пруденційний нагляд НБУ: вимоги до капіталу, обов'язкові резерви, нормативи ліквідності, обмеження концентрації ризиків. МФО – під значно ліберальніший режим, що не передбачає вимог до капіталу та обов'язкового резервування. Це формує регуляторний арбітраж, за якого МФО мають структурну конкурентну перевагу у вартості залучення та гнучкості кредитної стратегії, тоді як споживачі їхніх продуктів позбавлені рівня захисту, доступного клієнтам банків. Поліщук Є.А., Примостка Л. О. та Лавренюк В. В. характеризують цей дисбаланс як «регуляторну диспропорцію» і закликають до

впровадження принципу «однаковий продукт – однакові правила» для всіх учасників ринку [50].

Реформа регулювання небанківського кредитного ринку, ініційована НБУ у 2023–2024 роках, передбачає поступове підвищення вимог до МФО: мінімальний капітал, вимоги до системи управління ризиками та корпоративного управління, обмеження APR. Проте повна гармонізація регуляторних режимів є тривалим процесом, що потребує законодавчих змін і залежить від політичної волі [49]. ЕВА у звіті про цифрові платформи у банківському секторі наголошує, що «технологічна нейтральність» регулювання – однакові правила для однакових фінансових функцій незалежно від типу ліцензії – є ключовим принципом стійкого цифрового кредитного ринку. [50]

2.4 Перспективи розвитку споживчого кредитування в Україні

Глобальна трансформація споживчого кредитування характеризується переходом від банку як єдиного постачальника кредитного продукту до банку як учасника цифрової екосистеми, де кредит вбудовано безпосередньо у процес покупки. Ключовим проявом цього переходу є модель «Buy Now, Pay Later» (BNPL – «купуй зараз, плати потім») та концепція банківських маркетплейсів. За даними ЕВА та Світового банку, глобальний обсяг BNPL-транзакцій у 2024 році перевищив 450 млрд дол. США, а прогноз на 2028 рік складає 700 млрд дол. [50,59]

Сутнісна особливість BNPL-моделі – розрив між традиційною логікою кредитних відносин: позичальник не сплачує відсотків (якщо виконує графік платежів), а кредитор заробляє не на відсотковій маржі, а на торговій комісії від мерчанта (merchant fee) у розмірі 2–6% від суми транзакції. Банк або платформа фінансує ритейлера в момент продажу, беручи на себе кредитний ризик покупця. Дохід від штрафних санкцій за прострочення та відсоткових продуктів для

лояльних клієнтів є додатковим, але не основним. Ця модель монетизації через мерчанта перетворює кредитора у сервісного посередника торгівлі [60].

Шведська компанія Klarna, заснована у 2005 році, є найбільшою у світі BNPL-платформою: 150+ млн активних користувачів у 45+ країнах, 500 000+ партнерів-ритейлерів. Ключова конкурентна перевага – власний торговий маркетплейс Klarna Shopping App, де покупець бачить товар, порівнює ціни в різних магазинах та обирає спосіб оплати (зараз, через 30 днів, або 3–4 рівних платежі). Таким чином, Klarna перетворилася з фінтех-платіжника на торгово-фінансовий екосистем, де фінансування є лише одним зі шарів цінності поряд з агрегацією товарів, пошуком та персоналізацією [61].

Клінічну ілюстрацію синергії між маркетплейсом та BNPL надає Amazon у США та Індії. В США партнерство з Affirm дозволило вбудувати BNPL-опцію безпосередньо у checkout Amazon – найбільшого у світі маркетплейсу. Скоринговий алгоритм Affirm використовує транзакційні дані Amazon (що купує клієнт, як часто, на яку суму), що забезпечує значно вищу точність оцінки ризику порівняно з традиційними кредитними бюро. В Індії Amazon запустив власний продукт «Amazon Pay Later», орієнтований на низькоохоплений банківськими послугами сегмент: безвідсоткова відстрочка на 1–3 місяці, схвалення за 30 секунд на основі transactional scoring [62,63].

Revolut – британський необанк з 45+ млн клієнтів – обрав модель «post-purchase BNPL»: клієнт вже після факту оплати карткою може в застосунку розбити транзакцію на 3 рівні платежі. Це найпростіший для впровадження варіант BNPL, оскільки не потребує інтеграції з конкретним ритейлером та доступний для будь-якої оплати карткою. Саме таку модель вивчають та впроваджують українські банки, зокрема Monobank у 2022–2023 роках [64].

Порівняльну характеристику провідних BNPL-платформ та маркетплейсів наведено у таблиці 2.8. Аналіз таблиці 2.8 виявляє системні закономірності успішних BNPL-моделей. По-перше, наявність власного маркетплейсу є критичним чинником масштабування: Klarna, Amazon та Kaspi.kz – єдині лідери, які мають повну вертикальну інтеграцію «маркетплейс + платіж + кредит». По-друге, власні

AI/ML-скорингові моделі на базі транзакційних даних дозволяють суттєво знизити NPL (2–4% у лідерів проти 5–7% у Monobank, що ще формує свою базу транзакційних даних). По-третє, розбіжність у регуляторних режимах (CCD II у ЄС проти менш жорсткого регулювання в інших юрисдикціях) визначає конкурентні умови на відповідних ринках.

Таблиця 2.8 – Порівняльна характеристика провідних BNPL-платформ та фінансових маркетплейсів (2024–2025 pp.)

Показник	Klarna (Швеція)	Affirm (США)	Amazon Pay Later	Kaspi.kz (Казахстан)	Monobank (Україна)
Рік запуску BNPL	2005	2012	2021	2016	2022
Активних користувачів, млн	150+	17+	10+	14+	8+
Ставка для клієнта	0% (до 30 днів)	0–36% APR	0% (до 90 днів)	0–30% APR	від 1,5%/міс.
Комісія мерчанту	3–6%	2–5%	2–4%	3–5%	2–3%
Власний маркетплейс	Так (Klarna App)	Частково	Так (Amazon)	Так (Kaspi Shop)	Розвивається
Рівень NPL, %	2–3	3–5	2–4	3–4	5–7
Скорингова модель	AI/ML (власна)	FICO + AI	Транзакційний	Поведінковий AI	BKI + AI
Регуляторний режим	CCD II (ЄС)	CFPB (США)	RBI (Індія)	НБК	НБУ

Джерело: складено автором за матеріалами офіційних сайтів Klarna [61], Kaspi.kz [65], НБК [66]

Для України з її 40+ млн населенням (до початку воєнних міграцій) та зростаючим проникненням смартфонів (85%+ серед осіб до 45 років) умови для розвитку BNPL-ринку є сприятливими. Головним стримуючим фактором є відсутність власного великого маркетплейсу з фінансовою інфраструктурою — ніша, яку намагаються зайняти Rozetka (частка якої в e-commerce близько 30%), Prom та АТБ-Маркет.

Вважаю, за доцільне виокремити досвід Казахстану: Kaspi.kz та Halyk Bank як суперекосистеми. [65,67] Казахстан є безумовним регіональним лідером у побудові банківських суперекосистем та найбільш релевантним прикладом для України з огляду на структурну схожість: постсоціалістична ринкова економіка з

доходом на душу населення, порівнянним з Україною (до 2022 р.), висока концентрація банківського сектору, молоде технологічно грамотне населення та значний неохоплений потенціал фінансової інклюзії на старті цифрової трансформації.

Kaspi.kz, заснований у 2003 р. як традиційний комерційний банк, у 2016–2018 рр. здійснив радикальну стратегічну трансформацію. Відправна точка – усвідомлення того, що в конкуренції за роздрібного клієнта виграє той, хто контролює «точку входу» у фінансові відносини. Цією точкою входу стала щоденна транзакція: оплата комунальних послуг, поповнення телефону, купівля в інтернет-магазині. Kaspi вбудував фінансову послугу у ці транзакції, а не навпаки. Результат: станом на 2025 рік застосунок Kaspi.kz встановлено на 90%+ смартфонів Казахстану, кількість активних клієнтів перевищує 14 млн при населенні 20 млн. Компанія торгується на Лондонській фондовій біржі з капіталізацією понад 20 млрд доларів США.

Архітектура Kaspi.kz побудована навколо трьох взаємопосилюючих вертикалей – «три мушкетери» відповідно до власної термінології компанії. Перша вертикаль – Payments: Kaspi Pay обслуговує 60%+ платіжного ринку Казахстану (платежі між фізичними особами, комунальні послуги, штрафи, поповнення телефону). Друга вертикаль – Marketplace: Kaspi Shop є лідером казахстанського e-commerce з часткою понад 40%. Третя вертикаль – Fintech: Kaspi Finance пропонує продукти BNPL («Покупка в розстрочку»), споживчі та бізнес-кредити, депозити та страхування. Синергія вертикалей полягає у тому, що транзакційні дані Payments і Marketplace живлять скоринг Fintech, кредитний ліміт Fintech збільшує обіг Marketplace, а обіг Marketplace генерує нові транзакції для Payments.

Модель монетизації BNPL Kaspi є ілюстративною. Покупець у Kaspi Shop бачить поруч з ціною варіанти оплати: «3 990 тенге × 6 місяців – 0%». Нульова ставка для покупця покривається ритейлером у формі дисконту 3–5% від суми транзакції. Kaspi отримує: (а) миттєву комісію від мерчанта; (б) плату за використання торговельного майданчика; (в) відсотки від позичальників, що допустили прострочення. Завдяки власному маркетплейсу Kaspi має унікальне

джерело даних для скорингу: повна транзакційна поведінка позичальника – що купує, де, як часто, яка сума – забезпечує точність кредитного рішення, недосяжну традиційному банку без маркетплейсу. За даними офіційного сайту Kaspi, впровадження BNPL збільшило конверсію на маркетплейсі на 25–35% та середній чек – на 40–60% [65].

Halyk Bank – другий за розміром банк Казахстану, що утримує близько 30% ринку роздрібних кредитів за даними НБК – обрав альтернативний шлях побудови екосистеми: через M&A та партнерства. Власний мобільний банк Homebank, придбані страхові та медичні сервіси, інтеграція з телекомунікаційними компаніями – все це складає екосистему Halyk. Модель демонструє, що суперекосистема не обов'язково вимагає побудови власного маркетплейсу з нуля: консолідація суміжних сервісів через придбання є рівно альтернативним шляхом. [66,67]

Уроки казахстанського досвіду для України зводяться до наступних стратегічних висновків. Перший: конкурентна перевага у цифровому споживчому кредитуванні визначається доступом до транзакційних даних, а не розміром балансу – значить, небанківський маркетплейс або ритейлер може стати кредитором краще за традиційний банк. Другий: «замкнений цикл» (маркетплейс + платіж + кредит в одному застосунку) генерує ефект залежності, недосяжний для окремих продуктів. Третій: домінування однієї платформи у критичній платіжній інфраструктурі є системним ризиком, що обмежує конкуренцію та потребує антимонопольного реагування.

Управління кредитним портфелем та запобігання «борговій ямі». Зростання BNPL та «вбудованого» кредитування породжує нову управлінську дилему: як забезпечити прибутковість кредитного портфеля, одночасно захищаючи клієнтів від надмірного боргового навантаження? Це питання є не лише регуляторним, а й бізнес-критичним: клієнт із «борговою ямою» генерує збитки через списання, не повертається за повторним кредитом і поширює негативні відгуки, руйнуючи репутацію платформи.

Центральним інструментом контролю боргового навантаження є коефіцієнт обслуговування боргу – DSTI (Debt Service to Income ratio). Він визначається як відношення сукупних щомісячних платежів позичальника за всіма діючими борговими зобов'язаннями (включно з новим кредитом, що розглядається) до верифікованого щомісячного доходу:

$$DSTI = (\text{Сукупні щомісячні платежі за боргами} / \text{Щомісячний дохід}) \times 100\%$$

НБУ рекомендує обмеження DSTI на рівні 50% для незабезпечених споживчих кредитів. МВФ у своїх звітах про фінансову стабільність рекомендує аналогічний поріг для країн, що розвиваються, – 40–50%, з можливістю підвищення до 60% для позичальників з документально підтвердженим стабільним доходом [45]. Сценарний розрахунок DSTI наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Розрахунок DSTI та кредитне рішення за різних сценаріїв боргового навантаження позичальника

Параметр / Сценарій	Консервативний	Помірний	Агресивний	Ліміт НБУ
Чистий щомісячний дохід, грн	25 000	25 000	25 000	—
Наявні платежі за діючими кредитами, грн	2 000	3 500	4 000	—
Щомісячний платіж за новим кредитом, грн	3 000	5 500	9 000	—
Сукупний DSTI, %	20,0%	36,0%	52,0%	50%
Залишок доходу після платежів, грн	20 000	16 000	12 000	—
Рішення банку	Схвалення ✓	Схвалення ✓	Відмова ✗	—

Джерело: складено автором на основі рекомендацій НБУ [45] та IMF Global Financial Stability Report [68]

Як ілюструє таблиця 2.9, при ідентичному рівні доходу (25 000 грн/міс.) характер кредитного рішення принципово залежить від розміру наявних зобов'язань та нового платежу. Консервативний сценарій (DSTI = 20,0%) та помірний (36,0%) відповідають прийнятному рівню боргового навантаження. Агресивний сценарій (DSTI = 52,0%) перевищує рекомендований ліміт: позичальнику залишається лише 12 000 грн на місяць для всіх інших витрат

(харчування, комунальні, транспорт), що є недостатнім і створює ризик дефолту при будь-якому несподіваному витраті.

Практичне застосування DSTI-обмежень стикається з двома технічними проблемами. Перша – верифікація доходу: офіційна довідка про доходи не відображає тіньових надходжень, що є масовим явищем в Україні. Точнішою альтернативою є поведінковий аналіз транзакцій на рахунку за 6–12 місяців – підхід, який вже використовують провідні цифрові банки. Друга проблема – консолідація зобов'язань: без єдиного реєстру кредитних зобов'язань або повного міжбюро обміну, банк знає лише «свої» зобов'язання клієнта. Саме цю прогалину покриває Open Banking – механізм обміну фінансовими даними з дозволу клієнта, запровадження якого передбачено Концепцією НБУ до 2027 року [69,70].

Скорингові моделі нового покоління суттєво розширюють набір факторів оцінки. На відміну від класичних FICO-моделей, що спираються на кредитну історію та поточні зобов'язання, сучасні AI/ML-скоринги включають: (а) патерни витрат (структура споживання, регулярність поповнення рахунку, наявність комунальних платежів); (б) поведінкові дані застосунку (частота входу, регулярність моніторингу балансу); (в) геолокаційну активність; (г) транзакційний профіль на маркетплейсі. Kaspi.kz, Monobank та провідні МФО вже використовують такі моделі, що дозволяє приймати рішення за менш ніж хвилину та коректно оцінювати позичальників без кредитної історії (thin-file borrowers) [65].

З точки зору банківської маржинальності модель BNPL виглядає менш прибутковою, ніж традиційне кредитування: відсутність відсоткової ставки для клієнта означає відмову від основного джерела доходу стандартного кредиту. Проте комплексна оцінка показує більш складну картину. Торгова комісія від мерчанта (3–5%) формує стабільний, передбачуваний потік доходу, який не залежить від ризику дефолту. BNPL-портфелі демонструють суттєво нижчий рівень NPL порівняно з традиційними незабезпеченими кредитами: 2–4% у зрілих платформ проти 20–25% у незабезпечених банківських кредитів. Причин кілька: короткий строк (менше часу для погіршення ситуації), малі суми (менший стимул до стратегічного дефолту), «схвальний» психологічний контекст покупки. Крім того, клієнт BNPL-

платформи є «прогрітим» лідом для крос-продажів: кредитна карта, страхування, преміальний кредит на більшу суму – все це генерує вищу маржу на вже залученому клієнті [60].

Балансування між прибутковістю та захистом клієнта досягається через такі механізми. Динамічне управління лімітом передбачає мінімальний стартовий ліміт з поступовим підвищенням у міру накопичення позитивної кредитної поведінки. Автоматичне заморожування активується при появі сигналів фінансового стресу: прострочення, різке зниження оборотів рахунку, збільшення кількості знімів готівки. Персоналізований PFM (Personal Finance Management) у застосунку надає клієнту аналітику витрат, прогнози балансу та нагадування про платежі – це знижує дефолти через «забудькуватість». Примостка Л. О. наголошує, що відповідальне кредитування є не антагоністом прибутковості, а її довгостроковою умовою: лояльний клієнт без надмірного боргу генерує більший lifetime value, ніж перекредитований позичальник [44].

Синтезуючи проведений аналіз, можна виокремити п'ять стратегічних напрямів розвитку ринку споживчого кредитування в Україні на горизонті 2025–2030 років, узагальнених у таблиці 2.10.

Першим і найбільш масштабним напрямом є цифровізація та розвиток BNPL-маркетплейсів. В умовах зростання частки e-commerce (за оцінками, близько 15–18% роздрібного товарообороту в Україні у 2024 р.) та підвищення проникнення смартфонів, цифровий канал стає домінуючим у споживчому кредитуванні. Banki, ритейлери та фінтех-стартапи конкурують за право стати «точкою входу» у фінансові відносини з клієнтом. Ключовим інфраструктурним чинником є впровадження Open Banking: стандартизовані API обміну даними дозволяють новим гравцям (маркетплейсам, телекомунікаційним компаніям) пропонувати кредитні продукти на базі власних транзакційних даних, посилюючи конкуренцію та знижуючи ставки. [46,71]

Таблиця 2.10 – Стратегічні напрями розвитку ринку споживчого кредитування в Україні до 2030 р.

Напрямок	Конкретні заходи	Очікуваний результат
1. Цифровізація та BNPL-маркетплейси	Розвиток open banking API, ліцензування BNPL-операторів, стимулювання партнерств банк–ритейлер	Зростання охоплення споживчим кредитом на 15–20%; зниження операційних витрат банків
2. Управління боргом (DSTI/AI-скоринг)	Обов'язкове застосування $DSTI \leq 50\%$, єдиний реєстр кредитних зобов'язань, поведінковий скоринг	Зниження рівня NPL до 12–15% до 2028 р.; зменшення частки «боргових пасток»
3. Відновлення постраждалих регіонів	Програми пільгового кредитування (аналог «Оселя»), механізм часткового гарантування ризику (PCG)	Зростання кредитного портфеля у 10–12 найменш охоплених регіонах на 30–40%
4. Євроінтеграційна гармонізація	Імплементація CCD II, PSD3, стандартів захисту прав споживачів ЄС; уніфікація розрахунку APR	Підвищення довіри населення до кредитних продуктів; залучення іноземних інвесторів
5. Розвиток кредитної інфраструктури	Об'єднання БКІ у єдину платформу НБУ, інтеграція з держреєстрами, мобільні банківські рішення	Підвищення якості скорингу; зниження вартості залучення нових клієнтів на 25–30%

Джерело: розроблено автором

Другим напрямом є управління боргом через обов'язкове DSTI та AI-скоринг. НБУ вже рекомендує $DSTI \leq 50\%$ як стандарт відповідального кредитування, проте ця вимога не є обов'язковою нормою для всіх кредиторів. Переведення рекомендації у пруденційний норматив, а також запровадження єдиного реєстру кредитних зобов'язань є необхідними для системного зниження NPL та захисту від «боргових пасток». [53]

Третій напрям – відновлення кредитування в деокупованих та постраждалих регіонах – набере актуальності після припинення активної фази воєнних дій. Повернення ВПО, відновлення зруйнованої інфраструктури та споживчої активності відкриє значний незадоволений попит на кредит у Херсонській, Луганській, Донецькій та інших регіонах. Релевантними інструментами є: програми пільгового кредитування відновлення (аналог «єОселя» у споживчому сегменті), механізм часткового гарантування ризику (partial credit guarantee) через Фонд розвитку підприємництва, мобільні банківські рішення для малих міст [72].

Четвертий напрям – євроінтеграційна гармонізація – є імперативом в умовах кандидатського статусу України. Директива ЄС 2023/2225 (CCD II) встановлює новий стандарт регулювання споживчого кредиту, що охоплює, зокрема, BNPL-продукти та цифрове кредитування. ЕВА акцентує на необхідності стандартизації методики розрахунку APR, вимог до переддоговірного розкриття інформації та запровадження обов'язкової оцінки кредитоспроможності для всіх кредиторів [26].

П'ятий напрям – розвиток кредитної інфраструктури – є горизонтальним: без нього ефективність інших напрямів обмежена. Об'єднання кредитних бюро в єдиний реєстр кредитних зобов'язань при НБУ, інтеграція з державними реєстрами (ДРФО, реєстр нерухомості, реєстр юридичних осіб), запровадження open banking API за стандартами PSD3 ЄС – ці заходи знизять інформаційну асиметрію між кредиторами та позичальниками, підвищать якість скорингу та зроблять ринок більш конкурентним та ефективним [57].

Реалізація означених стратегічних напрямів потребує скоординованих зусиль регулятора (НБУ), банківського сектору, небанківських кредиторів, фінтех-спільноти та держави. Проте саме поєднання цифрової трансформації з посиленням захисту споживачів та розвитком кредитної інфраструктури є тим балансом, що дозволить ринку споживчого кредитування виконувати свою ключову функцію – підтримки добробуту та споживчої активності домогосподарств – у відповідності до найкращих міжнародних стандартів.

ВИСНОВКИ

У даній кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні засади споживчого кредитування та встановлено, що споживчий кредит є складною, багатоаспектною економічною категорією, яка перебуває на перетині фінансів, банківської справи, макроекономіки та поведінкової економіки. На основі систематизації підходів різних науковців запропоновано уточнене визначення: споживче кредитування – це система економічних відносин між кредиторами (банками, небанківськими фінансовими установами, фінтех-компаніями) і фізичними особами щодо надання грошових коштів або відстрочки платежу на умовах поверненості, строковості та платності з метою задоволення споживчих потреб позичальника, що здійснюється із застосуванням як традиційних, так і цифрових каналів та технологій. Визначено, що споживче кредитування виконує перерозподільну, стимулюючу функцію, функцію згладжування споживання, соціальну та контрольну функції, кожна з яких має як позитивні, так і потенційно негативні прояви.

Проаналізовано класифікацію споживчих кредитів за цільовим призначенням, строками, способом забезпечення, способом надання та суб'єктним складом. Встановлено, що розвиток фінансових технологій у XXI столітті суттєво трансформував ринок споживчого кредитування, породивши нові інноваційні форми – POS-кредитування, BNPL (Buy Now Pay Later), цифрове кредитування через мобільні застосунки, P2P-кредитування та embedded lending. Ці інновації підвищують доступність кредитних ресурсів, прискорюють кредитний процес та покращують клієнтський досвід, однак водночас створюють нові ризики та регуляторні виклики.

Досліджено систему нормативно-правового регулювання споживчого кредитування в Україні, основу якої складають Закон України «Про споживче кредитування» (2016 р.), Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» (2021 р.) та нормативні акти НБУ. Встановлено, що чинне законодавство імплементує ключові принципи Директиви ЄС 2008/48/ЄС, зокрема: обов'язкове

розкриття реальної річної процентної ставки, 14-денний «період охолодження», заборону штрафів за дострокове погашення. Проведено порівняльний аналіз з досвідом ЄС, США та Великої Британії, що дозволило ідентифікувати ключові орієнтири для подальшого реформування регулювання в Україні, насамперед у контексті імплементації Директиви ЄС 2023/2225 (CCD II).

Здійснено кількісний аналіз стану та динаміки ринку споживчого кредитування в Україні. Встановлено, що ринок продемонстрував значну стійкість та здатність до відновлення після початку повномасштабного вторгнення у 2022 році: за 2022–2025 роки загальний обсяг споживчих кредитів зріс із 178,1 до майже 300 млрд грн. Частка споживчих кредитів у ВВП залишається на рівні близько 5%, що суттєво поступається показникам країн ЄС (12–18%), свідчаючи про значний незадоволений потенціал ринку. Виявлено критичну регіональну асиметрію: три провідні регіони (Київська агломерація, Дніпропетровська та Львівська область) акумулюють понад 72% обсягу ринку.

Проаналізовано основних учасників ринку споживчого кредитування в Україні. Встановлено, що банки зберігають домінуючу роль (понад 80% портфеля), однак частка небанківських кредиторів і фінтех-компаній невпинно зростає. Цифрові банки на чолі з monobank демонструють найкращі показники якості портфеля (NPL 4–10%), що пояснюється повністю автоматизованим скорингом на основі машинного навчання та переважанням коротких кредитів. Водночас МФО характеризуються надмірно високими процентними ставками (APR 200–500%), що є соціально та регуляторно неприйнятним.

Виявлено та систематизовано шість ключових проблем розвитку ринку споживчого кредитування в Україні: хронічно високий рівень непрацюючих кредитів (NPL 23,9% у 2025 р.); надмірна вартість кредитних ресурсів та «боргові пастки» (середня ставка 37,0% річних, реальний APR у МФО до 500%); недостатній розвиток кредитної інфраструктури (фрагментованість кредитних бюро, відсутність єдиного реєстру зобов'язань); слабкий захист прав споживачів фінансових послуг; цифровий розрив та нерівний доступ до кредиту (охоплення інтернетом лише 62% домогосподарств); регуляторний арбітраж між банками та

МФО. Нормалізацію NPL блокує неефективність процедур примусового виконання судових рішень, відсутність ефективного механізму продажу NPL-портфелів та недостатній розвиток інституту особистого банкрутства фізичних осіб.

На основі аналізу зарубіжного досвіду визначено перспективні напрями розвитку ринку. Детально розглянуто модель BNPL-маркетплейсів на прикладі Klarna (Швеція) та Affirm (США), а також казахстанський досвід Kaspi.kz як суперекосистеми («маркетплейс + платіж + кредит»). Встановлено, що конкурентна перевага у цифровому споживчому кредитуванні визначається насамперед доступом до транзакційних даних, а не розміром балансу. Ключовим інструментом контролю боргового навантаження є коефіцієнт DSTI (Debt Service to Income ratio), обмеження якого на рівні 50% рекомендується НБУ та підтримується МВФ.

Розроблено п'ять стратегічних напрямів розвитку ринку споживчого кредитування України на горизонті 2025–2030 років: (1) цифровізація та BNPL-маркетплейси – розвиток Open Banking API, ліцензування BNPL-операторів, стимулювання партнерств банк-ритейлер; (2) управління боргом через обов'язкове застосування $DSTI \leq 50\%$, запровадження єдиного реєстру кредитних зобов'язань та AI-скорингу; (3) відновлення кредитування у постраждалих регіонах – програми пільгового кредитування та механізм часткового гарантування ризику (PCG); (4) євроінтеграційна гармонізація – повноцінна імплементація Директиви 2023/2225 (CCD II) та стандартів захисту прав споживачів ЄС; (5) розвиток кредитної інфраструктури – об'єднання бюро кредитних історій у єдину платформу НБУ та впровадження Open Banking за стандартами PSD3 ЄС. Реалізація цих напрямів дозволить знизити рівень NPL до 12–15% до 2028 року, розширити кредитне охоплення на 15–20% та підвищити довіру населення до фінансової системи.

Таким чином, розвиток ринку споживчого кредитування в Україні потребує скоординованих зусиль регулятора, банківського сектору, небанківських кредиторів та держави. Поєднання цифрової трансформації з посиленням захисту споживачів та розвитком кредитної інфраструктури є тим балансом, що дозволить ринку споживчого кредитування розвиватися в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Smith A. Wealth of Nations. bnpublishing.com, 2006. 1000 p.
2. Ricardo D. Works and correspondence. Cambridge, England : Cambridge University Press for the Royal Economic Society, 1951.
3. Mishkin F. S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. 12th ed. Pearson, 2018. 736 p. (дата звернення: 22.04.2026).
4. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development. Harvard University Press, 1934. 255 p. (дата звернення: 22.04.2026).
5. Про споживче кредитування : Закон України від 15.11.2016 № 1734-VIII : станом на 1 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text> (дата звернення: 22.04.2026).
6. Ковальчук А. Т. Банки. Кредит. Фінанси : законодавчо-прав. вимір. Київ : Парлам. вид-во, 2004. 259 с. (дата звернення: 22.04.2026).
7. Савлук М.І. Гроші та кредит. Підручник / М.І.Савлук, А.М.Мороз, І.М.Лазепко/ 6-е видання, перероблене та доповнене.-Київ,КНЕУ,2011.-592с (дата звернення: 22.04.2026).
8. Івасів Б.С. Гроші та кредит: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2008. 528 с
9. Міщенко В.І. Банківські операції: підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'ян-ська, О.Г. Коренєва. –2-ге вид., перероб. і доп. –Київ: Знання, 2007. –796 с.12.Мороз С.В. Основні аспекти кредитування на сучасному етапі / С.В. Мороз, В.О. Мейш // *Економічні науки*. –2020. –№5. –С.116-125. (дата звернення: 22.04.2026).
10. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник. 3-тє вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2012. 338 с. (дата звернення: 22.04.2026).
11. Примостка Л. О., Краснова І. В., Лавренюк В. В. та ін. Управління банківськими ризиками : підручник. Київ : КНЕУ, 2018. URL:

<https://www.scribd.com/document/666012389/Управління-Банківськими-Ризиками-Примостка-Л-О> (дата звернення: 22.04.2026).

12. Stiglitz J. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. 1981. 410 p.

13. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. та ін. Банківські операції : підручник / за заг. ред. А. М. Мороза. 3-тє вид., переробл. і доповн. Київ : КНЕУ, 2008. 603 с. (дата звернення: 22.04.2026).

14. Примостка Л. О., Краснова І. В., Лавренюк В. В. та ін. Фінансовий бізнес: інновації, фінтех, регулювання : міжнар. колект. монографія / за заг. ред. Л. О. Примостки. Київ : КНЕУ, 2022. 375 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/items/finteh2022> (дата звернення: 22.04.2026).

15. Герасимович А. М., Кіндрацька Л. М., Кривов'яз Т. В. та ін. Облік і аудит у банках : підручник / за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. Київ : КНЕУ, 2004. 536 с. (дата звернення: 22.04.2026).

16. І. Теорія життєвого циклу та її характеристика. *StudFiles*. URL: <https://studfile.net/preview/13409135/> (дата звернення: 22.04.2026).

17. Примостка Л. О., Дибя М. І., Краснова І. В. та ін. Банківська система України: інституційні зміни та інновації : колективна монографія. Київ : КНЕУ, 2015. 435 с. (дата звернення: 22.04.2026).

18. Стрільчук Ю. І. Сучасний стан банківського кредитування населення в Україні. Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. КНЕУ. 2016. Вип. 2. С. 144–156. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/items/1cc0d4ef-50f9-4960-b16c-0d74166c78c8> (дата звернення: 22.04.2026).

19. Міщенко В. І. Грошово-кредитна політика в Україні : монографія. Київ : Знання, 2008. 431 с.

20. Мороз А. М. Кредитний менеджмент: навч. посіб. / А. М. Мороз, Р. І. Шевченко, І. В. Дубик. – К.: КНЕУ, 2009. – 399 с.

21. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 22.04.2026).

22. Класифікація споживчого кредиту. *Освіта.UA*. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/20401/> (дата звернення: 22.04.2026).
23. Коваленко В. В. Банківське регулювання і нагляд: методологія та практика : монографія / за ред. В. В. Коваленко. Одеса : Атлант, 2013. 491 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2891/1/> (дата звернення: 22.04.2026).
24. Дія.Бізнес. *Дія* Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/finance/handbook/scho-take-finteh-fintech> (дата звернення: 22.04.2026).
25. Грабович І. Оцінювання маркетингової діяльності банків України в умовах цифровізації. *Економіка та суспільство*. 2024. № 67. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4796> (дата звернення: 22.04.2026).
26. Directive - EU - 2023/2225 - EN - CCD2 - EUR-Lex. *EUR-Lex – Access to European Union law – choose your language*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2023/2225/oj/eng> (date of access: 22.04.2026).
27. Кредити в Україні. *FINGRAMOTA*. URL: <https://fingramota.com.ua/kredyty-v-ukraini-povnyi-hid> (дата звернення: 22.04.2026).
28. Івасів Б. С. Банківські операції : навчальний посібник. Тернопіль : Карт-бланш, 2005. 350 с. (дата звернення: 22.04.2026).
29. Директива Європейського Парламенту та Ради 2008/48/ЕС від 23.04.2008 про договори споживчого кредиту. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32008L0048> (дата звернення: 23.04.2026).
30. Теорія фінансів: підручник / Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін.; за заг. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576с.
31. Про фінансові послуги та фінансові компанії : Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX : станом на 1 січ. 2026 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

32. Про затвердження Положення про порядок нагляду на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами : Постанова Нац. банку України від 29.12.2023 № 202 : станом на 1 січ. 2025 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0202500-23#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

33. Постанова Правління Національного банку України від 30 червня 2016 року № 351 "Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями". Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_30062016_351 (дата звернення: 23.04.2026).

34. Про організацію формування та обігу кредитних історій : Закон України від 23.06.2005 № 2704-IV : станом на 1 січ. 2024 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2704-15#Text> (дата звернення: 05.06.2026).

35. Contributors to Wikimedia projects. Truth in Lending Act - Wikipedia. *Wikipedia, the free encyclopedia.*
URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Truth_in_Lending_Act (date of access: 23.04.2026).

36. Contributors to Wikimedia projects. Consumer Financial Protection Bureau - Wikipedia. *Wikipedia, the free encyclopedia.*
URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Consumer_Financial_Protection_Bureau (date of access: 23.04.2026).

37. Financial Conduct Authority. *FCA*. URL: <https://www.fca.org.uk/> (date of access: 23.04.2026).

38. Financial Ombudsman Service: our homepage. *Financial Ombudsman*. URL: <https://www.financial-ombudsman.org.uk/> (date of access: 23.04.2026).

39. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку : монографія. Київ : Знання, 2010. 431 с.

40. Проект Закону про установу фінансового омбудсмена. *Офіційний портал Верховної Ради України.*
URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63512 (дата звернення: 23.04.2026).

41. Yudina S., Sinelna A., Nazarchuk L. FEATURES OF POPULATION LOAN IN UKRAINE. *Scientific Notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. Series: Economy and Management*. 2019. Т. 5, № 69. URL: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-22> (дата звернення: 23.04.2026).

42. Колонка Ольги Лобайчук "Концепція відповідального кредитування – чому важливо встановити дієве регулювання у сфері споживчих позик". Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/kolonka-olgi-lobaychuk-kontseptsiya-vidpovidalnogo-kredituvannya--chomu-vajливо-vstanoviti-diyeve-regulyuvannya-u-sferi-spojivchih-pozik> (дата звернення: 23.04.2026).

43. Shvayko M., Mykysha A. CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE. 63. 2022. № 63. С. 145–155. URL: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2022-63-14> (дата звернення: 23.04.2026).

44. Примостка Л. О., Карчева І. Я. та ін. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі : монографія / за заг. та наук. ред. Л. О. Примостки. Київ : КНЕУ, 2017. 384 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/items/119d7e30-d438-48d3-abf0-25925b67602f> (дата звернення: 23.04.2026).

45. Національний банк України. Статистика кредитування домашніх господарств. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial> (дата звернення: 23.04.2026).

46. Краснова І., Циганова Н. Розвиток банківського бізнесу на екологічних засадах. *Modeling the development of the economic systems*. 2025. № 1. С. 411–421. URL: <https://doi.org/10.31891/mdes/2025-15-53> (дата звернення: 23.04.2026).

47. Про внесення змін до Положення про валютний контроль : Постанова Нац. банку України від 07.06.2012 № 224 : станом на 7 лют. 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1023-12#Text> (дата звернення: 23.04.2026).

48. Статистика ставок кредитів онлайн в МФО України. *МІНФІН*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/credit/micro/> (дата звернення: 23.04.2026).

49. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність. Червень 2024 р. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2024-roku> (дата звернення: 23.04.2026).

50. Примостка Л. О., Поліщук Є. А., Лавренюк В. В. та ін. Трансформація фінансової екосистеми у повоєнному відновленні України на засадах резильєнтності та сталого розвитку : монографія / за заг. ред. Л. О. Примостки. Київ : КНЕУ, 2025. URL: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific-projects/nauk_proj_trans_ecosystem_vidnov/ (дата звернення: 23.04.2026).

51. Коваленко В. В. Фінансова безпека банків в умовах воєнного стану. *Фінансовий простір*. 2022. №4. С. 81–93. URL: <http://fpnpu.cibs.ubs.edu.ua/article/view/272736> (дата звернення: 23.04.2026).

52. БАРАНОВСЬКИЙ О. ЧИННИКИ І ЗАГРОЗИ БОРГОВІЙ БЕЗПЕЦИ. *Світ фінансів*. 2026. С. 8–23. URL: <https://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1890> (дата звернення: 23.04.2026).

53. Лавренюк В. В., Краснова І. В. Метрики цифрової зрілості іноземних банків в Україні. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2025. № 2. С. 286–293. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2025-16-36>. (дата звернення: 23.04.2026).

54. Національний банк України. Запроваджено онлайн-сервіс з надання інформації з Кредитного реєстру Національного банку для фізичних осіб – позичальників банків. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zaprovadjeno-onlayn-servis-z-nadannya-informatsiyi-z-kreditnogo-reyestru-natsionalnogo-banku-dlya-fizichnih-osib--pozichalnikov-bankiv> (дата звернення: 23.04.2026).

55. European Banking Authority (EBA). EBA REPORT ON THE IMPACT OF FINTECH ON PAYMENT INSTITUTIONS' AND E-MONEY INSTITUTIONS' BUSINESS MODELS: EBA, 2019. URL: <https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/documents/10180/2551996/32ff1cbb-a6c3-4a01-94f2->

[4d129386fa0a/EBA%20thematic%20report%20on%20the%20impact%20of%20FinTech%20on%20PIs%27%20and%20EMIs%27%20business%20models.pdf](https://www.fintechreport.com/4d129386fa0a/EBA%20thematic%20report%20on%20the%20impact%20of%20FinTech%20on%20PIs%27%20and%20EMIs%27%20business%20models.pdf) (date of access: 24.04.2026).

56. Міщенко В. І., Науменкова С. В., Міщенко С. В. Управління операційними ризиками в платіжних системах. *Економічний простір*. 2023. №183. С. 79–87. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/183-13> (дата звернення: 23.04.2026).

57. Охрименко І. Б. Споживче кредитування: значення і перспективи розвитку в Україні. *Вчені записки КНЕУ*. 2015. № 17. С. 189–196. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstreams/b43ba99a-8edc-4a7f-9a1e-bell79932046/download> (дата звернення: 24.04.2026).

58. Лавренюк В. В., Стрільчук Ю. І. Глобальні тренди та виклики цифрової трансформації фінансової екосистеми. *Вчені записки КНЕУ*. 2025. № 39(2). С. 263–273. DOI: http://doi.org/10.33111/vz_kneu.39.25.02.22.152.158. (дата звернення: 24.04.2026).

59. World Bank Group. Digital Financial Services and Financial Inclusion in Emerging Markets. Washington, DC : World Bank, 2023. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion> (date of access: 24.04.2026).

60. Нікітін А. В. Маркетинг у банку : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2001. 170 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstreams/47b9a021-0eea-4521-af2a-e8ce61b738bc/download> (дата звернення: 24.04.2026).

61. Klarna Bank AB. Офіційний сайт. Розділ “About Klarna” та “Business”. URL: <https://www.klarna.com/international/about-us/> (date of access: 24.04.2026).

62. Buy Now, Pay Monthly | Affordable monthly payments. *Amazon Payment Services*. URL: <https://paymentservices.amazon.com/buy-now-pay-later> (date of access: 24.04.2026).

63. Affirm | Pay over time with flexible payment plans and no fees. *Affirm | Pay over time with flexible payment plans and no fees*. URL: <https://www.affirm.com/> (date of access: 24.04.2026).

64. Revolut. URL: <https://www.revolut.com/> (date of access: 24.04.2026).

65. Kaspi.kz. Офіційний сайт. Розділ “Інвесторам” та “Про компанію”. URL: <https://kaspi.kz/kz> (дата звернення: 24.04.2026).
66. Національний банк Казахстану. Статистика банківського сектору Республіки Казахстан. Офіційний сайт НБК. URL: <https://nationalbank.kz/en> (дата звернення: 24.04.2026).
67. Halyk Bank. *Halyk Bank*. URL: <https://halykbank.kz/kz> (date of access: 24.04.2026).
68. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report: Safeguarding Financial Stability amid High Inflation and Geopolitical Risks. Washington, DC : IMF, 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR> (date of access: 24.04.2026).
69. Debt-to-Income (DTI) Ratio: What's Good and How to Calculate It. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/dti.asp> (date of access: 24.04.2026).
70. Національний банк України. Оновлена Стратегія розвитку фінансового сектору України: збереження стабільності, залучення інвестицій та євроінтеграція. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/onovlena-strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-zberejennya-stabilnosti-zaluchennya-investitsiy-ta-yevrointegratsiya> (дата звернення: 24.04.2026).
71. Національний банк України. Концепція розвитку відкритого банкінгу в Україні. 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-zatverdiv-kontseptsuyu-rozvitku-vidkritogo-bankingu> (дата звернення: 24.04.2026).
72. Білоус А. Особливості функціонування сегменту банківського кредитування в Україні в умовах воєнного стану. *Grail of Science*. 2026. № 62. С. 728–740. DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.20.02.2026.077>. (дата звернення: 24.04.2026).