

*ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування*

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
док.екон.наук., професор
_____ Володимир СИБІРЦЕВ
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
на тему:
«Банківське кредитування суб'єктів підприємництва»

Виконав: здобувач вищої освіти 2 курсу,
групи ФС-22М ОПП «Фінанси, банківська
справа та страхування» спеціальності 072
«Фінанси, банківська справа та страхування»
_____ **Давидов Владислав Ігорович**
« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи: кандидат економічних
наук, доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
_____ **Подплетний Валерій**
Володимирович
« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент: кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
маркетингу та економічної кібернетики
Центральноукраїнського національного
технічного університету
_____ **Ніколаєв Ігор Володимирович**

м. Кропивницький

Завідувачу кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Сибірцеву В.В.

здобувача вищої освіти економічного
факультету групи ФС-22М

(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»)

Давидова Владислава Ігоровича

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим
(магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Банківське кредитування
суб'єктів підприємництва».

«30» червня 2023 р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

(підпис) к.е.н., доцент **Подплетній Валерій Володимирович**

«30» червня 2023 р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

(підпис) док. екон. наук, професор **Сибірцев Володимир Васильович**

«30» червня 2023 р.

Центральноукраїнський національний технічний університет
Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Ступінь вищої освіти магістр
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри
Володимир СИБІРЦЕВ

« 04 » вересня 2023 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Давидову Владиславу Ігоровичу

(прізвище та ініціали)

1. Тема роботи «Банківське кредитування суб'єктів підприємництва»

(назва)

1. Керівник роботи Подплетній В.В., к.е.н., доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи: дослідити сутність механізму кредитування та аналізу його в АТ КБ «ПриватБанк», запропонувати напрями активізації кредитування та шляхи удосконалення механізму кредитування юридичних осіб. Дослідити сутність банківського кредитування, а також його механізму; дослідити класифікацію банківських кредитів; дослідити фінансово-економічний стан АТ КБ «ПриватБанк»; проаналізувати механізм кредитування клієнтів банку; визначити кредитоспроможність позичальника – юридичної особи; дослідити кредитну діяльність АТ КБ «ПриватБанк»; визначити напрями вдосконалення програм корпоративного кредитування; дослідити формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку.

Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Подплетній В.В.		
2	Подплетній В.В.		
3	Подплетній В.В.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження	жовтень 2023 р.	
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи	жовтень 2023 р.	
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків	листопад 2023 р. листопад 2023 р. листопад 2023 р. грудень 2023 р.	
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику	грудень 2023 р.	
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	грудень 2023 р.	
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність	грудень 2023 р. – січень 2024 р.	
7.	Відгук керівника	грудень 2023 р. – січень 2024 р.	
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновок-виписки, опубліковані статті).	грудень 2023 р. – січень 2024 р.	
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту	січень 2024 р.	
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри.	січень 2024 р.	
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК	січень 2024 р.	
12.	Захист роботи	січень 2024 р.	

Дата видачі завдання:

« 04 » вересня 2023 р.

Подплетний В.В.

(підпис керівника)

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

« 04 » вересня 2023 р.

Давидов В.І.

(підпис здобувача)

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Давидов В.І. Банківське кредитування суб'єктів підприємництва. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2023.

У роботі визначені теоретичні аспекти банківського кредитування. Досліджено сутність та характеристика банківського кредитування; види, форми кредитів, класифікаційні ознаки кредитів, механізм кредитування в комерційному банку.

Здійснено аналіз банківського механізму кредитування суб'єктів підприємництва. Проаналізовано абсолютні та відносні показники фінансової діяльності АТ КБ «ПриватБанк», досліджено процес надання, супроводження та погашення кредиту. Здійснено оцінку фінансового стану позичальника – юридичної особи. Проаналізовано кредитний портфель АТ КБ «ПриватБанк» в розрізі різних форм та видів кредитів господарюючим суб'єктам.

Запропоновано напрями підвищення ефективності банківського кредитування в Україні. Досліджені напрями вдосконалення корпоративного сегменту кредитування банком, а також заходи щодо формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку. Доведено необхідність впровадження заходів стосовно вдосконалення корпоративних кредитних програм досліджуваного банку з метою збільшення прибутку банку та зменшення кредитного ризику.

Ключові слова: банк, кредити, кредитні операції, кредитоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність підприємства відсотковий ризик і ризик ліквідності, кредитний та ринковий ризики, кредитний портфель, механізм кредитування.

ABSTRACT

Davydov V.I. Bank lending of business entities. - Manuscript.

Final qualification work on degree of the second (master's) level of higher education in the specialty 072 «Finance, banking and insurance». – Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytsky, 2023.

Theoretical aspects of bank lending are defined in the work. The essence and characteristics of bank lending were studied; types, forms of loans, classification features of loans, lending mechanism in a commercial bank.

An analysis of the banking mechanism of lending to business entities was carried out. The absolute and relative indicators of the financial activity of JSC CB "PrivatBank" were analyzed, the process of granting, monitoring and repaying the loan was studied. An assessment of the financial condition of the borrower - a legal entity was carried out. The credit portfolio of JSC CB "PrivatBank" was analyzed in terms of various forms and types of loans to business entities.

Directions for improving the efficiency of bank lending in Ukraine are proposed. The areas of improvement of the corporate segment of lending by the bank, as well as measures for the formation of the optimal credit portfolio of a commercial bank, were studied. The need to implement measures to improve the corporate credit programs of the bank under study in order to increase the bank's profit and reduce credit risk has **been proven.**

Keywords: bank, loans, credit operations, creditworthiness, financial stability, enterprise liquidity, interest rate risk and liquidity risk, credit and market risks, credit portfolio, lending mechanism.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	8
1.1. Сутність та характеристика банківського кредитування	8
1.2. Організаційне та інформаційне забезпечення формування та реалізації кредитної політики в банку	12
1.3. Механізм кредитування в комерційному банку	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	25
2.1. Організаційно-економічна характеристика комерційного банку	25
2.2. Особливості механізму кредитування суб'єктів підприємництва	37
2.3. Комплексний аналіз кредитоспроможності позичальника – суб'єкта підприємництва	47
2.4. Аналіз кредитного портфелю даного комерційного банку	57
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ	75
3.1. Заходи щодо вдосконалення корпоративного сегменту кредитування у АТ КБ «Приватбанк»	75
3.2. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку	84
ВИСНОВКИ	97
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	102
ДОДАТКИ	111

ВСТУП

Актуальність теми. Якісне кредитне забезпечення суб'єктів господарювання є дієвим способом виходу економіки із кризи. Економіка країни й досі перебуває в тому стані, коли її розвиток гальмується відсутністю чітко визначених, пріоритетних програм розвитку підприємництва, у тому числі програм розвитку за допомогою кредиту. Посилення ролі кредитних відносин як засобу стимулювання розвитку виробництва проявляється в різних аспектах. Кредит є обов'язковою умовою розширеного відтворення, важливою складовою діяльності державних, акціонерних та приватних підприємств, надійним інструментом, який опосередковує процес виробництва і реалізації продукції. Кредит сприяє науково-технічному прогресу, є джерелом капітальних вкладень, виступає інструментом стимулювання виробництва.

Кредит сприяє зміцненню господарської діяльності підприємств, оскільки він є необхідною умовою кругообігу виробничих фондів і фондів обігу. В умовах розширеного відтворення кредит надає можливість безперервно здійснювати процес обігу і, отже, сприяє виробництву і реалізації продукції.

Завдяки кредитним відносинам немає потреб обов'язкового накопичення власних коштів і відбувається більш швидке залучення ресурсів у господарський оборот за рахунок економії часу при закупівлі сировини, матеріалів тощо. Таким чином, сприяючи безперервності відтворювального процесу на підприємстві, кредит поряд з тим є фактором його прискорення. Звичайно, кредит не може прямо вплинути на скорочення часу виробництва товарів, він має свої об'єктивні межі, зумовлені факторами неекономічного характеру, зокрема технологією виробництва. Його вплив на прискорення процесу відтворення реалізується за рахунок скорочення часу, що витрачається на зміну функціональних форм продукту, що, в кінцевому випадку, збільшує швидкість обороту фондів.

Кредит завдяки його стимуляційним характеристикам виступає як фактор прискорення відтворювального процесу. Необхідність повернення взятих у

тимчасове користування коштів примушує підприємство вживати заходи до підвищення ефективності виробництва і, отже, прискорення відтворювального процесу.

Разом з тим, трансформаційні ринкові зрушення висувають нові вимоги до розвитку адекватних форм кредитування суб'єктів господарювання. Кредитні відносини між суб'єктами господарювання в цих умовах набувають певної специфіки. Оскільки трансформаційний період відрізняється від розвиненої ринкової економіки, тому вкрай важливо розкрити його своєрідність, визначити місце та роль банківського кредиту в процесі забезпечення кредитними ресурсами суб'єктів господарювання. Досвід розвинених країн беззаперечно свідчить, що розробка теорії кредитного забезпечення суб'єктів господарювання й кредитних відносин між ними потребує обґрунтування методичних підходів щодо розкриття кредитних відносин як системного явища в напрямку підвищення ефективності євроінтеграційних економічних процесів в Україні.

Розробці наукових засад банківської діяльності, кредиту та кредитних відносин присвячені роботи вітчизняних вчених-економістів В.Г. Андрійчука, В.М. Алексійчука, В.Д. Базилевича, В.А. Борисової, З.М. Васильченко, О.Д. Вовчак, В.В. Гончаренка, О.Є. Гудзь, І.С. Гуцала, М.Я. Дем'яненка, О.В. Дзюблюка, О.Т. Євтуха, В.Д. Лагутіна, П.А. Лайка, Ю.О. Лупенка, І.О. Лютого, М.Й. Маліка, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Л.В. Молдаван, К.В. Павлюк, Д.В. Полозенка, П.Т. Саблука, М.І. Савлука, Т.С. Смовженко, Г.М. Терещенко, М.М. Федорова, Л.М. Худолій, А.В. Чупіса, А.А. Чухна та інші.

Поряд з цим у сучасній вітчизняній літературі відсутні праці, в яких цілісно розглядаються банківські механізми кредитування з власною інфраструктурою та їх роль у розвитку економіки. Актуальність і недостатнє наукове опрацювання питань сучасних банківських механізмів кредитування корпоративного сектору визначили вибір теми, мету, завдання і доцільність проведення дослідження.

Мета і завдання дослідження. На основі проведеного дослідження сутності

механізму кредитування та аналізу його в АТ КБ «ПриватБанк», запропонувати напрями активізації кредитування та шляхи удосконалення механізму кредитування юридичних осіб.

Реалізація даної мети зумовила необхідність постановки та вирішення таких завдань, як:

- дослідження сутності та характеристика банківського кредитування, а також його механізму;
- класифікація банківських кредитів;
- загальна характеристика діяльності АТ КБ «ПриватБанк»;
- аналіз механізму кредитування клієнтів банку;
- оцінка кредитоспроможності позичальника – юридичної особи;
- аналіз кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк»;
- визначення напрямів вдосконалення програм корпоративного кредитування;
- формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку.

Об’єктом магістерського дослідження є сукупність економічних відносин пов’язаних з наданням кредитів юридичним особам

Предметом дослідження є механізм здійснення кредитування юридичних осіб АТ КБ «ПриватБанк».

Методи дослідження. Методичну та теоретичну основу роботи складають розробки українських та зарубіжних науковців, законодавчі та нормативні акти Верховної Ради України, дані Держкомстату України, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, Національного банку України, наукові публікації та інформаційно-аналітичні матеріали з всесвітньої мережі Internet та літературні джерела, що стосуються питань механізмів кредитування підприємств, конкретно-економічні методи - економічного і статистичного аналізу, групування, аналітичного порівняння та інші. Інформаційну основу складають звітні та поточні матеріали НБУ та банку за 2016 – 2022 роки, дані періодичного друку,

інші джерела інформації.

Наукова цінність дипломної роботи. У дослідженні отримано нові обґрунтовані результати, що стосуються формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку, які в сукупності вирішують важливе наукове завдання вдосконалення механізму кредитування юридичних осіб та оцінка його впливу на розвиток економіки України. Також запропоновано низку заходів стосовно вдосконалення корпоративних кредитних програм досліджуваного банку з метою збільшення прибутку банку та зменшення прийнятого кредитного ризику.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що реалізація розроблених пропозицій щодо удосконалення банківських механізмів кредитування юридичних осіб дасть змогу підвищити ефективність кредитування як на макро-, так і на мікрорівні. Рекомендації з кредитування юридичних осіб можуть застосовуватись у практичній діяльності комерційних банків; рекомендації і висновки, що випливають з результатів дослідження, можуть бути застосовані при вирішенні проблем формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку в умовах ризиковості.

Апробація результатів дослідження. Наукові положення основних результатів дослідження та їх практичне застосування обговорювались на X Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки» (16 листопада 2023 р).

Публікації. Основні положення роботи викладені у 2 наукових публікаціях обсягом 8 сторінок друкованого тексту.

Обсяг та структура випускної кваліфікаційної роботи. Логіка та методика дослідження обумовили структуру роботи, яка складається з трьох розділів, вступу та висновків, викладених на 111 сторінках, списку використаних джерел з 79 найменувань, 1 додатку, 26 таблиць на 26 сторінках, 13 рисунків на 13 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Сутність та характеристика банківського кредитування

Кредит є однією з найважливіших категорій економічної теорії. Виникнувши в період розпаду первіснообщинного ладу, він постійно розвивався і пристосовувався до нових економічних умов, розширюючи сферу свого функціонування. Поступово він став виражати постійні зв'язки між учасниками процесу відтворення.

Кредит – категорія історична. Він, як і будь-які інші суспільні відносини, має свою історію. Вона існувала в усіх суспільно-економічних формаціях і досягла найвищого рівня розвитку в умовах ринкових відносин. Кредит у сучасній економіці настільки ж реальний, як і обмін результатами суспільної праці.

Щодо сутності кредиту в різні періоди історії висловлювалися різні точки зору.

Давньогрецький філософ Арістотель, засуджуючи лихварство як один із факторів розпаду античного суспільства, виходив із протиставлення грошей у їхній природній ролі, для якої вони були створені, та неприродній ролі, яку вони відіграють у лихварстві [31]. Арістотель писав: «... Адже вони (гроші) виникли для обміну товарів, тоді як процент робить з грошей нові гроші. ... Відсоток — це гроші з грошей, так що з усіх галузей придбання це найбільше проти природи» [14].

По-іншому тлумачив сутність кредиту англійський економіст Дж. Ло в так званій теорії формування капіталу. На думку цього вченого, кредиту належить найважливіша роль у розвитку економіки і він займає самостійне місце від відтворювального процесу [12]. Дж. Ло вважав, що банки є

творцями капіталу, а кредит здатний створювати багатство та капітал.

Згодом, із розвитком кредитної системи капіталізму та утворенням акціонерних товариств, англійський економіст Г. Маклеод почав розвивати ідеї Дж. Лоу. Він вважав, що гроші і кредит є багатством, оскільки вони мають купівельну спроможність. Якщо кредит приносить прибуток, то він є, за Г. Маклеодом, «продуктивним капіталом», а банки, оскільки вони створюють кредит, є «кредитними фабриками» [14].

На початку 20 століття теоретиками і послідовниками теорії капіталоутворення стали такі відомі економісти, як І. Шумпетер, А. Ган та інші. Вони вважали, що рушійною силою виробництва і основою постійного економічного зростання є інфляційний (здатний до необмеженого розширення) кредит. Ця теорія отримала назву «експансіоністської теорії кредиту». І. Шумпетер і А. Ган визначальною в економіці вважали не сферу виробництва, а сферу обігу. Їх головна помилка – виправдання інфляції та кредитної експансії в країні [12].

Дж. Кейнс вважав, що рівень позичкового процента залежить від кількості грошей в обігу. У його пізніших поглядах можна побачити такі положення: «гроші впливають на позичковий відсоток, відсоток впливає на інвестиції, інвестиції безпосередньо впливають на процес виробництва, виробництво впливає на дохід, а дохід, у свою чергу, впливає на ціни». Але в той же час він зазначив, що пропозиція грошей впливає на процентну ставку позики до певного рівня, а інфляція іноді не реагує на це належним чином [7].

Послідовниками Дж. Кейнса стали представники неокейнсіанської школи монетарного регулювання П. Самуельсон, Дж. Гелбрейт, С. Гарріс та інші. В основі їх поглядів лежить ідея активного втручання держави в економічні процеси, в тому числі в систему кредитних відносин. На їхню думку, основою економічного регулювання є фінансування державного

бюджету та проведення центральним банком держави певної монетарної політики шляхом зміни облікової ставки [38].

В економічній літературі існує багато визначень сутності кредиту.

Національний банк України визначає кредит як: «позиковий капітал банку в грошовій формі, який передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, зворотності, строковості, платності та цільового призначення» [26].

Лагутін В.Д. вважає, що: "кредит є формою прояву кредитних відносин, формою руху позичкового капіталу. Кредит виражає економічні відносини між кредитором і позичальником, які виникають під час одержання позики, її використання та повернення" [25].

Соціально-економічна та економічна сторони кредиту тісно взаємозалежні. Переважання інтересів позичальника над інтересами кредитора в кінцевому підсумку може призвести до прострочення і навіть неповернення кредиту. Бажання кредитора заробити на позичальнику занадто багато грошей (прикладом є лихварський кредит) може призвести до руйнування економіки.

Вважаємо, що, окрім зворотності, сутність кредиту розкривається й в інших його принципах: строковість, забезпеченість, адресність, платність, диференційований підхід до позичальників.

Виникнення та припинення кредитних відносин є лише початковою та завершальною стадіями процесу, який включає низку етапів (табл. 1.1) [12]. У даній таблиці представлені основні етапи кредитних відносин з позиції як позичальника, так і кредитора. Така схема кредитних відносин найбільш характерна для банківського кредиту.

Щоб продовжити аналіз сутності кредиту, необхідно розглянути його функції. Виділимо такі функції кредиту.

Контрольна функція кредиту полягає в тому, що в процесі

кредитування суб'єктами кредитного договору забезпечується контроль за дотриманням умов і принципів кредиту.

Перерозподільча функція кредиту полягає в перерозподілі матеріальних і грошових ресурсів між різними суб'єктами господарювання за допомогою кредиту.

Таблиця 1.1

Загальна схема кредитних відносин

Кредитор	Позичальник
Завершення кругообігу коштів, вивільнення з обороту матеріальних і грошових ресурсів, їх накопичення як вільних коштів	Поява потреби в додаткових матеріальних і грошових ресурсах
Узгодження з потенційним позичальником прийнятних умов надання тимчасово вільних коштів у кредит і укладення угоди	Узгодження з потенційним кредитором прийнятних для позичальника умов одержання в тимчасове користування необхідних ресурсів і укладення угоди
Передача позичальнику тимчасово вільних коштів у тимчасове користування на умовах укладеної угоди	Одержання від кредитора необхідних матеріальних і грошових ресурсів у тимчасове користування на умовах укладеної угоди
Спостереження за використанням кредиту і за фінансовим станом позичальника	Процес продуктивного використання кредиту позичальником шляхом авансування в кругообіг коштів
Чекання повернення позиченої вартості позичальником у встановлений строк і доходу у вигляді відсотків	Завершення кругообігу коштів позичальника, одержання доходу і вивільнення з обороту позиченої вартості
Одержання від позичальника позиченої вартості й доходу у вигляді відсотка за кредит	Повернення позиченої вартості кредитору і сплата відсотків за користування кредитом

Функція заміни реальних грошей кредитними засобами обігу полягає в наступному: реальні гроші замінюються державним боргом - банкнотами, у свою чергу, наявні в обігу банкноти замінюються чеками, векселями, безготівковими банківськими розрахунками.

Стимулююча функція полягає в тому, що кредит впливає на виробництво й обіг, сприяючи розширеному відтворенню економіки, більш раціональному використанню ресурсів. Стимулює позичальників до

ефективного використання отриманих коштів з метою не тільки погашення кредиту, але й отримання прибутку.

Відтворювальна функція проявляється в отриманні позичальником додаткових коштів, які забезпечують необхідну кількість капіталу для виробництва, тобто відбувається відтворення суб'єкта господарювання як такого.

Функція централізації капіталу сприяє перетворенню приватного капіталу в акціонерний шляхом запровадження акціонерних відносин і концентрації капіталу в певних сферах, у тому числі шляхом видачі синдигованих позик [34].

Антиципаційна функція проявляється в здатності кредиту передбачати створення накопичень у товарній і грошовій формі до їх надання. Наприклад, отримання товару під вексель або грошей під вексель. Так створюються емісійні кредити, які видаються на майбутні витрати і ще не вироблену продукцію і безпосередньо впливають на сукупну грошову масу. Зрозуміло, що їх обсяг не може бути довільним і визначається об'єктивно обґрунтованим лімітом емісійного (антиципаційного) кредиту [34].

Інвестиційна функція виявляється тоді, коли через ринкові механізми кредит сприяє економічному розвитку всіх підприємницьких структур, у тому числі окремих галузей і форм підприємництва.

Як економічна категорія кредит має свої форми та види, про які йтиметься в наступному підрозділі магістерського дослідження.

1.2. Види, форми, класифікація банківських кредитів

Банківський кредит виконує всі функції, які ми розглянули вище: від емісійної (антиципаційної) до контрольної. Саме тому, на нашу думку, особливості банківського кредиту найкраще демонструє розгляд основних його

видів.

Позиція вітчизняних науковців, які підходять до цього питання більш системно, оскільки намагаються виділити та розрізнити кредити залежно від певних відповідних ознак. Так, А. Демківський пропонує класифікацію банківських кредитів за такими ознаками, як цільове призначення, умови використання, форма забезпечення, ступінь ризику, способи надання, строки погашення, кількість кредиторів [32]. В свою чергу Петрук О.М. вважає за необхідне розрізняти такі ознаки: за умовами, за забезпеченістю, за ступенем ризику, за строками погашення, та виокремлює лізинг, іпотеку та споживчі кредити [51]. А.М. Мороз та М.І. Савлук також запропонували свою класифікацію, зазначивши, що основними класифікаційними ознаками є строк користування, забезпеченість, ступінь ризику, спосіб надання, спосіб повернення, строк повернення, характер визначення відсотків, спосіб сплати відсотків, кількість кредиторів, мета [7] .

Але слід зважати на позицію Національного банку України, який класифікує кредити наступним чином (рис 1.2).

Окрім наведеної вище зведеної класифікації НБУ, кожен із видів кредитів розглядається в розрізі валют та термінів. Зрештою, основна увага НБУ приділяється такому виду кредиту, як кредити суб'єктам господарювання, які далі поділяються на ряд видів за такими ознаками: способом надання кредиту (овердрафт, операції РЕПО, облік векселів, факторингові операції тощо), вид економічної діяльності (сільське господарство, мисливство та лісове господарство, рибальство, добувна промисловість, переробна промисловість, виробництво електроенергії, газу та води, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту, готелі та ресторани, транспорт, фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда та послуги юридичним особам, державне управління, освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога, колективні, громадські та особисті послуги,

побутові послуги, екстериторіальна діяльність), за організаційно-правовими формами бізнесу.

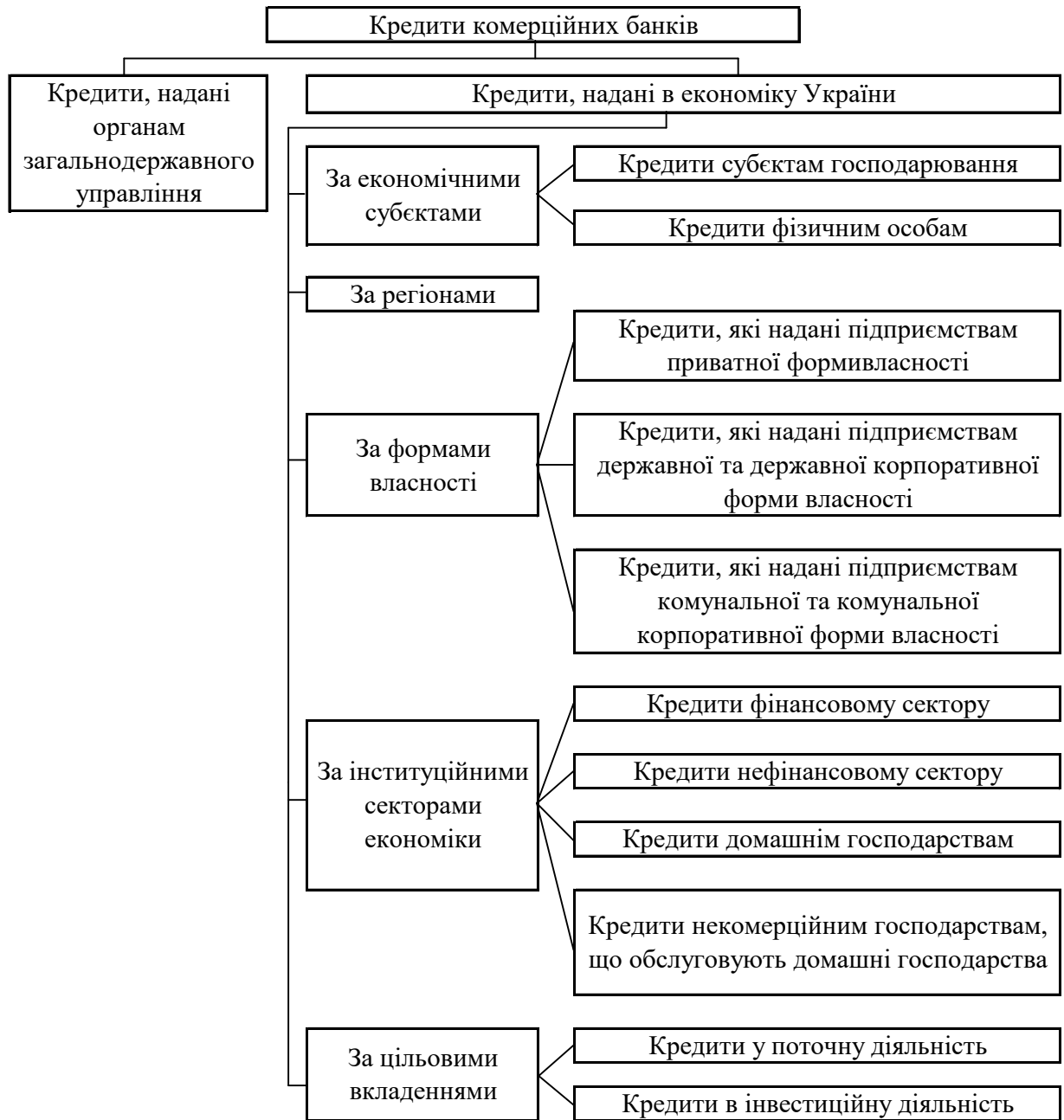


Рис. 1.2. Класифікація банківських кредитів за методикою НБУ

Вважаємо, що класифікацію НБУ варто взяти за основу хоча б з міркувань адекватного аналізу вітчизняного банківського кредитування, оскільки бюлетень НБУ є офіційним джерелом статистичної інформації про банківську систему. Крім того, наступною метою уточнення класифікації банківських

кредитів є комплексність і всебічність охоплення цієї економічної категорії.

Охарактеризуємо кожну з наведених ознак і розкриємо економічний зміст кожного виду банківського кредиту.

Основною ознакою, за якою поділяються банківські кредити, є виділення суб'єктів господарювання: органи державного управління, суб'єкти господарювання та фізичні особи. Одразу зазначимо, що об'єктом нашого дослідження будуть виключно кредити суб'єктам підприємницької діяльності та фізичним особам, оскільки, по-перше, саме ці кредити суттєво впливають на зміни в економіці, а в кінцевому підсумку – на стимулювання чи гальмування економічного зростання в країна; по-друге, надзвичайно великий розмір цих позик.

Позики суб'єктам підприємницької діяльності сприяють «... безперервності процесу виробництва, прискоренню обороту капіталу, збільшенню прибутку... Позика дає можливість зменшити обсяг коштів, необхідних для даного обсягу виробництва та обігу товарів і тим самим ефективно використовувати грошові ресурси ... [32] ».

Надалі кредити суб'єктів господарювання класифікуватимуться за ознаками, запропонованими Національним банком України, деякі з яких ми розглянули вище. Водночас вважаємо за доцільне при використанні показника за інституційними секторами економіки поділ суб'єктів господарювання на фінансові та нефінансові установи, а серед кредитів фінансовим установам необхідно окремо розглядати кредити банківським установам та небанківські установи. Такий поділ є виправданим, оскільки цілі кредитування в цих двох секторах істотно відрізняються. Адже призначення кредитів банківському сектору полягає насамперед у підтримці ліквідності.

У свою чергу кредити фізичним особам поділяються лише за цільовим призначенням: споживчі кредити, іпотечні (інвестиційні) кредити, кредити на розвиток особистих селянських господарств, цільові кредити окремим

соціальним верствам населення.

Зупинимося докладніше на тих видах кредитів, які є загальними для всіх суб'єктів господарювання.

Перш за все, банківські кредити розрізняють за умовами, а саме:

1) до запитання:

- кредити на вимогу (онкольні) – це кредити, які підлягають поверненню на першу вимогу банку та супроводжуються визначенням певного терміну з дня повідомлення про повернення (від 2 до 5 днів);

2) строкові кредити:

- короткострокові кредити - це кредити, надані банками на строк до 1 року. Їх призначення – відшкодувати нестачу коштів суб'єктів господарювання для виконання короткострокових планів: для суб'єктів господарювання – поповнення обігових коштів, розрахунків з контрагентами, а для населення – оплата відпусток, придбання господарських товарів тощо;

- середньострокові кредити - це кредити, що надаються банками на строк від 1 до 3 років. Ці кредити надаються суб'єктам підприємницької діяльності на покриття витрат майбутніх періодів, на оплату обладнання, у свою чергу ці кредити надаються домогосподарствам на придбання автомобілів або досить дорогих товарів;

- довгострокові кредити - кредити, надані банками на строк понад 3 роки. Ці кредити надаються суб'єктам підприємницької діяльності, як правило, на реконструкцію, модернізацію або розширення діючих потужностей, тобто коли кредит «...є значним джерелом коштів для науково-технічного вдосконалення виробництва [46]». Цей вид кредиту зазвичай надається домогосподарствам на купівлю житла або придбання предметів розкоші.

Досить часто в наукових колах відстоюється думка, що кредити суб'єктів господарювання є продуктивним використанням коштів, а кредитування населення має іншу, непродуктивну, спрямованість. На нашу думку, ця теза є

хибною, оскільки навіть надання кредитів домогосподарствам означає, що товари чи послуги будуть куплені. Це, у свою чергу, також призводить до економічного зростання, але опосередковано, а не безпосередньо.

Другою важливою ознакою, за якою розрізняють банківські кредити, є спосіб визначення кредитних процентних ставок.

Вітчизняні комерційні банки використовують у своїй практиці всі методи, але перевага надається, як правило, методу «базова ставка+» та методу «аналіз прибутковості клієнта». Але застосування останнього методу потребує розробки відповідних моделей, які б враховували всі аспекти співпраці з позичальником і на цій основі визначали необхідний розмір дисконту від ринкової процентної ставки за кредит.

За формою забезпечення кредиту розрізняють:

- забезпечені (ломбардні);
- гарантовані (банками, третьою стороною);
- незабезпечений (бланкові).

Кредити під заставу — це позики, повернення яких забезпечується наданням відповідної застави у вигляді застави чи іпотеки. В якості застави виступає заставо рухомого майна, а в якості іпотеки - заставо нерухомого майна. Поряд з очевидною надійністю зазначених форм забезпечення позик їх використання вносить певну незручність у кредитні відносини, що виявляється в громіздкості укладання нотаріальних актів, заставних листів, особливо у випадках спільної власності, а в деяких випадках дуже висока вартість складання цих правових актів. Нарешті, суттєвий недолік полягає в тому, що фірма чи домогосподарство, які бажають отримати позику, часто не мають достатніх фінансових чи правових засобів для забезпечення позики. Крім того, можлива повторна перезастава майна, що практично знімає матеріальну відповідальність з особи, яка здійснила перезаставу. Також банк матиме витрати, пов'язані зі зберіганням, оцінкою та реалізацією майнової застави, що

може істотно знизити прибутковість кредитної операції банку.

Гарантовані позики — це позики, забезпечені поруками або гарантіями фінансових установ. Але така практика є майже неприйнятною для вітчизняних банків, оскільки в українському суспільстві немає достатніх важелів витребування гарантії від гаранта, внаслідок чого досить велика кількість відмов у виконанні гарантійних зобов'язань не завдає шкоди діловій репутації гарантів.

Бланкове кредитування здійснюється порівняно рідко, що пояснюється надзвичайно високим ризиком, а також обмеженнями з боку контролюючих органів. Крім того, їх надання може бути виправдано виключно високим рівнем надійності позичальника, а в умовах становлення ринкової економіки таких суб'єктів господарювання небагато.

За ступенем ризику кредити класифікуються на стандартні та з підвищеним ступенем ризику (під контролем, нестандартні, сумнівні та безнадійні) відповідно до класифікації НБУ. Рівень кредитного ризику визначається на основі оцінки кредитоспроможності позичальника та ступеня обслуговування ним боргу. Сьогодні кожен вітчизняний банк має власну методику визначення кредитоспроможності потенційного позичальника. Тоді як інші елементи повністю регулюються НБУ.

За кількістю кредиторів кредити поділяються на:

- кредити одного банку;
- консорціумні кредити - це кредити, надання яких передуює створення консорціуму банків;
- паралельні кредити - це кредити, які надаються різними банками одному і тому самому позичальнику без угоди між ними.

Наведена класифікація характеризується великою кількістю критеріїв і підтверджує, що банківський кредит є складною економічною категорією, до якої необхідно ставитися з належною увагою.

Проведення класифікації банківського кредиту, яка фактично розкрила всю багатогранність цієї категорії, дозволяє визначити її ознаки:

- банківський кредит за своєю економічною природою може створювати додаткові засоби платежу;
- банківський кредит сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва;
- банки надають кредит в умовах жорсткої регламентації банківської діяльності не тільки банківським законодавством, а насамперед діяльністю регуляторного органу – Національного банку України;
- банківські кредити доступні будь-яким суб'єктам господарювання, які мають для цього необхідні передумови, насамперед достатню кредитоспроможність;
- завдяки об'єднанню ресурсів комерційні банки можуть надавати великі кредити, при цьому ризики диверсифікуються.

Таким чином, банківський кредит є органічною і невід'ємною складовою ринкової економіки, і серед усіх форм кредиту банківський кредит займає своє особливе місце, оскільки сучасні гроші мають кредитний характер і випускаються на кредитній основі. Класифікація банківських кредитів за ознаками, запропонованими регуляторним органом, та загальновживаними ознаками дозволила більш повно розглянути цю економічну категорію. У результаті було визначено особливості банківського кредиту та його роль у розвитку економіки країни, які необхідно розглядати окремо на рівні центрального банку та на рівні комерційних банків. Таким чином, на рівні центрального банку розкривається роль банківського кредиту з точки зору грошової емісії та регулювання грошового обігу, а також рефінансування комерційних банків. На рівні комерційних банків роль кредиту набуває таких проявів, як вплив на розвиток і структурний склад видів економічної діяльності, сприяння розвитку суб'єктів господарювання, підвищення платоспроможності

населення, зниження витрат обігу шляхом створення кредитних документів. Крім того, роль банківського кредиту може бути як негативною, так і позитивною, що особливо актуально для трансформаційних економік.

1.3. Механізм кредитування в комерційному банку

На думку Р. І. Тиркало, кредитний механізм – це сукупність взаємопов'язаних прийомів і методів, що забезпечують практичну реалізацію цільових функцій кредиту як економічної категорії та дотримання принципів кредитування.

Основні елементи кредитного механізму представлені на рисунку 1.5.

Господарський контроль і банківський нагляд вимагають, щоб для їх ефективного здійснення весь процес кредитування розбивався на етапи, які потім розглядалися окремо.

Таким чином, процес кредитування складається з ряду етапів, кожен з яких окремо передбачає вирішення конкретних завдань, а в сукупності вони спрямовані на досягнення мети банківського кредитування – отримання прибутку для банку [15].

На першому етапі банківського кредитування аналізуються та відбираються заявки клієнтів на кредити. У заявці вказується мета кредиту, його сума, строк користування, строк повернення, характеристика та економічний ефект проекту від кредитування, форми забезпечення кредиту.

Після ознайомлення з документами працівник банку проводить бесіду з майбутнім позичальником, що має велике значення для подальшого вирішення питання щодо надання кредиту. На цьому етапі банк повинен звернути увагу на дійсність та достовірність документів та відомостей, на підставі яких вирішується питання про надання кредиту.



Рис. 1.5. Елементи кредитного механізму

Другим етапом процесу кредитування є вивчення кредитоспроможності клієнта, тобто наявність передумов для отримання кредитів, можливість їх отримання. Кредитоспроможність позичальника визначається показниками, що характеризують його правильність розрахунків за раніше отриманими кредитами, поточний фінансовий стан і перспективи змін, здатність у разі потреби мобілізувати кошти з різних джерел. Банк аналізує та вивчає діяльність потенційного позичальника, визначає його кредитоспроможність, прогнозує ризик неповернення кредиту та приймає попереднє рішення про надання чи відмову у наданні кредиту.

Кредитна операція - це акт комерційного продажу грошових коштів на визначений термін. Тому в умовах ринкових відносин плата за кредит (відсотки) стає об'єктивним супутником кредиту, невід'ємною частиною такої операції [12].

Банки самостійно визначають рівень ризику кредитних операцій, оцінюють фінансовий стан позичальників (контрагентів банку) та вартість застави в межах чинного законодавства.

Для розрахунку резерву під кредитні ризики банки повинні класифікувати кредитний портфель за кожною кредитною операцією залежно від фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та з урахуванням рівня забезпечення. За результатом визначається категорія кожної кредитної операції: «стандартна», «під контролем», «нестандартна», «сумнівна» або «безнадійна».

Для цілей розрахунку резервів на покриття можливих втрат за кредитними операціями чистий кредитний ризик (в абсолютному вираженні) визначається шляхом зменшення валового кредитного ризику, класифікованого за рівнями ризику, на вартість застави.

Банки зобов'язані створювати та формувати резерви для відшкодування можливих втрат на повний розмір чистого кредитного ризику за основним боргом, що зважений на відповідний коефіцієнт резервування, за всіма видами кредитних операцій у національній та іноземних валютах [57].

Тому для зниження рівня кредитних ризиків прийнято ще перед наданням кредиту оцінювати кредитоспроможність та платоспроможність позичальника.

Кредитоспроможність - наявність у боржника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг (кредит і відсотки) у повному обсязі та в обумовлені договором строки. Кредитоспроможність позичальника визначається за показниками, що характеризують його здатність своєчасно розраховуватися за раніше одержаними кредитами, його поточне фінансове становище, спроможність у разі потреби

мобілізувати кошти з різних джерел і забезпечити оперативну конверсію активів у ліквідні кошти. В світі не існує єдиної стандартної процедури оцінки кредитоспроможності позичальника.

Платоспроможність - здатність боржника (контрагента банку) своєчасно здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань.

Тобто платоспроможність є більш широким поняттям в порівнянні з кредитоспроможністю.

Оцінки платоспроможності та кредитоспроможності здійснюються, як вже зазначалося, з метою об'єктивної оцінки кредитного ризику.

Кредитний ризик - ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями (тобто ризик того, що сплата позичальником процентів і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься).

Розрізняють індивідуальний та портфельний кредитний ризики.

Банки зобов'язані створювати та формувати резерви для відшкодування можливих втрат на повну суму чистого кредитного ризику за основним боргом, зваженого на відповідний коефіцієнт резервування, за всіма видами кредитних операцій у національній та іноземній валютах [57].

Тому для зниження рівня кредитних ризиків прийнято оцінювати кредитоспроможність і платоспроможність позичальника ще до надання кредиту.

Кредитоспроможність – це наявність у боржника (контрагента банку) передумов для здійснення кредитної операції та його спроможність погасити заборгованість (позику та проценти) у повному обсязі та у строки, визначені договором. Кредитоспроможність позичальника визначається показниками, що характеризують його здатність своєчасно погашати раніше отримані кредити, поточний фінансовий стан, здатність у разі необхідності мобілізувати кошти з різних джерел і забезпечити оперативне перетворення активів у ліквідні кошти.

Єдиної стандартної процедури оцінки кредитоспроможності позичальника в світі не існує.

Платоспроможність – здатність боржника (контрагента банку) своєчасно розраховуватися за всіма видами своїх зобов'язань.

Тобто платоспроможність є більш широким поняттям порівняно з кредитоспроможністю.

Оцінки платоспроможності та кредитоспроможності проводяться, як уже зазначалося, з метою об'єктивної оцінки кредитного ризику.

Кредитний ризик – ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) своїх зобов'язань за кредитними операціями (тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків та основної суми боргу за кредитними операціями буде здійснена з відхиленням від умов кредитного договору) або не буде зроблено взагалі).

Розрізняють індивідуальні та портфельні кредитні ризики.

Для правильної організації взаємодії елементів кредитного механізму необхідне ефективне управління кредитним портфелем і ризиком, а також налагодження ефективного внутрішнього контролю.

У результаті дослідження проблем управління кредитним портфелем ми дійшли висновку, що одним із основних результатів кредитної діяльності банку є не тільки прибуток, а й формування кредитного портфеля належної якості. Водночас можливе запровадження заходів щодо так званого «очищення балансу».

Згідно з існуючою світовою практикою, покращення якості активів та зменшення обсягів негативно класифікованих активів може здійснюватися такими шляхами: продаж негативно класифікованих активів або активів, які не приносять прибутку, або основних засобів, які не використовуються у діяльності банку та не користуються попитом на ринку; реструктуризація боргу тощо.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

2.1 Організаційно-економічна характеристика комерційного банку

Акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк» (скорочено АТ КБ «ПриватБанк») - найбільший в Україні універсальний банк, який з моменту його заснування у 1992 році залишається на лідируючих позиціях українського банківського ринку.

На сьогоднішній день «ПриватБанк» це один з п'яти державних банків, яка є єдиним акціонером даного Банку, при цьому функції з управління корпоративними правами держави здійснює Кабінет Міністрів України, наразі він же є вищим органом управління даного Банку. У 2016 році держава була змушена рятувати «ПриватБанк» шляхом націоналізації, що коштувало їй 8155 млрд грн.

Держава придбала право власності на 100% акцій «ПриватБанку» 21 грудня 2016 року відповідно до ст. 41 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та постанови Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2016 року №961 «Деякі питання забезпечення стабільності фінансової системи» [60]. При цьому згідно зі статутом, банк продовжує бути економічно самостійним і незалежним від органів державної влади [60].

Основною метою діяльності Банку є провадження банківської діяльності, спрямованої на отримання прибутку для власного розвитку та в інтересах власника.

Банк має право надавати банківські та інші фінансові послуги як у національній, так і в іноземній валюті, а також здійснювати іншу діяльність відповідно до ліцензій та дозволів НБУ та інших уповноважених державних органів [60].

АТ КБ «ПриватБанк» є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних

осіб та членом Асоціації українських банків (АУБ).

Сьогодні діяльність цього банку зосереджена на обслуговуванні роздрібного сегменту банківського ринку України, і в цьому сегменті він тривалий час є лідером – сьогодні цей банк обслуговує більше 65% українців – фізичних осіб віком від 16, з яких 52,3% користувачів, вважають цей банк своїм основним банком (за дослідженням СБР України за II квартал 2022 р.) [60]. Але незважаючи на лідируючі позиції в роздрібному сегменті, банк паралельно продовжує активно розвивати та просувати послуги для малого та середнього бізнесу (сьогодні з цим Банком співпрацюють до 75,4% суб'єктів господарювання – фізичних осіб (СПД ФО), з яких 69,8% вважають його основним банком) і вибірково працюють з корпоративним сектором (співпрацюють - 65,7% юридичних осіб, з них 45% вважають цей банк своїм основним банком) [60].

Крім того, АТ КБ «ПриватБанк» є одним із найбільш інноваційних банків у світі – він одним із перших у світі почав використовувати одноразові SMS-паролі більше 10 років тому, а сьогодні до таких банківських продуктів можна віднести наступні: платіжний міні-термінал, вхід в інтернет-банк через QR-код, онлайн-інкасація, а також різноманітні мобільні додатки, серед яких найзручнішим і популярним є додаток «Приват 24», який дає можливість ефективно обслуговувати операції з управління рахунками клієнтів усіх сегментів та забезпечує високий рівень комісійних доходів. Сьогодні цей додаток пропонує своїм користувачам близько 147 різних послуг. Це другий за популярністю додаток для Android (після Viber) в Україні за підсумками 2022 року. Про успіх і популярність цього додатку свідчить постійне зростання кількості користувачів, яке на сьогодні вже становить 11 мільйонів порівняно з 7,3 мільйонами у 2017 році.

«ПриватБанк» першим в Україні здійснив підтримку платежів з сервісами Apple Pay і Google Pay – це зручний і безпечний спосіб для власників iPhone і

Android сплачувати покупки за допомогою смартфона або смарт-годинника, і як наслідок, за підсумками 2019 року, кожен другий користувач Google Pay в нашій державі є клієнтом «ПриватБанку» [60].

З 2019 року для користувачів почав працювати сервіс Smart-ID, який замінює електронний або фізичний підпис на державних документах, завдяки чому всі клієнти «ПриватБанку» тепер витрачають набагато менше часу на взаємодію з державою, зокрема, швидше сплачують податки чи отримують довідки з Пенсійного фонду.

Окрім онлайн-сервісів, Банк має розгалужену мережу відділень, банкоматів і терміналів самообслуговування, що дозволяє надавати послуги на всій території країни (за винятком тимчасово окупованих територій). Станом на 31 грудня 2022 року вона включає 30 філій і 1898 відділень в Україні та філію на Кіпрі. Банк також має розгалужену мережу з 19 947 банкоматів і терміналів самообслуговування. На сьогодні Банком емітовано 23 961,4 тис. карток, з яких 635 тис. – картки Юніора.

Загалом за підсумками 2019 року банк обслуговував 24,5 млн клієнтів.

«ПриватБанк» займає лідируючі позиції на українському ринку праці. Так, Банк забезпечує роботою понад 22 тис. українців, з яких близько 4% – люди з інвалідністю, тобто також є соціально відповідальним банком. Окрім гідної заробітної плати, він забезпечує своїм працівникам повний соціальний пакет, щорічну оплачувану відпустку тривалістю 24 календарних дні, систему пільгового кредитування житла та авто, юридичні консультації, знижки на корпоративний зв'язок тощо.

Крім того, Банк спрямовує власні сили та ресурси на підвищення фінансової грамотності як наявних клієнтів, так і майбутніх потенційних клієнтів через освітні програми для школярів (JuniorBank), бізнес-семінари для підприємців від топ-менеджерів Банку, де вони діляться досвідом, та через освітні відеоролики з фінансовими порадами споживачам, які постійно

трансляються на плазмових екранах у відділеннях Банку.

Соціальна відповідальність Банку також реалізується через його благодійну діяльність, яка спрямована на підтримку низки програм, зокрема програми «Заради життя», благодійного фонду «Допомагати просто», одного з найбільших благодійних фондів України, надання допомоги армії та пораненим, адресну допомогу важкохворим дітям У каналах обслуговування Банку (каса, банкомат чи інтернет-банк Приват24) налаштовані посилення, за якими всі клієнти Банку можуть зробити благодійний внесок будь-яку суму, якщо вони бажають.

У сфері охорони навколишнього середовища Банк реалізує низку програм, перше місце серед яких займає організація максимально безпаперового обслуговування клієнтів, навіть екологічна технологія інкасації забезпечує 99,05% документів з електронним підписом [60].

Розвиток «ПриватБанку» відбувається відповідно до його місії, яка звучить так: «Сприяти розвитку економіки, розвитку бізнесу, реалізації мрій приватних клієнтів, надаючи фінансові послуги найвищої якості». Основний слоган Банку: «ПриватБанк – беремо і робимо».

Успішна діяльність Банку базується на таких цінностях і принципах:

- чесність, яка гарантується через дотримання Банком законів, етичних норм і правил сумлінного ведення бізнесу, виконання ним своїх зобов'язань, цінування та збереження своєї репутації;
- якість - розуміння того, що саме якість банківських послуг і високий рівень сервісу є основними факторами успіху на цьому ринку, сприяє постановці завдання підвищення рівня обслуговування клієнтів на перше місце для всіх працівники банку;
- персонал - розуміння того, що персонал є одним із найважливіших ресурсів цього банку, створення умов для відкритого та своєчасного спілкування, здорового робочого мікроклімату, дотримання техніки безпеки

ставиться на перше місце серед основних завдань подальшого розвитку Банку, стимулює зацікавленість Банку в належному дотриманні трудового законодавства та сприяє створенню можливостей для індивідуального зростання та самоствердження;

- дохід - основною запорукою високої прибутковості є клієнтоорієнтованість і проведення прибуткових банківських операцій;

- прийняття рішень – досягнення високих результатів у цій сфері діяльності можливе лише за умови постійного зростання, якого можна досягти лише за умови правильного розрахунку всіх ризиків, а тому при прийнятті важливих рішень керівники та співробітники керуються внутрішніми положеннями та нормативно-правовими актами схильності до ризику, лімітів ризику [60].

Стратегія розвитку Банку до 2024 року базується на 5 ключових складових:

- 1) подальший розвиток роздрібного сегменту за рахунок зниження вартості пасивів та активного використання платіжних систем та карткових продуктів;

- 2) активізація сегменту малого та середнього бізнесу через удосконалення функції продажів, розширення конкурентної пропозиції та підвищення потенціалу підрозділів, що працюють із цим сегментом;

- 3) початок розвитку корпоративного сегменту шляхом нарощування потенціалу у сфері кредитування клієнтів середнього корпоративного бізнесу;

- 4) удосконалення системи управління ризиками та зменшення вартості портфеля непрацюючих кредитів, успадкованих від попередніх власників;

- 5) підвищення ефективності управління витратами [60].

Успіх банку забезпечує ефективне та прозоре корпоративне управління. Структура корпоративного управління «ПриватБанку» представлена на рис. 2.1.

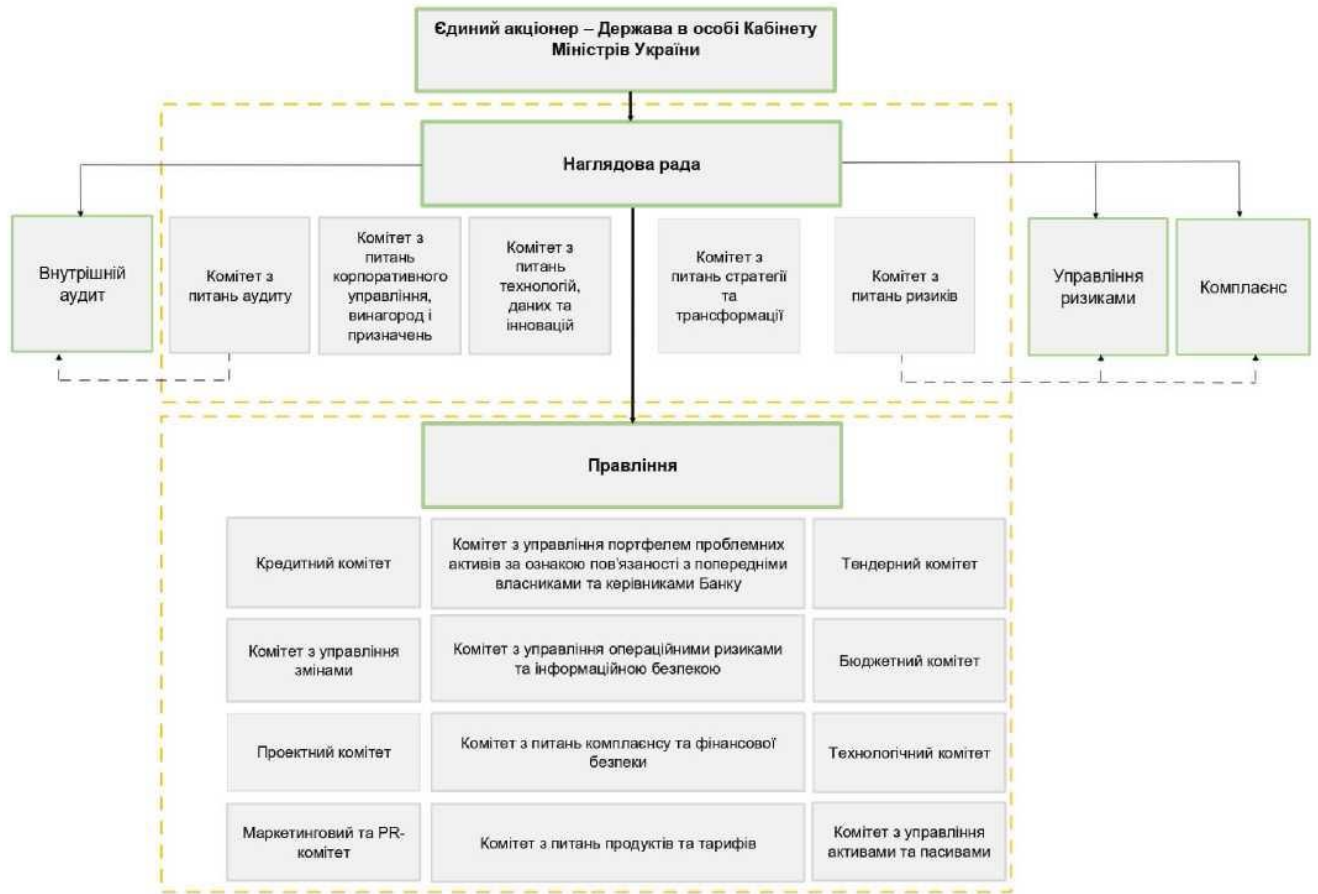


Рис. 2.1. Структура корпоративного управління АТ КБ «ПриватБанк» [65]

Як видно з рис. 2.1. корпоративне управління Банком здійснюється на трьох рівнях:

I рівень – це власник, в даному випадку це держава в особі Кабінету Міністрів України. Цей рівень визначає основні напрями та затверджує стратегію розвитку Банку;

II рівень представлений Наглядовою радою – це колегіальний орган управління, до складу якого входять 9 осіб: 3 особи – представники власника, по одному від Кабінету Міністрів, Уряду та Президента, 6 незалежних членів – українські та міжнародні банківські професіонали. Цей рівень забезпечує стратегічне управління діяльністю Банку, контроль за діяльністю Правління

Банку та комітетів, безпосередньо підпорядкованих Спостережній Раді, захист прав акціонерів;

III рівень – Правління Банку – виконавчий орган, який складається з 8 осіб і здійснює безпосереднє керівництво поточною комерційною діяльністю Банку. Експерти обираються до складу правління банку на конкурсній основі та призначаються Наглядовою радою.

З метою ефективної роботи Правління створює постійні комісії:

- Бюджетний комітет;
- Комітет з питань комплаєнсу та фінансової безпеки;
- Комітет з питань управління активами та пасивами;
- Комітет з управління змінами;
- Комітет з управління портфелем проблемних активів за ознакою пов'язаності з попередніми власниками та керівниками АТ КБ «ПриватБанк»;
- Комітет з управління операційними ризиками та інформаційною безпекою;
- Кредитний комітет;
- Маркетинговий комітет та PR-комітет;
- Проектний комітет;
- Комітет з питань продуктів та тарифів;
- Тендерний комітет;
- Технологічний комітет [60].

2022 рік Банк закінчив з прибутком у сумі 34,7 млрд грн, що на всього лише на 395 млн грн менше, ніж у 2021 році, але більш ніж на 10 млрд грн більше, ніж у 2020 р. Ця сума складає понад половину прибутку всього банківського сектору України за 2022 рік (54,7%) та майже 93% прибутків, отриманих всіма державними банками (рис. 2.2).

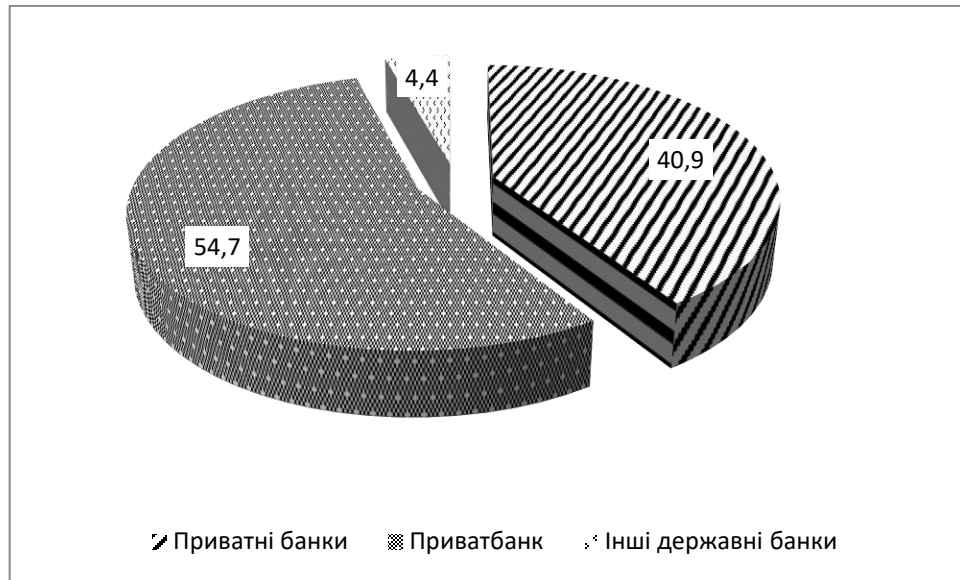


Рис. 2.2. Місце АТ КБ «ПриватБанк» у прибутках української банківської системи у 2022 році

Слід помітити, що за останні три роки прибуток АТ КБ «ПриватБанк» збільшився майже на 30%, і це в період воєнного стану (рис. 2.4).

Це один із найкращих фінансових результатів діяльності в усій банківській системі України, особливо якщо врахувати, що цей банк наприкінці 2016 року дістався державі зі збитками в сумі, що перевищувала 176 млрд грн. А оскільки цей банк завжди був одним із найбільших системних банків України, а також найбільшим банком для населення, тому банкрутство цього банку негативно вплинуло б на всю економіку країни та призвело б до краху всієї банківської системи, а також до великих втрат серед населення та остаточної втрати з його боку довіри до банківської системи, зокрема, та держави в цілому. Тому держава була змушена рятувати цей банк шляхом його націоналізації та погашення всіх боргових зобов'язань банку. На це витратили 155 млрд грн з держбюджету. Також слід відзначити дії менеджменту банку, що спромігся попри воєнні дії всередині країни, втримати банк та ще й отримати такий прибуток.

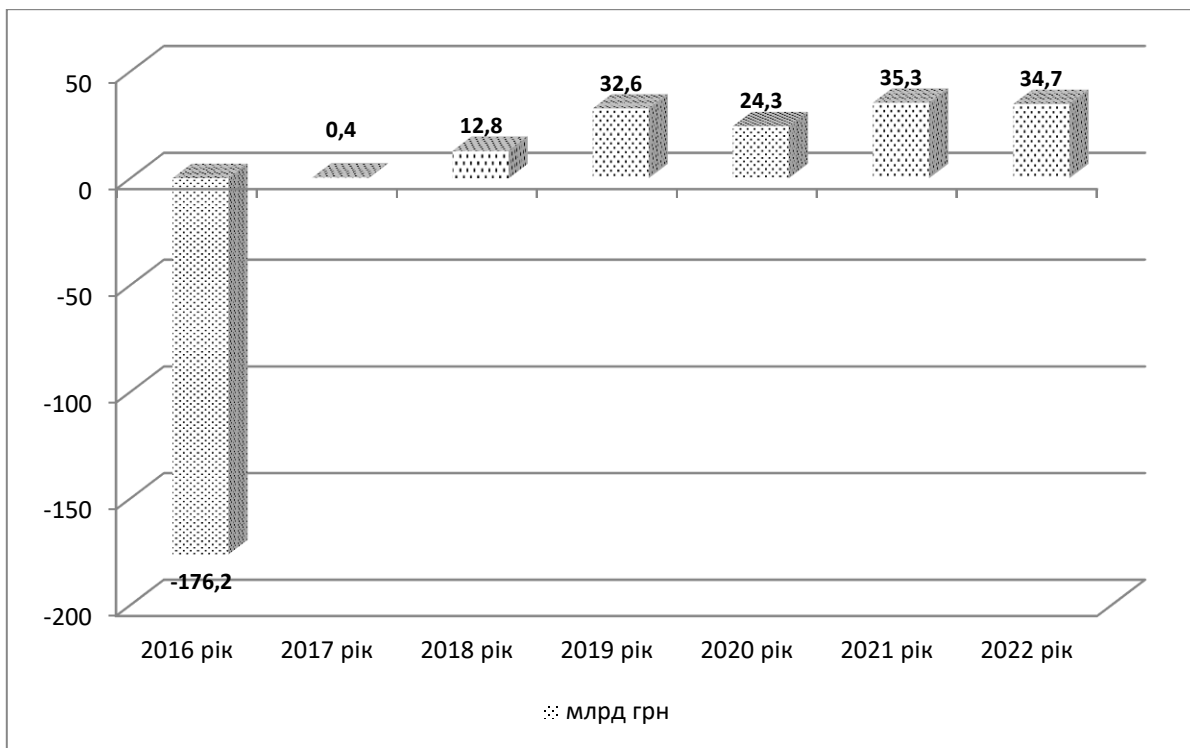


Рис. 2.3. Аналіз прибутковості комерційної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2022 рр., млрд. грн.

При цьому зазначимо, що за три роки перебування банку у держвласності він уже виплатив 36 млрд грн. (23% коштів, вкладених у порятунок банку) у вигляді дивідендів, а 20,5 млрд. грн. у вигляді податків - це більше, ніж Укрзалізниця чи Укрнафта, хоча менше, ніж Нафтогаз.

Збільшення обсягу сукупних доходів банку було зумовлено ростом як чистих процентних доходів, так і чистих комісійних доходів (рис. 2.4).

Чистий комісійний дохід АТ КБ «ПриватБанк» поступово зростав до 2020 р. Так, у 2020 році він досяг рівня 27,6 млрд. грн, а в 2019 році - 24,6 млрд. грн. Динаміка комісійних доходів зумовлена переглядом тарифів банку та збільшенням розміру платежів клієнтів. Торговий результат сформований в основному завдяки операціям з купівлі-продажу валюти, у 2020 році він становив 3,1 млрд. грн. Окрім цього, деяка частка прибутку банку є наслідком

впливу макроекономічних факторів. Світова економіка та економіка України зазнала певних змін і це обумовило зростання справедливої вартості облігацій внутрішньої державної позики, які були одержані в якості внеску в статутний капітал банку при націоналізації. В результаті цієї переоцінки ПриватБанк в 2020 році одержав 16 млрд. грн. прибутку. В той же час така переоцінка певною мірою нівелює від’ємний вплив на наслідки банку коливань валютних курсів, що протягом 2020 року призвело до -7,5 млрд. грн. збитків. Але ця тенденція змінилася в 2021 році, коли Банк отримав 23217 млн грн. комісійних доходів, а в 2022 році - 20440 млн грн. Частково це пояснюється початком війни в Україні, яка негативно впливає на банківську діяльність.

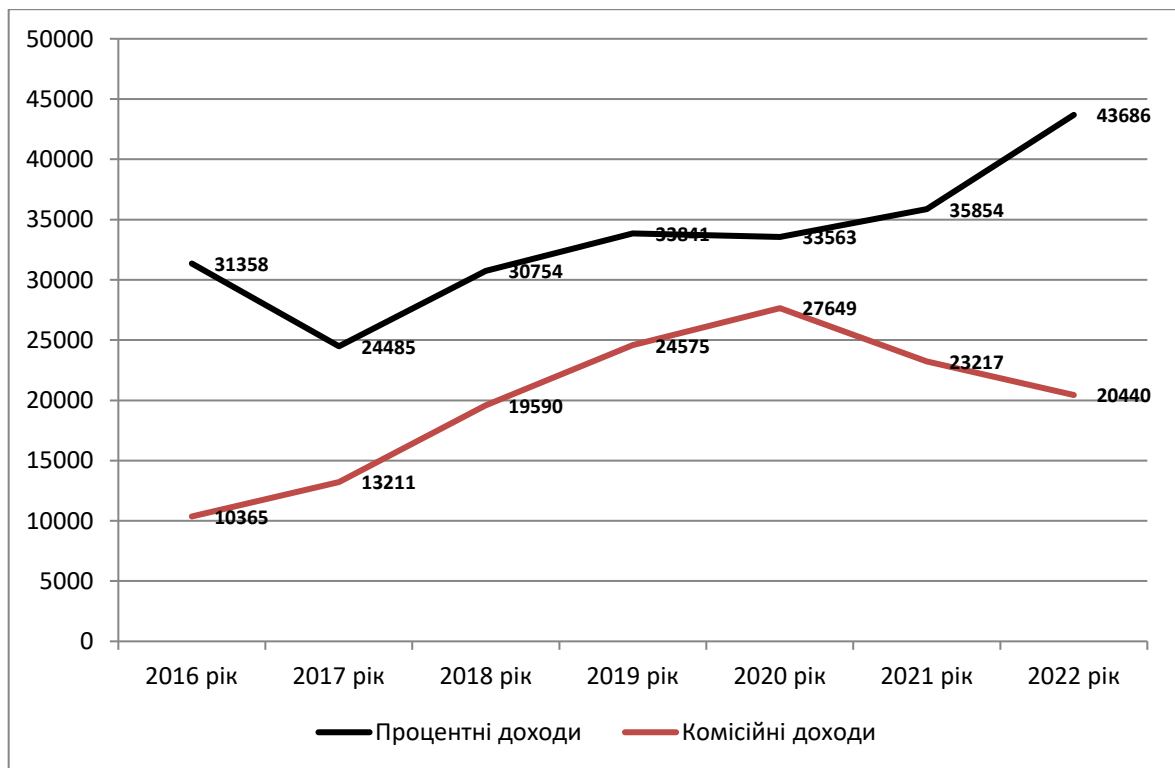


Рис. 2.4. Динаміка процентного та комісійного доходів АТ КБ «ПриватБанк» за 2016-2022 рр, млн. грн

Більше 52% цього прибутку було забезпечено прибутковістю основної його діяльності, іншими джерелами прибутку були: прибуток від операцій з

іноземною валютою (14,6 млрд грн.), результат від ОВДП з урахуванням процентів (8,2 млрд грн.), які банк отримав внаслідок націоналізації..

Проте отримання прибутку за будь-яку ціну не є головним пріоритетом банку. Його ключова мета – забезпечити довгострокову стійкість бізнес-моделі компанії. Підтвердженням цієї стабільності та постійного розвитку банку є збільшення кількості активних клієнтів.

Таблиця 2.1

Динаміка показників фінансових результатів АТ КБ «ПриватБанк» за 1 січня 2018 - 30 вересня 2022 роки, млн грн

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Співвідношення 2022 р. до 2018 р.	
						млн. грн	%
Процентні доходи	30754	33841	33563	35857	43686	12932	142,05
Чистий процентний дохід	16752	19667	21961	29324	39819	23067	237,70
Комісійні доходи	19590	24575	27649	35057	32945	13355	168,17
Чистий комісійний дохід	15188	18189	18761	23217	20440	5252	134,58
Процентні витрати	14002	14095	12266	6533	3768	-10234	26,91
Комісійні витрати	4402	6386	8688	11840	12505	8103	284,08
Адміністративні та інші операційні витрати	13988	6576	6315	6395	7158	-6830	51,17
Податок на прибуток	-9	-2073	-4403	-17	-4474	-4465	-
Чистий прибуток/збиток	12,8	32,6	24,3	35,3	34,7	21,9	271,09

Динаміка показників фінансових результатів АТ КБ «ПриватБанк» наведена в таблиці 2.1. Аналіз динаміки фінансових показників діяльності показує, що основним джерелом прибутку для банку є процентні доходи, які за 2018-2022 роки зросли на 12932 млн грн, тобто інвестиції в активи є ефективними, а приріст прибутку отримано саме за рахунок ефективного управління активами та пасивами.

Нині банки змушені здійснювати свою діяльність у досить напружених умовах, спричинених політичною нестабільністю, кризою, військовими діями. Сьогодні розвиток та вдосконалення функціонування банківських установ має стати головною метою у процесі формування ефективного ринкового середовища в Україні.

Основним абсолютним показником, який використовується для оцінки економічного підсумку діяльності банку, є прибуток. Прибуток комерційного банку - це фінансовий підсумок його діяльності, перевага доходів над витратами.

Використання прибутку як показника оцінки фінансових результатів діяльності ускладнюється відмінностями в масштабах діяльності як між різними банками, так і всередині одного банку в різні проміжки часу. Для аналізу рентабельності необхідно розрахувати відносні показники. Розрахунок основних показників рентабельності АТ КБ «ПриватБанк» наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Розрахунок основних показників прибутковості АТ КБ «ПриватБанк» за 2018 - 2022 рр., %

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Прибутковість активів (ROA)	4,60	10,53	6,62	8,73	2,84
Прибутковість капіталу (ROE)	40,68	59,80	47,91	52,38	26,06
Чиста процентна маржа (ЧПМ)	6,02	6,35	5,65	7,30	5,38
Чистий спред (ЧС)	5,53	5,09	5,72	5,05	4,07

Аналізуючи основні показники прибутковості АТ КБ «ПриватБанк», варто зазначити, що в 2018-2022 рр. всі показники відповідали рекомендованим значенням. По показнику прибутковості активів можна свідчити, що у 2018-2022 рр. АТ КБ «ПриватБанк» ефективно використовував наявні ресурси, так як в ці роки значення показника було вищим за 1%. Рекомендоване значення показника прибутковості капіталу становить не менше 15%, у 2018-2022 рр. показник прибутковості капіталу відповідає нормативному значенню. Цей показник показує скільки чистого прибутку припадає на 1 грн власного капіталу.

Чиста процентна маржа оцінює можливість комерційного банку створити чистий відсотковий дохід, використовуючи загальні активи. Тобто цей показник

відображає структуру активів банку. Рекомендоване значення за цим показником становить 4,5%, у 2018-2022 рр. показник вище оптимального. Чиста процентна маржа визначає скільки чистого відсоткового доходу приносить 1 грн робочих активів. Чистий спред відображає рівень узгодженості відсоткової політики банку по кредитним і депозитним операціям. Цей показник за всі досліджувані роки відповідає нормі, рекомендоване значення чистого спреда становить не менше 1,25%.

За допомогою системи перерахованих показників можна надати як клієнтам банку, так і адміністрації оцінку прибутковості та ефективності банку в реальних умовах. Відмітимо, що показник (ROA) містить в собі цінну інформацію для клієнтів банку та органів банківського нагляду, а показник рентабельності власного капіталу (ROE) є більш важливим для власників банку.

Комплексна та достовірна оцінка прибутковості банківської установи дає можливість отримати максимально великий обсяг даних для аналізу фінансової стійкості банківської установи. Це необхідно для отримання більш чіткого та значущого висновку про фінансовий стан та розвиток банку на найближчу перспективу як для його клієнтів, вкладників, кредиторів, так і для НБУ, метою якого є постійний нагляд за роботою банківських установ. Ефективне управління прибутковістю банку, її правильна оцінка та чесний аналіз визначатимуть досягнення стратегічних і тактичних економічних цілей банку.

2.2. Особливості механізму кредитування суб'єктів підприємництва

Кредитна діяльність АТ КБ «ПриватБанк» представлена комплексом нормативного, технічного, кадрового, інформаційного, програмного та іншого забезпечення.

Нормативно-правове забезпечення представлено нормативно-правовими

та іншими актами Правління Національного банку України та законодавчими актами України, що стосуються зовнішньої діяльності. Перш за все, це: Постанова "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" від 28 серпня 2001 р. № 368, якою визначено нормативи кредитного ризику; Постанова НБУ «Про затвердження Положення про єдину інформаційну систему «Реєстр позичальників» від 18.07.2001 р. № 604, яка визначає порядок підключення банків до ЄІС «Реєстр позичальників» та надання їм достовірної відомості про позичальників Постанова «Про затвердження Інструкції з обліку кредитів, вкладів (депозитів) та формування і використання резервів під кредитні ризики в банках України» від 27.12.2007 № 481 Постанова «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 15 лютого 2012 р. № 23; Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 20 верес. 2001. № 2740 та інші нормативні документи, що використовуються банками в процесі кредитування [43, 44, 45].

До внутрішніх нормативних документів належать статут банку, рішення загальних зборів акціонерів, ради та правління банку, рішення кредитного комітету, облікова політика банку, посадові інструкції та обов'язки посадових осіб і працівників структурних підрозділів банку, правила внутрішнього розпорядку з організації кредитної діяльності.

Процес банківського кредитування складається з певних етапів, кожен з яких окремо забезпечує вирішення локальної проблеми і в сукупності досягає основної мети кредитних операцій — їх надійності та прибутковості для банку.

Основну роботу з організації кредитного процесу в банку можна представити у вигляді наступних етапів.

1-ий етап. Формування портфеля кредитних заявок;

2-ий етап. Ведення переговорів з потенційним клієнтом;

3-ий етап. Прийняття рішення про доцільність надання кредиту та форму його надання;

4-й етап. Оформлення кредитної справи;

5-й етап. Робота з клієнтом після отримання кредиту;

6-й етап. Повернення кредиту з відсотками та закриття кредитної справи.

Перший етап включає збір інформації про попит на кредит, її аналіз і попередній відбір заявок. При цьому необхідно дотримуватися головного принципу: вся інформація про потенційних позичальників, що надходить до банку, повинна бути письмово зафіксована кредитними спеціалістами та містити наступну інформацію:

- короткий опис проекту, що кредитується;
- розмір запитуваної позики;
- вид і строк кредиту;
- запропоноване забезпечення.

Також додається пакет документів, що містить:

- установчі документи позичальника;
- картку із зразками підписів уповноважених осіб та печатками;
- фінансовий звіт (баланс і звіт про прибутки та збитки);
- техніко-економічне обґрунтування або бізнес-план;
- контракти та угоди на кредитований проект;
- супровідну документацію на запропоноване забезпечення.

При надходженні до банку великої кількості заявок така інформація створює передумови для попереднього відбору найбільш привабливих пропозицій, а також дає можливість наповнити інформаційний портфель кредитних заявок для подальшої роботи з ними. Співробітник кредитного відділу виконує роль продавця та експерта в процесі видачі кредиту.

На підставі заповнених і наявних даних необхідно отримати інформацію про потенційного клієнта. В першу чергу перевірі підлягають засновники

підприємства, його керівники та головний бухгалтер. Особливу увагу слід приділити тим підприємствам і фірмам, з якими вони мають або мали стосунки. Вкрай бажано також перевірити інформацію про позики, отримані фірмою в минулому. Вся інформація, що міститься в обліковій картці позичальника, аналізується та звіряється з базою даних. Дані, що не збігаються, уточнюються під час співбесіди з позичальником. При необхідності можна дізнатися про його фінансовий стан в банку, який його обслуговує.

На другому етапі основною метою банку є остаточне визначення кредитоспроможності та фінансового стану клієнта з метою укладання кредитного договору на найбільш вигідних для банку умовах. Під час переговорів з позичальником кредитний спеціаліст повинен отримати якомога чіткіше уявлення про ступінь поміркованості кредитного рішення; проаналізувати, наскільки прийнятна сума кредиту; з'ясувати ступінь врахування можливих несприятливих зовнішніх факторів з метою забезпечення безумовного своєчасного погашення кредиту.

Під час розмови інтерв'юер не повинен прагнути з'ясувати всі аспекти роботи фірми-позичальника. Він має бути зосереджений на ключових, базових питаннях, які представляють найбільший інтерес для банку. Питання поділяються на п'ять груп:

- інформацію про компанію;
- інформацію про запланований кредит;
- інформацію щодо погашення кредиту;
- відомості про забезпечення кредиту;
- інформацію про відносини клієнта з іншими банками.

Враховуючи велике значення цього етапу, у багатьох банківських установах створюються спеціальні підрозділи, які називаються відділом або сектором економічного аналізу.

У таких банківських установах є спеціальний співробітник в області

аналізу.

Під час розгляду кредитної заявки використовуються різні джерела інформації:

- матеріали, отримані безпосередньо від позичальника в складі кредитної заявки: звітність, кредитна заявка, економічне обґрунтування проекту, що кредитується, або бізнес-план;

- відомості про клієнта в архіві банку (стосується клієнтів, які вже обслуговувалися в даному банку) - це статистичні матеріали, згруповані за певними статистичними ознаками, та бухгалтерська звітність (про заборгованість по кредиту, погашення кредиту, прострочену заборгованість, попередні відносини з банком);

- інформація про клієнта, отримана поза банком (інформація з податкової служби, фінансового управління окремого регіону тощо).

При розгляді кредитної заявки банк також може проводити цільові перевірки на місці, які стосуються майбутнього кредиту. Під час візитів до клієнта з'ясовуються ті питання, які не обговорювалися на попередній зустрічі з клієнтом, оцінюється рівень компетентності співробітників, які ведуть обслуговування клієнта, які залучені до реалізації кредитованого заходу, а також вивчається стан майна позичальника.

Після розмови з позичальником кредитний спеціаліст письмово узагальнює отриману інформацію та приймає рішення: продовжувати роботу з клієнтом або відмовити йому. Якщо пропозиція клієнта в будь-якому важливому аспекті відрізняється від принципів і положень політики банку в галузі кредитних операцій, заявка рішуче відхиляється. Якщо за результатами попередньої співбесіди кредитний спеціаліст приймає рішення про продовження роботи з клієнтом, то за прийнятою в банку методикою проводиться оцінка кредитоспроможності позичальника та визначається ступінь ризику цього кредиту.

Оцінку ризику слід визначати на підставі розрахунку показників балансу позичальника, рекомендованого Національним банком України, та розробленого комерційним банком «Положення про резервування».

Коли все вищезазначене зроблено, працівник банку робить певний висновок, який відображає всі критерії оцінки кредитоспроможності за окремими напрямками та робить загальний висновок про кредитоспроможність потенційного позичальника та рівень ризику щодо запитуваного кредиту. .

На третьому етапі банк готується до оформлення кредитного договору. Третій етап можливий лише за умови успішного завершення другого етапу, тобто оцінки кредитоспроможності та ризику.

Третій етап називається «структурування кредиту». У процесі структурування банк визначає основні параметри кредиту: вид кредиту, суму, термін, заставу, порядок видачі та погашення, ціну кредиту тощо.

Правильне визначення виду кредиту має важливе значення для обґрунтування реальних джерел повернення кредиту. Якщо кредит надається на формування оборотних коштів клієнта і є короткостроковим, то джерелом його погашення будуть поточні грошові надходження, які надійдуть після реалізації кредитованого проекту.

Кредит, наданий на відтворення основного капіталу позичальника, є, як правило, довгостроковим і повинен повертатися за рахунок прибутку від експлуатації кредитованого проекту.

Правильно визначена сума позики важлива при структуруванні кредиту. Зниження його може призвести до порушення строків повернення, оскільки об'єкт кредиту не буде зданий вчасно, а завищення призведе до нецільового використання надлишково отриманих від банку коштів, а це викличе проблеми при розрахунках з банком.

Приблизно до таких же наслідків призводять помилки у визначенні умов кредитування. При занадто жорстких умовах кредитування у позичальника

може виникнути нестача коштів, що може призвести до падіння виробництва через невиконання запланованих заходів.

Якщо умови кредиту виявляться надто ліберальними, тобто надто довгими, то це стримуватиме окупність кредиту, і клієнт використовуватиме неконтрольований банком капітал.

При структуруванні кредиту велике значення приділяється адекватності та якості забезпечення кредиту.

У цьому випадку зазвичай пріоритет віддається забезпеченню кредиту майном, однак, крім застави, можуть використовуватися гарантія, застава, іпотека, переуступка договорів тощо.

При визначенні основних параметрів кредиту заслуговують на увагу такі моменти, як порядок надання та повернення кредиту, встановлення плати за кредит.

Визначення відсотків за кредит залежить від політики, яку банк проводить у сфері кредитування в певний період, і якщо, відповідно до цієї політики, немає конкретних обмежень щодо рівня процентної ставки за кредитом, цей елемент позики може бути об'єктом обговорення та компромісу.

Далі договір проходить перевірку юристів банку, які приділяють особливу увагу відповідності діючих договорів та угод чинному законодавству та можливості успішного вирішення питання повернення коштів у разі невиконання позичальником умов кредитного договору.

При наявності позитивного висновку юристів пакет документів перевіряється службою безпеки банку. Основними моментами цієї перевірки є:

- перевірка контрактів і угод, пов'язаних з даним кредитованим проектом, визначення надійності та платоспроможності партнерів позичальника;
- отримання та уточнення конфіденційної інформації про всіх юридичних та фізичних осіб, які мають відношення до даного кредитного проекту;
- перевірка фінансової стійкості поручителя (гаранта) та встановлення

його взаємовідносин з позичальником;

– аналіз отриманої інформації та визначення можливості неповернення позичальником кредиту.

На підставі аналізу наявної та отриманої інформації служба безпеки банку дає свої висновки щодо ступеня ризику цього кредиту.

Повний пакет документів передається керівництву банку для прийняття остаточного рішення та укладання кредитного договору або відмови клієнту.

На четвертому етапі, після завершення роботи зі структурування кредиту, банк починає переговори з клієнтом про укладення договору.

Посадова особа, яка веде перемовини з позичальником щодо кредиту, повинна довести йому обов'язкові умови майбутнього кредитного договору, без виконання яких кредит не може бути наданий, і ті умови, щодо яких можна досягти компромісу.

Обов'язковою умовою, наприклад, може бути наявність майнового забезпечення або сторонньої поруки, якщо їх відсутність може призвести до неповернення кредиту.

Як правило, умовою, за якою можна досягти компромісу, виступає процентна ставка, розмір комісії тощо.

Після вирішення всіх питань та узгодження всіх параметрів майбутнього кредитного договору робляться відповідні висновки щодо кредиту. Цей висновок за підписом начальника кредитного відділу подається на розгляд кредитного комітету або комісії банку. Після позитивного рішення цього органу кредитний договір підписується керівництвом банківської установи та клієнтом. Після цього на підставі внутрішнього наказу банку відкривається позиковий рахунок, з якого видається кредит. При цьому зазначаються всі реквізити, характеристики рахунку (тип рахунку, сума кредиту, порядок видачі та погашення тощо).

Кредит може бути виданий одноразово або частинами в терміни,

визначені кредитним договором.

Кредит може бути зарахований на поточний рахунок клієнта або перерахований на рахунки ділових партнерів позичальника, а також може бути використаний в інший спосіб, передбачений кредитним договором. У більшості випадків кредит зараховується на розрахунковий рахунок позичальника при його наданні.

Кредит видається наказом кредитного відділу операційному відділу установи банку.

Погашення кредиту здійснюється з ініціативи клієнта, тобто позичальника, на підставі його платіжних доручень, або на підставі оголошень про внесення готівки.

Якщо клієнт не зробить цього в день повернення кредиту, банк своїм розпорядженням стягує заборгованість, перетворюючи строкову в прострочену.

Якщо в процесі кредитування з незалежних від позичальника причин відбулися певні зміни в умовах реалізації проекту, що кредитується, і це призвело до додаткової потреби в кредиті, банк може задовольнити її на умовах укладення додаткової угоди до кредитного договору.

Кредитний договір також передбачає, як правило, окремі форс-мажорні обставини, які надають гарантії банку та клієнту на випадок збитків з незалежних від них обставин.

З метою контролю за своєчасним поверненням кредиту та забезпечення нарахування процентів за ним кредитні операції обліковуються на окремих позикових рахунках, а саме:

- звичайний позиковий рахунок;
- поточний рахунок з овердрафтом.

На п'ятому етапі банк працює з клієнтом вже після отримання ним кредиту. Ця робота передбачає контроль за виконанням кредитного договору та

пошук нових форм співпраці з клієнтом. У процесі контролю працівники кредитного відділу використовують різні джерела інформації (інформацію самого банку, інших фінансових установ, позичальника). Банк вживає заходів щодо здійснення повернення кредиту, контролює регулярне надходження відсотків за користування ним, проводить перевірки (планові та позапланові) з виїздом на місце зі складанням акта перевірки. У ході цих перевірок контролюється відповідність фактичного витрачання кредиту цільовому призначенню, передбаченому кредитним договором, перевіряються рахунки-фактури, договори купівлі-продажу товарних цінностей тощо, аналізуються рух грошових коштів клієнта.

У разі погіршення фінансового стану клієнта та ризику неповернення кредиту кредитний спеціаліст повідомляє про це керівництво для вжиття відповідних заходів.

Шостий етап — повернення кредиту з відсотками та закриття кредитної справи — завершальний етап кредитних відносин банку з позичальником. Випадки неповернення кредитів необхідно аналізувати щорічно (випадки неповернення проблемних кредитів розглядати частіше), при цьому всю інформацію необхідно коригувати. Останнє включає аналітичну оцінку позичальника та кредитних послуг, розрахунок, дотримання кредитних договорів тощо.

Чітке та послідовне дотримання цих етапів дасть змогу більш ретельно контролювати кредитний процес і, як наслідок, забезпечити якість кредитного портфеля банку, а отже, ефективність банківської установи в цілому.

2.3. Комплексний аналіз кредитоспроможності позичальника – суб'єкта підприємництва

Комерційний банк оцінює кредитоспроможність підприємства перед наданням йому кредиту. В Україні критерії оцінки кредитоспроможності підприємства-позичальника визначаються кожним комерційним банком самостійно. Вітчизняні комерційні банки не приділяють належної уваги розробці методик оцінки кредитоспроможності підприємств – позичальників, а особливо не враховують галузеву приналежність підприємств, що сприяє збільшенню останніми роками питомої ваги проблемних і сумнівних позик в структурі кредитного портфеля.

Кредитоспроможність підприємства оцінюється на основі системи показників, що відображають розміщення та джерела формування оборотних коштів, результати господарської діяльності. Вибір показників залежить від особливостей виробничої діяльності позичальника, тривалості виробничого процесу, структури оборотних активів, умов постачання та реалізації продукції, галузевої специфіки та інших факторів.

Розглянемо практичні аспекти оцінки кредитоспроможності позичальника на прикладі ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк». Інформація про показники діяльності ПрАТ «Промінь» наведена в таблиці 2.3.

Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 231632 тис. грн. (на 216,8%) і становила у 2022 році 338,465 тис. грн. Проте це не надто позитивна динаміка, оскільки собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зросла на 221,2%, а тому темпи її зростання були вищими.

Протягом 2018-2022 років також зросли обсяги як валового, так і чистого прибутку. Зростання останнього слід відзначити особливо, оскільки підприємство не тільки не погіршило ефективність своєї діяльності в такі вкрай

важкі часи, а й значно підвищило її. Так, темп приросту чистого прибутку за аналізований період склав 544,5%, а значення самого показника за 2021 рік – 51549 тис. грн. Такій позитивній динаміці значною мірою сприяла виважена та цілеспрямована робота з розширення ринків збуту продукції.

Таблиця 2.3

Фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Промінь» за 2018-2022 рр., тис. грн.

Показники	Роки					Відхилення (+/-)	
	2018	2019	2020	2021	2022	тис. грн.	%
Дохід від реалізації продукції	106833	154012	175951	238749	338465	231632	316,8
Собівартість реалізованої продукції	68516	114914	124814	175379	220196	151600	321,2
Валовий прибуток	34797	35288	46480	59168	116025	81228	333,4
Чистий прибуток	9466	2547	10378	5080	51549	42083	544,5
Середньорічна вартість основних засобів	22971	21053	20459,5	23874	38106	15138	165,8
Власний оборотний капітал	44079	48935	54046	48721	77381	33302	175,5
Вартість статутного капіталу	24722	24722	24722	24722	24722	0	0
Середньооблікова чисельність працюючих, чол.	2 231	1 992	1886	1859	1878	-353	-84,1

На підприємстві відзначається зростання середньорічної вартості основних фондів (протягом 2018-2022 рр. зростання склало 15138 тис. грн.), що свідчить про значні обсяги їх використання. Власні оборотні кошти зросли на 75,5% і на кінець 2022 року становили 77 381 тис. грн.

Величина статутного капіталу залишається незмінною на рівні 24722 тис. грн., що свідчить про те, що ПАТ «Промінь» не має суттєвої потреби у збільшенні чи зменшенні його обсягу.

Середньооблікова чисельність працівників дещо зменшилася, а саме з 2231 особи у 2018 році до 1878 у 2022 році. Таке зменшення за аналізований період склало 353 особи, що у відносному вираженні становить майже 16%.

Таким чином, результати аналізу основних показників діяльності ПАТ «Промінь» за 2018-2022 роки свідчать про покращення фінансового стану підприємства.

Розглянемо таку економічну ситуацію. В перспективі ПАТ «Промінь» планує запровадити автоматизацію процесів, що виконуються на всіх етапах виробничого циклу. Проте наявних власних коштів недостатньо для придбання необхідного обладнання, внаслідок чого підприємство змушене звернутися до АТ КБ «ПриватБанк» за кредитом у сумі 4 млн. 500 тис. грн.

АТ КБ «ПриватБанк» проводить оцінку кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб за власною методикою, розробленою відповідно до вимог Національного банку України, кредитної політики банку, законодавства України та внутрішніх положень банку. Оцінка фінансового стану позичальника проводиться при укладенні кредитного договору, а в подальшому один раз на квартал до закінчення терміну його дії.

При оцінці фінансового стану клієнта враховуються як основні фінансові показники, так і суб'єктивні показники діяльності клієнта. До суб'єктивних належать: фактичне місцезнаходження клієнта; термін існування підприємства; специфіка діяльності клієнта. Клас позичальника визначається за результатами оцінки фінансового стану позичальника на підставі загальної суми балів за основними та додатковими показниками. Питома вага суми балів за додатковими показниками не може перевищувати 30 % від визначеної загальної суми балів за результатами оцінки фінансового стану позичальника.

Алгоритм оцінки кредитоспроможності позичальника – юридичної особи за методикою АТ КБ «ПриватБанк» наведено на рис. 2.5.

Оцінка кредитоспроможності позичальника базується на фінансовій

звітності та іншій інформації, що надається клієнтом до банку. До основних показників при визначенні кредитоспроможності позичальника АТ КБ «ПриватБанк» відносяться: показники фінансового стану; показники фінансово-економічної діяльності, які розглядаються в періоді; обороти за рахунками клієнта; кредитна історія.

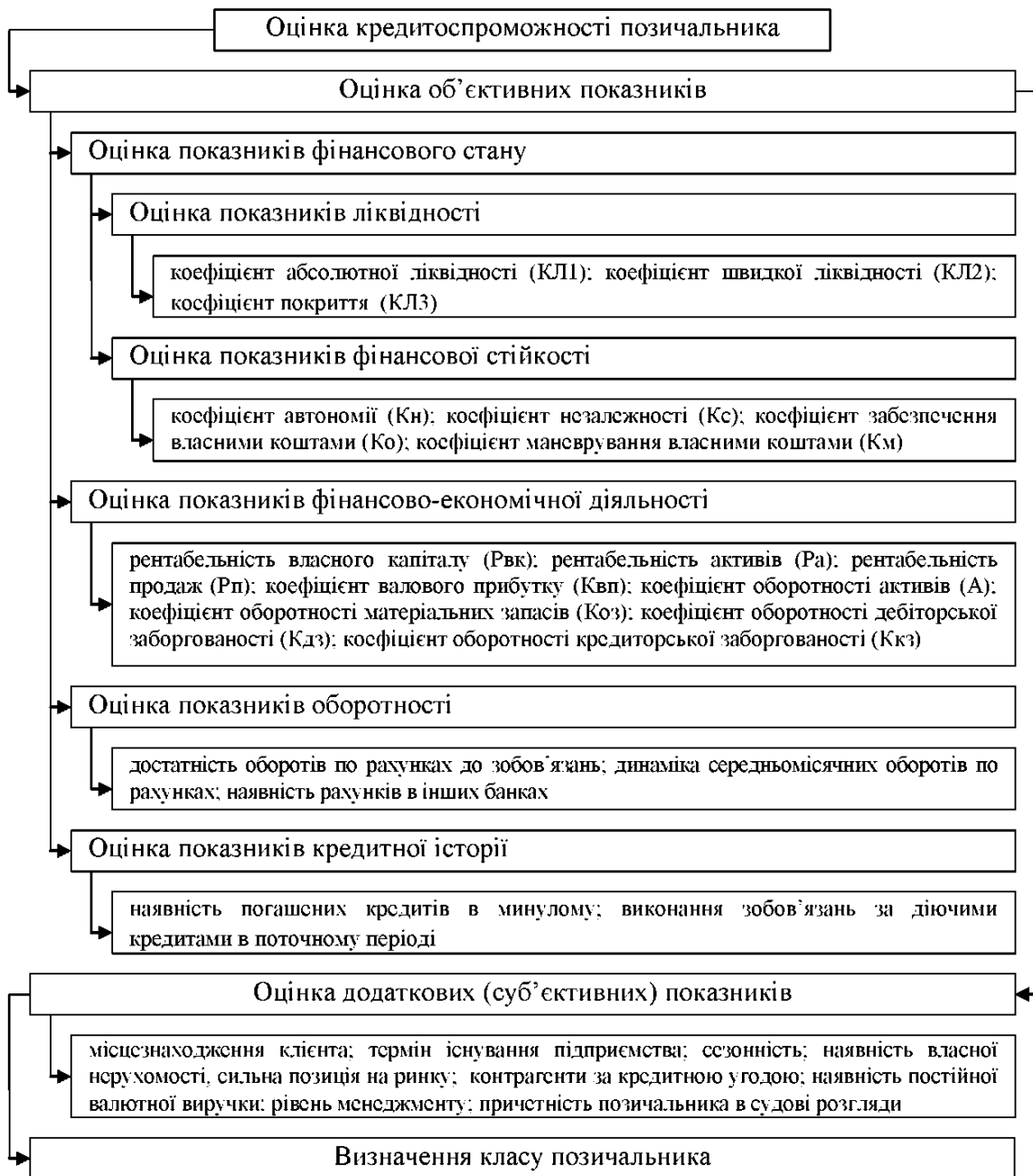


Рис. 2.5. Алгоритм оцінки кредитоспроможності позичальника - юридичної особи за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Здійснено розрахунок основних показників, які характеризують фінансовий стан ПАТ «Промінь» за 2022 р.

Розраховані значення показників ліквідності наведені в таблиці 2.4. ПАТ «Промінь» має дуже високі значення показників ліквідності, оскільки із можливих 275 балів, підприємство набрало 250 балів.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Діапазони значень	Кількість балів	Розрахункове значення	Діючий бал
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ1)	< 0,1	0	0,27	75
	0,1 - 0,25	50		
	> 0,25	75		
Коефіцієнт швидкої ліквідності (КЛ2)	< 0,25	0	1,04	100
	0,25 - 0,5	50		
	0,5 - 0,80	75		
	> 0,80	100		
Коефіцієнт покриття (КЛ3)	< 1,0	0	1,88	75
	1,0 - 1,20	50		
	1,20 - 2,0	75		
	> 2,0	100		
Сума балів	-	-	-	250

За коефіцієнтами абсолютної та поточної ліквідності отримано максимальну кількість балів - 75 та 100 балів відповідно. Коефіцієнт загальної ліквідності не показав такого високого значення, але він залишається на дуже високому рівні і отримав 75 балів.

Розрахунок показників фінансової стійкості наведений у таблиці 2.5.

Слід зазначити, що показники фінансової стійкості ПрАТ «Промінь» за 2022 рік показали не такі хороші результати, як показники ліквідності. За цими показниками компанія набрала 175 з 275 балів. Однак ця ситуація не є

критичною, оскільки жоден з показників цієї групи не досяг мінімального значення.

Таблиця 2.5

Показники фінансової стійкості ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Діапазони значень	Кількість балів	Розрахункове значення	Діючий бал
1	2	3	4	5
Коефіцієнт автономії (Кн)	< 0,1	0	0,45	25
	0,1 - 0,5	25		
	>0,5	50		
Коефіцієнт незалежності (Кс)	>1,5	0	1,22	25
	1,00 - 1,50	25		
	0,5 - 1,0	50		
	0,00 - 0,5	75		
Коефіцієнт забезпечення власними коштами (Ко)	< 0,1	0	0,47	50
	0,1 - 0,2	25		
	0,2 - 0,5	50		
	> 0,5	75		
Коефіцієнт маневрування власними коштами (Км)	0 - 0,25	25	0,81	75
	0,25 - 0,5	50		
	> 0,5	75		
Сума балів	-	-	-	175

Наступним етапом оцінки кредитоспроможності позичальника є аналіз показників фінансово-господарської діяльності. При цьому враховується позитивна чи негативна динаміка цих показників. За кожну позитивну зміну кредитний експерт АТ КБ «ПриватБанк» нараховує позичальнику 25 балів. Розрахунок зміни показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Промінь» наведено в таблиці 2.6.

Таким чином, майже всі показники відповідали нормативним змінам, крім коефіцієнтів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Загальна кількість балів склала 150 з 200 можливих, що є досить непоганим результатом для отримання кредиту позичальником.

Таблиця 2.6

Показники фінансово-економічної діяльності ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Нормативна зміна	Рік		Діючий бал
		2021	2022	
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	збільшення	0,06	0,46	25
Рентабельність активів (Ра)	збільшення	0,03	0,20	25
Рентабельність продаж (Рп)	збільшення	0,02	0,15	25
Коефіцієнт валового прибутку (Квп)	збільшення	0,25	0,34	25
Коефіцієнт оборотності активів (А)	збільшення	1,32	1,33	25
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів (Коз)	збільшення	1,96	2,15	25
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	збільшення	4,97	4,53	0
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)	збільшення	3,45	2,85	0
Сума балів	-	-		150

Показники оборотності наведено в таблиці 2.7. Аналіз показників оборотності показав, що виручка від реалізації продукції в повній мірі може покривати платежі за основною сумою кредиту та відсотків за ним. А отже, вимоги до застави можуть бути мінімальними.

Таблиця 2.7

Показники оборотності ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Діапазони значень	Кількість балів	Розрахункове значення	Діючий бал
1	2	3	4	5
Достатність оборотів по рахунках до зобов'язань	>18,0	100	34,5	100
	9,0 - 18,0	75		
	4,5 - 9,0	50		
	2,2 - 4,5	25		
	0,5 - 2,2	10		
	< 0,5	0		
Динаміка середньомісячних оборотів по рахунках	Збільшення	50	Збільшення	50
	Зменшення	0		
Наявність рахунків в інших банках (співвідношення грошових надходжень на поточні рахунки в банку)	<25 %	25	14	25
	25 % - 50 %	10		
	50 % - 75 %	0		
	75 % - 100 %	-25		
Сума балів	-	-	-	175

Наступним етапом оцінки кредитоспроможності позичальника є аналіз показників кредитної історії підприємства, які наведені в таблиці 2.8. Зазначимо, що ПАТ «Промінь» працює з АТ КБ «ПриватБанк» майже п'ять років. У компанії не було і немає проблем з погашенням наявних і минулих кредитів, а тому за показниками кредитної історії компанії набрано максимальну кількість балів – 50.

Таблиця 2.8

Показники кредитної історії ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Значення	Бали	Діючий бал
1	2	2	4
Наявність погашених кредитів в минулому	кредитами АТ КБ «ПриватБанк» не користувався	0	25
	кредити і відсотки були погашені своєчасно	25	

Продовження таблиці 2.8

1	2	2	4
	з простроченням до 10 днів	-10	
	з простроченням від 10 до 30 днів	-20	
	з простроченням від 30 до 60 днів	-30	
	з простроченням понад 60 днів	-50	
Виконання зобов'язань за діючими кредитами в поточному періоді	виплата кредиту по графіку виконується вчасно	25	25
	графік по кредиту клієнтом не виконується	-10	
Сума балів	-	-	50

Значну увагу кредитні аналітики приділяють також суб'єктивним факторам діяльності клієнта, результати оцінки яких наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Оцінка суб'єктивних факторів ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Значення	Бали	Діючий бал
1	2	3	4
Місцезнаходження клієнта (фактичне)	Відповідає області, місту де розташовану обласну дирекцію, філію що кредитує позичальника	25	25
	Не відповідає області, місту де розташовану обласну дирекцію, філію що кредитує позичальника	10	
	Країни СНД	5	
	Інші країни	0	
Термін існування підприємства	Більше 5 років	50	50
	3-5 років	25	
	1-3 роки	10	
	Менше 1 року	5	
Сезонність	Так	-20	0
Наявність нерухомості, сильна позиція на ринку	Так	30	30
Контрагенти за кредитною угодою	Постійні	25	25
	Разові	0	

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4
Наявність постійної валютної виручки	Так	25	0
Рівень менеджменту	Високий	20	0
	Достатній	0	
	Низький	-20	
Причетність позичальника в судові розгляди	Так	-30	0
	Ні	0	
Сума балів	-	-	130

Загальна кількість балів за суб'єктивними показниками склала 130. Такий результат компанія отримала в основному завдяки відповідності фактичного місцезнаходження позичальника та банку встановленим вимогам, довгостроковості існування, а також наявності сильного положення на ринку та наявності постійних контрагентів за кредитним договором.

Узагальнення показників за основними групами наведено в таблиці 2.10.

Оскільки за всіма показниками ПАТ «Промінь» набрало 930 балів, відповідно до класифікації АТ КБ «ПриватБанк» (додаток А), можна віднести його до класу позичальника «А».

Таблиця 2.10

Розрахунок загальної кількості балів за результатами оцінки кредитоспроможності ПАТ «Промінь» за методикою АТ КБ «ПриватБанк»

Групи показників	Кількість балів
Об'єктивні показники	
Показники ліквідності	250
Показники фінансової стійкості	175
Показники фінансово-економічної діяльності	150
Показники оборотності	175
Показники кредитної історії	50
Додаткові (суб'єктивні) показники	
Суб'єктивні фактори	130
Всього балів за результатами оцінки	930

Отже, підприємство може отримати заявлену позику в повному обсязі на досить вигідних умовах. Найвищий клас кредитоспроможності підприємства свідчить про те, що фінансова діяльність ПАТ «Промінь» є хорошою, є можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків по ньому згідно з умовами кредитного договору. Фінансово-економічні показники в межах встановлених нормативних значень (відповідно до методики оцінки фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); кредитна історія позичальника бездоганна. Водночас можна зробити висновок, що фінансова діяльність і надалі буде вестися на високому рівні.

2.4. Аналіз кредитного портфелю даного комерційного банку

Одним із пріоритетних напрямів діяльності Банку був і залишається розвиток кредитування при збереженні високої якості кредитного портфеля. Стратегічною метою Банку є формування якісного кредитного портфеля роздрібних кредитів та кредитування малого та середнього бізнесу. Для досягнення поставленої мети Банк проводить виважену кредитну політику, яка полягає в кредитуванні невеликими сумами переважно фізичних осіб, малого та середнього бізнесу. Досвід діяльності банку засвідчив, що найбільш ризиковим сегментом у кредитуванні є корпоративний сегмент, але особливістю кредитування в цьому сегменті також є великі обсяги виданих кредитів. А попередня практика АТ КБ «ПриватБанк» довела, що великі кредити великим підприємствам – це великі ризики для банку та його мільйонів вкладників [68, с. 206].

Але притримуючись цієї зваженої кредитної політики Банку (кредитування невеликими сумами на достатньо нетривалі строки) все одно вдається нарощувати власну кредитну діяльність, про що свідчать данні табл. 2.11.

Але дотримуючись такої зваженої кредитної політики Банку (кредитування невеликих сум на досить короткі терміни), йому все ж вдається нарощувати

власну кредитну активність, про що свідчать дані таблиці. 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки вартості складових активів АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2017-2022 рр, млн грн.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р.	
							Абсол.	%
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	25 296	27 360	45 894	49911	52835	96380	43545	182,42
Заборгованість банків	2 903	-	27 118	25059	26243	103837	77594	395,68
Кредити та аванси клієнтам	38 335	50 140	59 544	55021	68218	68084	-134	99,80
Інвестиційні цінні папери	126 676	180 081	152 157	221661	222277	239752	17475	107,86
Інші активи	60 465	20 467	25 010	30 873	31 723	32 543	820	102,58
Усього активів	253 675	278 048	309 723	382525	401296	540596	139300	134,71

Як видно з табл. 2.11 протягом останніх шести років вартість кредитного портфелю Банку збільшилась з 38 335 млн грн до 68084 млн грн., тобто в цілому на 29749 млн грн., або трохи більше ніж на 77%, в той час як самі активи Банку за цей же період збільшились на 286921 млн. грн. або на 212 %. Отже, як бачимо зростання вартості кредитного портфелю за три роки забезпечило 37% зростання самих активів банку (рис. 2.6).

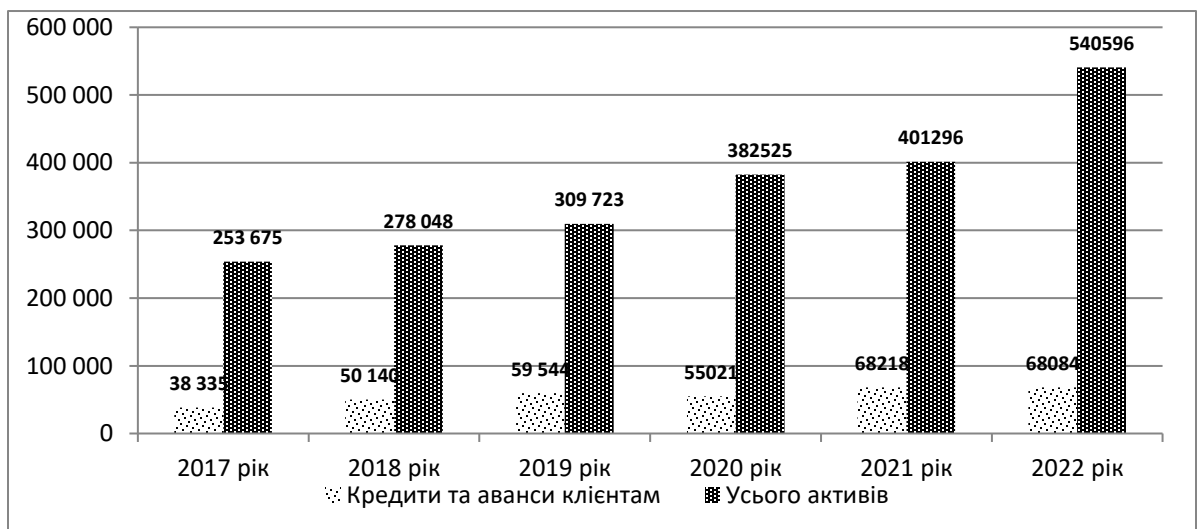


Рис.2.6 . Аналіз динаміки зростання вартості активів та кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2022 рр, млн. грн.

Отже, з рис. 2.6 видно, що зростання вартості кредитного портфеля протягом останніх трьох років відбувалося повільніше, ніж вартість активів Банку, що ще раз свідчить про обережну та виважену кредитну політику Банку. Також такий невеликий кредитний портфель банку пояснюється тим, що споживчі кредити, які в ньому переважають, характеризуються досить коротким терміном кредитування та невеликими сумами, тому їх реально видається багато, але невелика вартість призводить до того, що величина кредитного портфеля Банку не є великою, про що свідчать дані таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз місця кредитного портфелю в активах АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2022 рр, %.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р.
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	10,0	9,8	14,8	13,0	13,2	17,8	1,4
Заборгованість банків	1,1	-	8,8	6,6	6,5	19,2	2,9
Кредити та аванси клієнтам	15,1	18,0	19,2	14,4	17,0	12,6	0,7
Інвестиційні цінні папери	49,9	64,8	49,1	57,9	55,4	44,3	0,8
Інші активи	23,8	7,4	8,1	8,1	7,9	6,0	0,8
Усього активів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Як видно з табл. 2.12 частка кредитного портфеля у вартості активів Банку невелика – за всі роки вона не перевищувала 20%, позитивом є повільне, але стабільне зростання цієї частки. Хоча протягом 2022 року ця частка зменшилась, що пояснюється воєнними діями, які відбуваються в нашій державі. Слід зазначити, що на відміну від інших банків у структурі активів переважають інвестиційні цінні папери, які складають понад 44% усіх активів Банку (рис. 2.7).

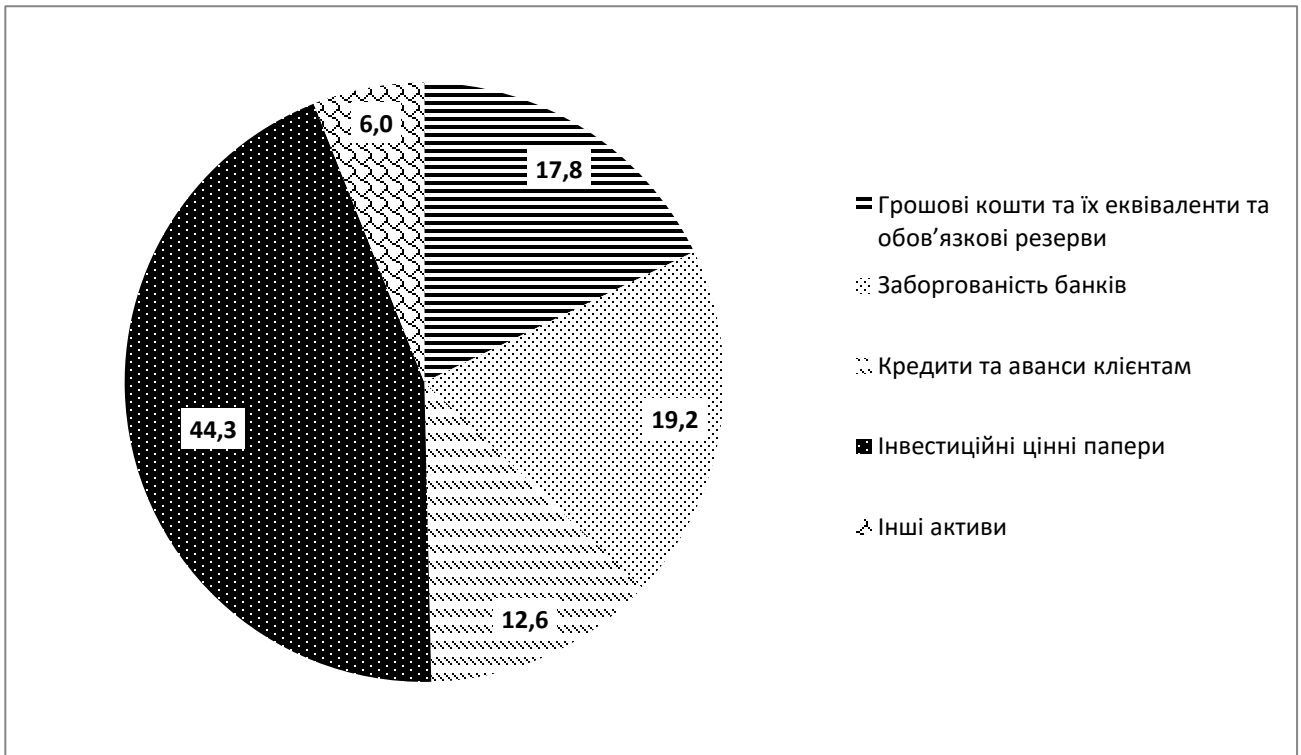


Рис.2.7. Аналіз структури активів АТ КБ «ПриватБанк» у 2022 рр, %.

Отже, як бачимо, структура активів АТ КБ «ПриватБанк» є дещо нетиповою для української банківської системи, де активи, як правило, переважно складаються з вартості кредитного портфеля – інвестиційна діяльність у банківському секторі розвинена дуже слабо. Така особливість структури активів Банку пояснюється тим, що цей портфель інвестиційних цінних паперів складається з облігацій внутрішньої державної позики, які банк отримав під час націоналізації.

Щодо заборгованості банків, яка не має постійного характеру, але у 2022 році склала 19,2% у структурі активів, то згідно з фінансовою звітністю Банку у 2022 році вона складалася з депозитних сертифікатів Національного банку України, які були залучені банком за ставкою, 20%, і віднести цю суму до загальної вартості кредитного портфеля неможливо. Питова вага кредитного портфеля банку зменшилась і склала у 2022 році 12,6%.

Як вже зазначалося вище, то основним сегментом, на обслуговування якого орієнтований даний Банк - є населення, а тому в його кредитному

портфелі переважають саме споживчі кредити, про що свідчать данні рис. 2.8 та табл. 2.13

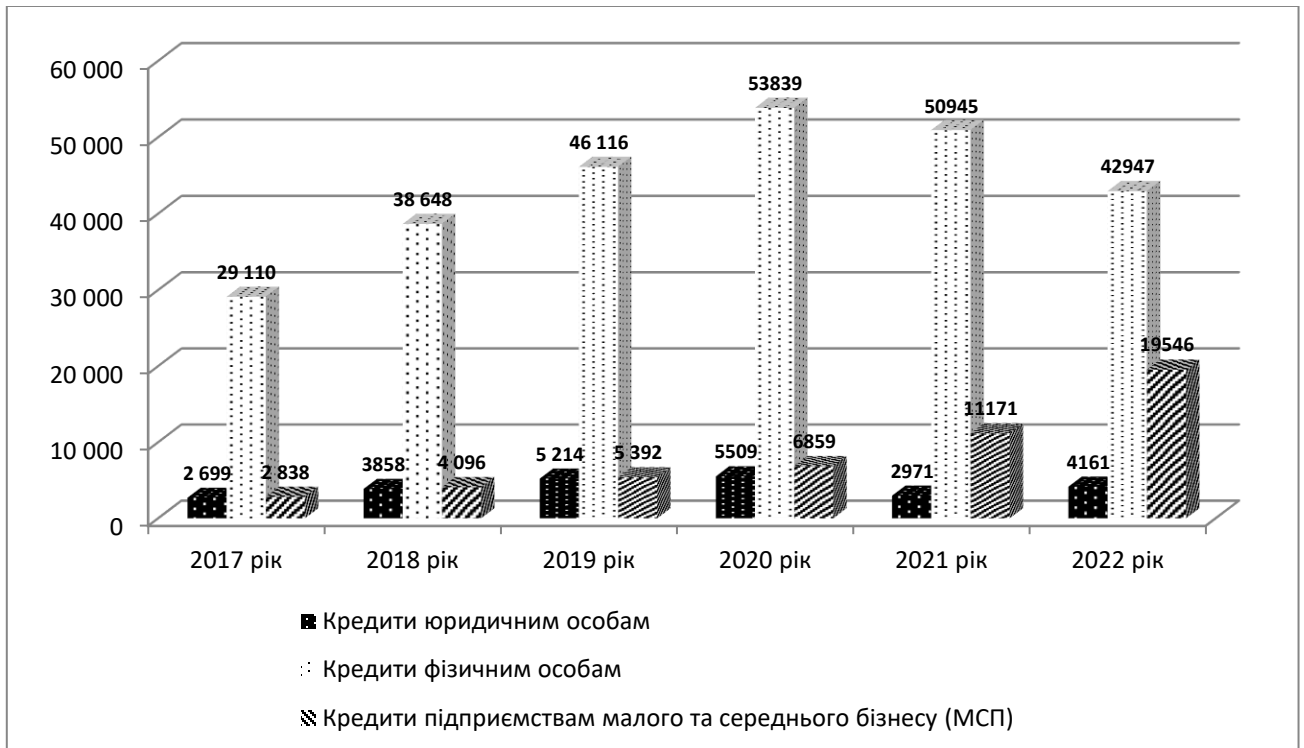


Рис. 2.8. Аналіз динаміки кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2022 рр., %.

Як видно з рис. 2.8 кредити населенню становили близько 65% всього кредитного портфелю Банку у 2022 році, в той же час частка кредитів юридичним особам збільшилась порівняно з 2021 роком на 1,7 п.п. і є надія, що сума кредитів юридичним особам повернеться до довоєнного рівня. Слід відзначити поступове зростання як в абсолютному так і у відносному вимірі обсягів кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. Стосовно кредитування корпоративного сектору спостерігається тенденція до обережного відношення кредитного обслуговування цього сектору, і в структурі кредитного портфелю «кредити юридичним особам» займають незначну питому вагу і рідко перевищують 8-9%. Слід зазначити, що в аналізі не включені кредити особам, пов'язаним з колишніми власниками банку, які зараз здебільшого віднесені до категорії проблемних.

Таблиця 2.13

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за позичальниками у 2017-2022 рр, млн. грн.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р.	
							млн. грн	%
Кредити юридичним особам	2 699	3 858	5 214	5509	2971	4161	1190	140,1
Кредити фізичним особам	29 110	38 648	46 116	53839	50945	42947	-7998	84,3
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	2 838	4 096	5 392	6859	11171	19546	8375	175,0
Усього кредити (за виключенням резервів та кредити особам, пов'язаним із колишніми власниками)	34 647	46 602	56 722	66207	65087	66654	1567	102,4

Загалом за останні шість років обсяг кредитного портфеля зріс майже вдвічі – з 34 647 млн. грн. до 66654 млн. грн. Як свідчать дані таблиці, протягом усього аналізованого періоду зростання вартості кредитного портфеля забезпечувалося зростанням вартості кредитування сегменту фізичних осіб – у 2018 р. зростання цього сегменту забезпечувало зростання у вартості кредитного портфеля до 82,9% (29 110 млн. грн. - у 2017 році і 38 648 млн. грн. – у 2018 році) а у 2019 році – 78,3% відповідно. Лише у 2022 році спостерігається зменшення цього виду кредитування на 7 998 млн грн, що пояснюється початком війни в Україні та тимчасовим припиненням кредитування фізичних осіб.

Загальна вартість кредитів фізичним особам за період з 2017 по 2019 роки зросла на 17006 млн грн, тобто темп зростання за три роки склав 58%. Примітно, що протягом усього аналізованого періоду спостерігалася тенденція до зниження темпів зростання вартості сегменту кредитування фізичних осіб, тоді як у 2018 році вартість сегменту фізичних осіб у загальному кредитному

портфелі зросла на 9538 млн грн, а темп зростання склав майже 33%, то у 2019 році вартість цього сегменту зросла лише на 7 468 млн грн, або на 19%. Це може свідчити про насичення даного ринку даним видом банківських продуктів і перехід даного сегмента кредитного ринку в стадію зрілості – тобто кредитування даного сегменту буде здійснюватися приблизно на тому ж рівні і подібних обсягах, зростання не очікується.

Також це в подальшому може призвести і до суттєвих змін у самій структурі кредитного портфелю Банку, про що свідчать данні табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Аналіз динаміки структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за позичальниками у 2017-2022 рр, %.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р., п.п.
Кредити юридичним особам	7,8	8,3	9,2	8,3	4,6	6,2	1,7
Кредити фізичним особам	84,0	82,9	81,3	81,3	78,3	64,4	-13,8
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	8,2	8,8	9,5	10,4	17,2	29,3	12,2
Усього кредити (за виключенням резервів та кредити особам, пов'язаним із колишніми власниками)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Як видно з табл. 2.14 спостерігається поступове зменшення частки кредитування фізичних осіб в структурі кредитного портфеля банку. Частка кредитів фізичним особам за три останніх роки скоротилась з 81,3% до 64,4%, тобто майже на 13,3 п.п.

Сьогодні продуктовий портфель для фізичних осіб складається з таких 9 кредитних продуктів:

- Картка «Універсальна» Visa & Mastercard.
- Сервіс «Оплата частинами».

- Сервіс «Миттєва розстрочка».
- Кредит «Миттєва розстрочка. Кредит готівкою».
- Фінансовий лізинг «Авто в розстрочку».
- Житло в кредит:
 - «Іпотека під 10%».
 - Кредит під депозит.
 - Кредит під заставу нерухомості.

Структура кредитного портфелю за кредитними продуктами АТ КБ «ПриватБанк» для сегменту приватних осіб представлена у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Аналіз динаміки структури кредитного портфелю фізичних осіб АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2022 рр, млн грн.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р.	
							млн. грн	%
Кредитні картки	23717	32431	38822	35054	41179	36056	-5123	87,6
Іпотечні кредити	2075	1619	2297	2322	3549	2639	-910	74,4
Споживчі кредити	3092	3908	3892	3416	5275	3491	-1784	66,2
Кредити на придбання авто	6	2	1		350	252	-98	72,0
Інші кредити	39	45	37	18	21	13	-8	61,9
Фінансовий лізинг	181	643	1 067	469	571	496	-75	86,9
Усього кредити фізичним особам (за виключенням резервів)	29 110	38 648	46 116	53839	50945	42947	-7998	84,3

З табл. 2.15 видно, що зростання обсягу кредитного портфелю фізичних осіб Банку відбулося за рахунок зростання вартості кредитних операцій за кредитними картками, зокрема, за картою «Універсальна». Так, протягом останніх шести років обсяг кредитування з використанням даного кредитного інструменту збільшився з 23 717 млн. грн у 2017 році до 36056 млн грн у 2022 році, тобто на 12339 млн грн, або майже на 52%, що сприяло зростанню обсягу кредитування фізичних осіб в цілому з 29110 млн грн у 2017 році до 42947 млн грн – у 2022 році.

Також зростання відбулося і за такими кредитними продуктами, як

фінансовий лізинг - на 315 млн грн за шість років, споживчі кредити - на 399 млн. грн, хоча у 2022 році їх вартість дещо скоротилась - на 1784 млн. грн., що пояснюється тимчасовим припиненням кредитування Банком під час впровадження в Україні воєнного стану, іпотечні кредити - на 564 млн. грн, хоча у 2022 році вони мали негативну тенденцію, тобто скоротились на 910 млн. грн., або 25,6%, що можна пояснити припиненням іпотечного кредитування в зв'язку з воєнними діями та припиненням будівництва нового житла забудовниками.

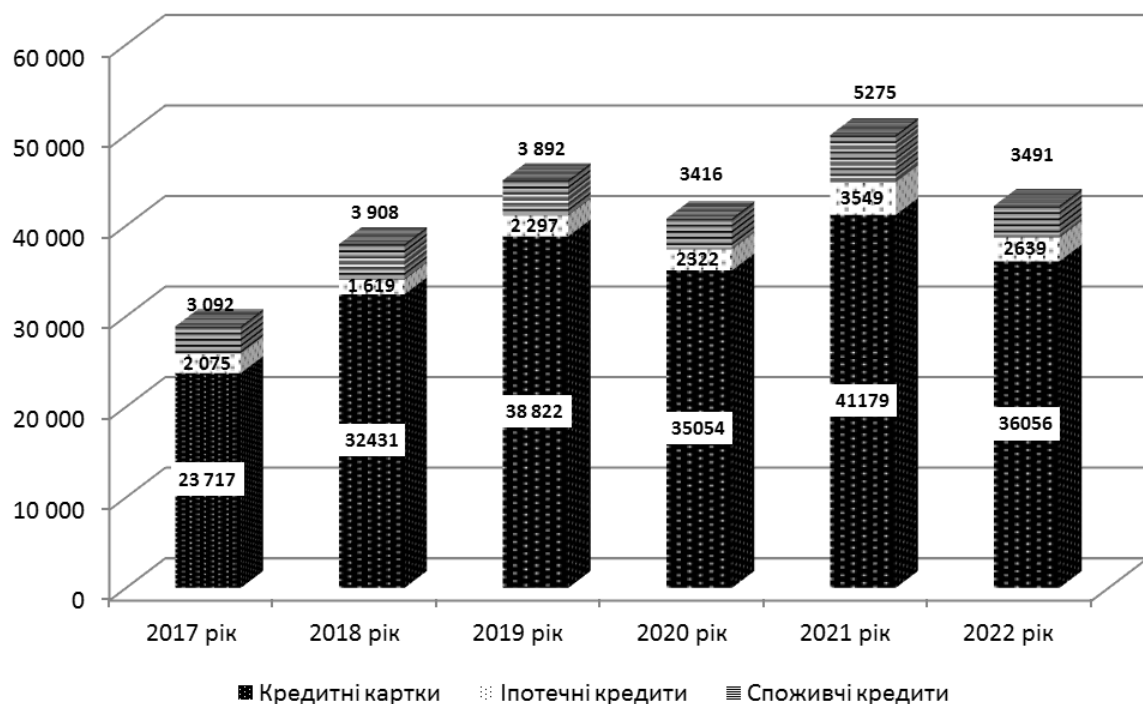


Рис. 2.9. Аналіз динаміки структури кредитного портфелю фізичних осіб АТ КБ «ПриватБанк» в розрізі кредитних продуктів у 2017-2022 рр, млн грн.

Як видно з рис. 2.9 за останні три роки продуктова структура цього сегменту майже не змінилася, найбільшу частку займають карткові продукти – в середньому їх частка становить 83%, відповідно споживчі кредити складають 9%, а іпотечні – близько 5% . Останнім часом спостерігається тенденція до зростання частки фінансового лізингу – яка за три роки зросла з 0,6% до 2%, відповідно, решта 1% припадає на інші кредитні продукти, зокрема кредити на

купівлю автомобілів.

Популярність карткових продуктів серед населення пояснюється їх простотою та доступністю, популярність споживчих кредитів пояснюється низькими доходами українців, які не дозволяють собі купувати необхідні, але досить дорогі товари, такі як побутова техніка та меблі, з власних доходів. Крім того, популярність даного виду кредитних продуктів пояснюється також нестабільністю національної валюти та інфляційними процесами, які ускладнюють процес цільового накопичення коштів для придбання побутової техніки та меблів – тому через рік, через нестабільний обмінний курс вартість цих видів товарів може істотно зрости, а кредит дозволяє придбати ці товари за прийнятною ціною і поступово сплачувати їх вартість банку. Українська практика доводить, що, враховуючи нестабільність валютного курсу, придбання необхідних товарів у кредит іноді набагато вигідніше, ніж відкладена покупка за власні кошти.

Що стосується корпоративного сектору, то він у кредитному портфелі банку поділений на два сегменти - це сегмент малого та середнього бізнесу (МСП) та юридичні особи (великий бізнес). Згідно із стратегією розвитку Банку, яка аналізувалася вище, пріоритет у кредитній діяльності надається саме сегменту МСП, про що свідчить постійне зростання вартості цього сегменту у кредитному портфелі Банку, яка протягом 2017-2021 рр. збільшилась з 4336 млн грн. до 12970 млн грн. у 2021 році (таблиця 2.16) і продовжувала зростати у 2022 році (таблиця 2.17). Так, у 2021 році ця сума збільшилась майже втричі.

Станом на 31 грудня 2021 року декласифікація між кредитами юридичним особам та кредитами підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП) пов'язана зі зміною Банком сегментації клієнтської бази юридичних осіб у третьому кварталі 2021 року. Дані за 2020 рік не було змінено по причині перегляду розподілу сегментів у 2021 році. Тому аналіз кредитного портфеля юридичних осіб здійснено в роботі окремо для 2017-2021 рр. та 2021-2022рр. по

причині неспівставності статистичних даних.

Таблиця 2.16

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» корпоративного сегменту за галузями економіки у 2017-2021 рр., млн. грн. (з урахуванням обов'язкових резервів)

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Зміни 2021р. до 2017 р.	
						млн грн	%
Кредити юридичним особам	3521	6358	5050	6097	4358	837	123,8
АПК та харчова промисловість	1234	2 298	1 942	1 085	1226	-8	99,4
Товари народного споживання	570	771	1 192	1 690	971	401	170,4
Інше	1717	3 289	3 858	3 322	2161	444	125,9
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	4336	8499	8973	7376	12970	8634	299,1
Надання побутових, індивідуальних та професійних послуг	1114	2 664	2 440	2 344	1371	257	123,1
АПК та харчова промисловість	170	1 934	2 316	1419	3835	3665	2255,9
Товари народного споживання	79	1 240	1 651	1 337	3011	2932	3811,4
Інфраструктура	2723	556	599	450	939	-1784	34,5
Інше	250	2105	1 967	1 826	3814	3564	1525,6
Разом	7857	14857	14023	13473	17328	9471	220,5

Концентрація клієнтського кредитного портфелю за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності корпоративного сегменту представлено в табл. 2.17 та 2.18.

Таблиця 2.17

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» корпоративного сегменту за галузями економіки у 2021-2022 рр., млн. грн. (з урахуванням обов'язкових резервів)

Найменування статті	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р.	
			млн грн	%
1	2	3	4	5
Кредити юридичним особам та підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)				
Рослинництво	2 988	12 325	9 337	412,5
Роздрібна торгівля	2 889	3 578	689	123,8
Оптова торгівля	2 377	2 868	491	120,7
Інфраструктура	1 104	1206	102	109,2
Виробництво товарів народного споживання	800	1033	233	129,1
Устаткування та обладнання	798	883	85	110,7
Паливно-енергетичний комплекс	635	674	39	106,1

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4	5
Автомобільні дилери	522	617	95	118,2
Харчова промисловість	462	614	152	132,9
Послуги	1066	574	-492	53,8
Будівництво та нерухомість	764	512	-252	67,0
Інше АПК та пов'язані галузі	497	425	-72	85,5
Торгівля сільськогосподарською продукцією	259	343	84	132,4
Металургійний комплекс	342	326	-16	95,3
Будівельні матеріали	370	324	-46	87,6
Тваринництво	197	313	116	158,9
Соціальний сектор	359	278	-81	77,4
Хімічний комплекс	170	162	-8	95,3
Переробка сільськогосподарської продукції	89	151	62	169,7
Авіабудування	136	141	5	103,7
Фінансовий сектор	5	4	-1	80,0
Автомобілебудування	2	1	-1	50,0
Інше	497	110	-387	22,1
Разом	17 328	27 462	10 134	158,5

Таблиця 2.18

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» корпоративного сегменту за галузями економіки у 2021-2022 рр., % (з урахуванням обов'язкових резервів)

Найменування статті	2021 рік	2022 рік	Зміни 2022р. до 2021 р., п.п.
1	2	3	4
<i>Кредити юридичним особам та підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)</i>			
Рослинництво	17,2	44,9	27,6
Роздрібна торгівля	16,7	13,0	-3,6
Оптова торгівля	13,7	10,4	-3,3
Інфраструктура	6,4	4,4	-2,0
Виробництво товарів народного споживання	4,6	3,8	-0,9
Устаткування та обладнання	4,6	3,2	-1,4
Паливно-енергетичний комплекс	3,7	2,5	-1,2
Автомобільні дилери	3,0	2,2	-0,8
Харчова промисловість	2,7	2,2	-0,4
Послуги	6,2	2,1	-4,1
Будівництво та нерухомість	4,4	1,9	-2,5
Інше АПК та пов'язані галузі	2,9	1,5	-1,3
Торгівля сільськогосподарською продукцією	1,5	1,2	-0,2
Металургійний комплекс	2,0	1,2	-0,8
Будівельні матеріали	2,1	1,2	-1,0
Тваринництво	1,1	1,1	0,0
Соціальний сектор	2,1	1,0	-1,1

Продовження таблиці 2.18

1	2	3	4
Хімічний комплекс	1,0	0,6	-0,4
Переробка сільськогосподарської продукції	0,5	0,5	0,0
Авіабудування	0,8	0,5	-0,3
Фінансовий сектор	0,0	0,0	0,0
Автомобілебудування	0,0	0,0	0,0
Інше	2,9	0,4	-2,5
Разом	100	100	

Як видно з табл. 2.17 за два роки найбільше зростання вартості кредитного портфелю корпоративного сегменту забезпечило зростання вартості кредитного портфелю галузі рослинництва (412,5%), яка за два роки зросла на 9337 млн. грн. Слід відзначити що обсяги кредитування збільшились по всіх галузях економіки, крім авіабудування (-0,3%). Подібна тенденція спостерігалась і у 2017-2021 рр. Зростання вартості кредитного портфелю МСП, в свою чергу, забезпечило зростання обсягів кредитування галузей АПК та харчової промисловості, які за п'ять років збільшились на 8634 млн. грн., зі 170 млн грн до 3835 млн грн, тобто більше ніж у 20 разів. Також суттєво зросло кредитування галузі з виробництва товарів народного споживання - з 79 млн. грн. до 3011 млн. грн., тобто на 2932 млн грн або майже у 38 разів. Збільшились обсяги кредитування і сфери надання побутових, індивідуальних та професійних послуг, але зростання мало більш повільний характер - лише 123,1% - з 1114 млн грн до 1371 млн грн., тобто на 257 млн. грн. Суттєво скоротились обсяги кредитування інфраструктури - з 2723 млн грн. у 2017 році до 939 млн грн. – у 2021 році, тобто на 1784 млн грн. або 65,5%. Обсяги кредитування інших галузей за шість років збільшились з 250 млн грн. до 3814 млн грн. тобто більше ніж у 15 разів.

Що стосується кредитів юридичним особам (великим підприємствам), то їх обсяги кредитування збільшились на 837 млн грн. або майже на 24%. Таке зростання обсягів кредитування відбулося за рахунок інших галузей економіки, які протягом періоду з 2017 року по 2021 рік збільшились на 444 млн грн або

майже на 26%. Обсяги кредитування галузі з виробництва товарів народного споживання зросли на 70,4% або на 401 млн грн. Обсяги кредитування АПК та харчової промисловості, навпаки, хоч і незнано, але зменшились на 0,6%, що склало 8 млн грн.

Структура кредитного портфелю корпоративного сегменту за галузями економіки представлена у табл. 2.10.

Як видно з табл. 2.18 – найбільші зміни відбулись у галузі рослинництва (частка кредитного портфелю у 2021 році 17,2%, у 2022 році 44,9%). Ця подія вплинула на зміну частки усіх інших сегментів кредитного портфелю в бік їхнього зменшення. Наочно зміни, що відбулись у структурі кредитного портфелю банку протягом 2021-2022 рр. представлені на рис. 2.10.

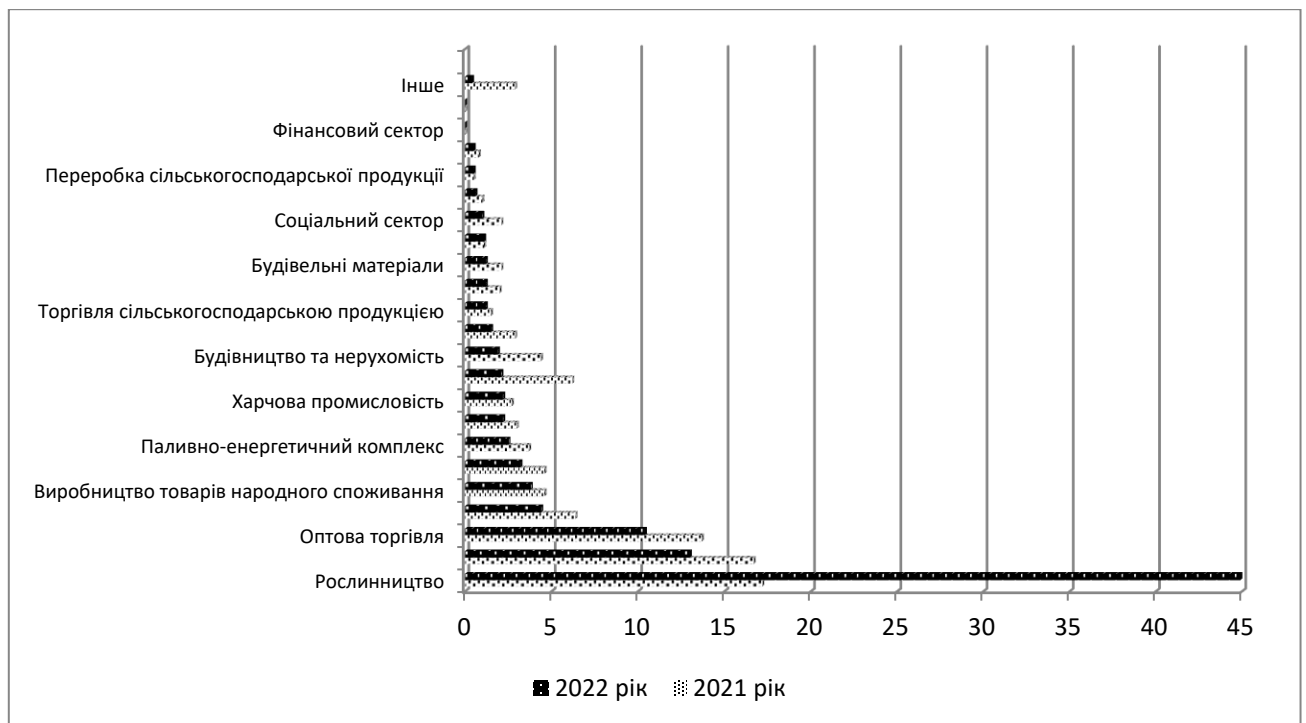


Рис. 2.10. Аналіз зміни структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» юридичним особам та підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП) за галузями економіки у 2021-2022 рр., %

Стабільність всього сектора залежить від стабільної роботи кожного банку, особливо щодо системно важливого ПриватБанку, активи якого

складають 24,41% загальних активів вітчизняного банківського сектора. Основою стабільності банку є його здатність формувати ефективний кредитний портфель, який забезпечить постійне отримання стабільного прибутку. Так, у структурі активів АТ КБ «ПриватБанк» найбільшу частину займає стаття «Кредити та заборгованість клієнтів». Вкладення в кредити є дуже вигідними, але активне збільшення їх частки в загальному обсязі активів банку свідчитиме про проведення установою агресивної кредитної політики, що призведе до можливого збільшення частки видаткової заборгованості в банку. До процесу націоналізації ПриватБанк в основному проводив агресивну політику збільшення кредитного портфеля, досягнувши рівня кредитних інвестицій у 79% загальних активів банку.

Основним показником якості кредитного портфелю банку є частка непрацюючих кредитів ((NPL), яка передавлена на рис. 2.11.

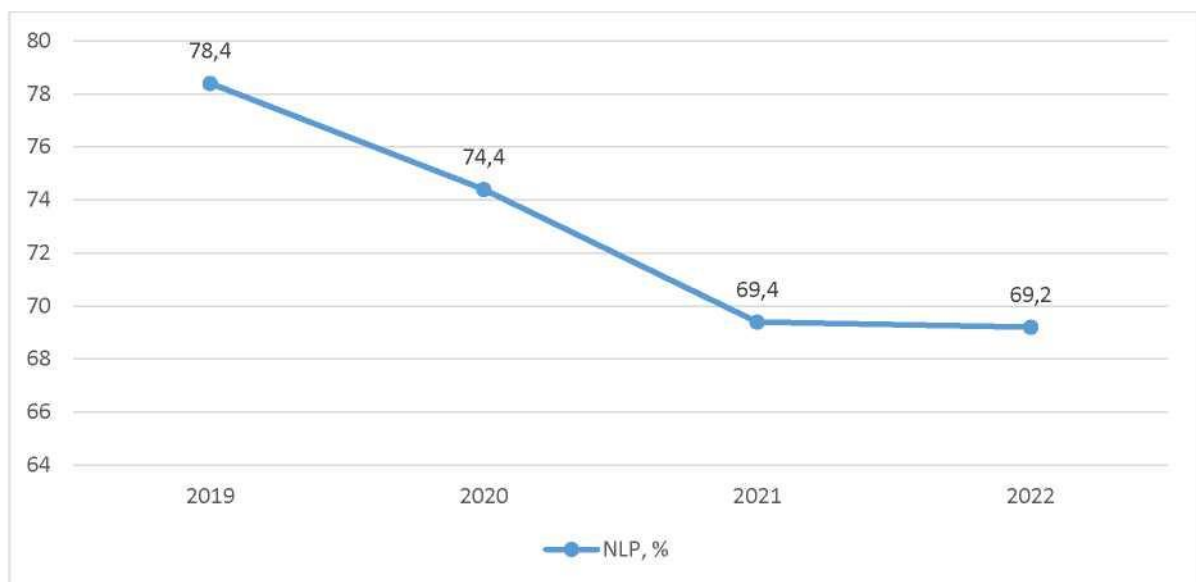


Рис. 2.11. Частка непрацюючих кредитів (NPL) АТ «Приватбанк»

Водночас, забезпечуючи більшість прибуткових операцій банку, рівень NPL протягом останніх років поступово знижується, як показано на рис. 2.11, у 2021 та 2022 роках він складав на рівні 69,4% та 69,2% відповідно, це все ще

вважається критичним для фінансової стабільності банку та всього банківського сектору.

Проте посткризові показники для банку, які наведено на рис. 2.6, дають змогу стверджувати про правильність трансформації бізнес-моделі банку, особливо що стосується кредитної політики установи. Так, у період 2019-2022 років спостерігається обережне поступове збільшення кредитного портфеля, яке відбувається з одночасним зниженням частки непрацюючих кредитів (NPL), що свідчить про покращення показників Банку та відмову керівництва банку повторити сценарій націоналізації.

При оцінці рівня кредитного ризику комерційного банку важливу роль відіграє аналіз дотримання нормативів кредитного ризику. Нормативи встановлюються Національним банком України з метою запобігання концентрації кредитного ризику в банку та його мінімізації.

Дотримання нормативів кредитного ризику «ПриватБанк» протягом 2019—2022 років показано в табл. 2.19.

Таблиця 2.19

Аналіз зміни нормативів кредитного ризику АТ КБ «Приватбанк» протягом 2019-2022 рр.

Норматив	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення		
					2022/2019	2022/2020	2022/2021
Н7	6,24	17,47	8,01	8,01	28%	-54%	0%
Н8	0,00	33,65	0,00	0,00	0%	-100%	0%
Н9	0,27	0,42	0,08	0,08	-70%	-81%	0%

Протягом досліджуваного періоду ПриватБанк показав дотримання всіх нормативів кредитного ризику. У період 2019-2020 рр. максимальна норма кредитного ризику (Н7) зросла на 0,54 п.п. у 2019 р. та на 11,23 п.п. у 2020 р.

Однак у 2021 році рівень ризику знизився до 8,01%. Подібне значення нормативу спостерігалось і у 2022 році. У 2022 році показник Н7 зріс на 41% порівняно з 2018 роком.

Єдиним роком, коли норматив високого кредитного ризику (Н8) був вищим за нуль, був 2020 рік. Тоді значення досягло 33,65%.

Спостереження показало, що значення норматива Н9 зростало у 2020 році (на 0,15%), але, як і ставка Н7, у 2021 році відбулося зниження до 0,08%. Цей результат спостерігався і у 2022 році. Загалом у 2022 році показник Н9 знизився на 70% порівняно з 2019 роком. Участь банку в наданні кредитів з внутрішніх джерел була низькою протягом періоду дослідження.

Наступним етапом дослідження стане оцінка поточної якості кредитного портфелю «ПриватБанку», виходячи з показників ризику кредитного портфеля та його прибутковості, що представлені в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Показники якості кредитного портфеля АТ «Приватбанк»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
коефіцієнт покриття кредитного портфеля власним капіталом банку	0,56	0,86	0,9	0,83
коефіцієнт кредитного ризику	-3,62	-2,89	-2,23	-1,50
коефіцієнт якості кредитного портфеля	4,62	3,89	3,23	2,50
коефіцієнт проблемних кредитів	4,67	3,93	3,25	2,51
коефіцієнт частки відсоткових доходів у загальній сумі доходів банку	1,01	0,69	0,62	0,75
коефіцієнт прибутковості кредитних операцій	0,28	0,29	0,28	0,37

Виходячи з даних, наведених у таблиці 2.9, можна зробити наступні висновки:

- коефіцієнт покриття кредитного портфеля власним капіталом банку в аналізованому періоді (2019-2022 рр) суттєво зріс, досягнувши у 2022 році 0,83, тобто Банк можуть покрити 1 гривню наявних кредитів з 83 коп. акціонерного капіталу;
- коефіцієнт кредитного ризику в аналізованому періоді мав тенденцію до зниження, досягнувши мінімального значення -1,5;
- рівень якості кредитного портфеля демонструє тенденцію до зниження, досягнувши 2,5 на кінець 2022 року;
- індекс проблемних кредитів поступово зменшувався з року в рік, до рівня 2,51 на кінець звітного 2022 року;
- відсоток процентних доходів від загальної суми доходів банку в аналізованих періодах показав зважену тенденцію до зниження (0,75), що свідчить про впровадження нової, більш поміркованої політики кредитних операцій в банку;
- коефіцієнт прибутковості кредитних операцій показує орієнтованість банку на якість вже наявного кредитного портфеля з помірним рухом у бік його зростання.

Таким чином, можна зробити висновок, що, починаючи з переходу «ПриватБанку» під керівництво державної адміністрації, бізнес-модель банку була частково трансформована, особливо в частині реалізації кредитної політики установи. І в результаті деякі показники якості кредитного портфеля банку покращилися, але через невирішеність низки проблем, зокрема проблеми високої частки непрацюючих кредитів, впровадження подальших реформ у банку має стати пріоритетом номер один у плануванні стратегії розвитку Банку.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ

3.1 Заходи щодо вдосконалення корпоративного сегменту кредитування у АТ КБ «Приватбанк»

У 2022 році банківський сектор працював в умовах обмеженої економічної активності, пов'язаної з воєнними діями в державі. Однак, слід відзначити, що останнім часом економіка починає поступово відновлюватися, що характеризується відновленням попиту в сегменті споживчого кредитування та зростанням промислового виробництва.

У світлі економічної ситуації, що склалася, розглянемо перспективи розвитку кредитування корпоративного сектора банком. Не дивлячись на те, що малий та мікробізнес все ще є високо ризиковим ринком для будь-якого банку, ринок фінансових послуг у даному сегменті зростає достатньо високими темпами, ніж очікувалось. Структура ж доходів банку від операцій із клієнтами даного сегмента має тенденцію до поступового зростання. Тому банк все більшу увагу приділяє розвитку саме цьому сегменту свого бізнесу.

Не зважаючи на той факт, що ніхто з представників банківської сфери не очікує значного приросту підприємців і прогнозують його на рівні не більше 1% на рік, рекомендується керівництву банку звернути увагу на впровадження кредитних продуктів, призначених для підприємців-початківців під заставу майбутнього бізнесу або під поруку засновників підприємства.

На тлі цієї пропозиції виділимо дві групи факторів, які допоможуть реалізувати цей напрямок. Так як в сучасному світі цифрових технологій все більше компаній не має або має, але не достатню матеріальну базу кредитування, що є перешкодою в отриманні кредитних коштів. Це є серйозною

перешкодою розвитку кредитування «нового» кібербізнесу. Жоден банк на даний час не має технологій та методик роботи з такими компаніями у сфері кредитування. Тому необхідна зміна парадигми взаємодії банків із такими клієнтами. Організація кредитного процесу повинна перейти на роботу через віддалені канали, що стане передумовою для значного збільшення ефективності роботи з цим сегментом, а саме зменшать витрати на персонал, збільшить швидкість реагування на зміни в бізнесі клієнта і тим самим регулюючи розмір резерву за його кредитом онлайн.

Другим чинником у розвитку кредитування малих та мікропідприємств можуть стати інституційні реформи та інші політичні заходи різновекторного впливу. З одного боку, деякі реформи спрямовані на підтримку малого підприємництва, а також вивільнення нової робочої сили через модернізацію економіки, що у свою чергу призведе до збільшення кількості самозайнятих осіб, які думають про свою справу. З іншого боку, низка заходів держави, особливо в галузі оподаткування, сприяє збереженню тенденції до зростання «тіньових» компаній, які воліють не реєструвати свій бізнес офіційно. Тому якщо буде розроблено кредитний продукт для підприємців-початківців із супроводом на початку діяльності, то він може стати дуже популярним. Зараз є аналоги програм для фізичних осіб, коли приходять рекомендації щодо витрат і економії, якщо створити подібну базу для підприємців-початківців, то банк може отримати статус не просто лідера в даному секторі, а й стати головним фінансовим консультантом для вітчизняного бізнесу всіх рівнів.

У майбутньому банк очікує на певну консолідацію конкуренції на ринку фінансових послуг для малого та мікробізнесу, а також підвищення її технологічного рівня. Однак на відміну від роздрібного бізнесу, через складність і не стандартність роботи з даною сферою, в першу чергу, в частині кредитування, банк не очікує появи на цьому ринку великої кількості нових гравців, у тому числі тих, що пропонують високотехнологічні продукти.

Тому плануючи розвиток найчисленнішого корпоративного сегменту у найближчій перспективі банку пропонується звернути увагу на розвиток наступних напрямів удосконалення кредитної продуктової лінійки:

- створення різносторонньої продуктової пропозиції для різних сегментів ринку збуту, тобто продукт повинен змінюватися в залежності від галузі та регіону кредитування;
- підвищення ефективності та якості «класичних» банківських продуктів, а саме надання додаткових привілеїв лояльним до банку клієнтам;
- розробка нових кредитних продуктів, а також впровадження небанківських послуг, що підтримують розвиток клієнтів банку, які зможуть підтримати не тільки інтерес до кредитного продукту, але й сприятимуть продажу супутніх послуг.

Також важливим завданням є побудова клієнтоорієнтованої системи продажу та обслуговування на основі розвитку інституту особистих менеджерів. Реалізуючи ці завдання, у найближчій перспективі АТ КБ «ПриватБанк», досягне суттєвих результатів на ринку банківських послуг для сегменту малого та мікробізнесу створюючи унікальну інфраструктуру продажу та обслуговування для даного сегменту, включаючи інститут особистих менеджерів, забезпечить високі темпи зростання кредитування, повністю перебудовуючи та модернізуючи кредитний процес, що дозволить зменшити час видачі кредитів, а також оптимізувати витрати на розгляд кредитних заявок, при цьому забезпечивши достатню ефективність системи управління кредитним ризиком; продукти, що існували раніше, будуть модифіковані з метою покращення якості обслуговування клієнтів, а впровадження тарифів за кредитними продуктами з урахуванням сегменту ринку, географії та ризику конкретного кредиту, створить унікальний інтелектуальний продукт.

Реалізувавши запропонований комплекс заходів АТ КБ «ПриватБанк» зможе стати партнером малого бізнесу в країні, а також підштовхнути клієнтів

до усвідомленого вибору банку, що аналізується, оскільки його кредитні продукти будуть зрозумілі кінцевому споживачеві, а також відповідатимуть їх вимогам та потребам у будь-який момент розвитку їхньої підприємницької діяльності. Для реалізації цих цілей банку необхідно вирішити три завдання, а саме:

- сформувати чітку унікальну торговельну пропозицію для різних категорій клієнтів малого та мікробізнесу, і відповідну йому продуктову лінійку;
- побудувати ефективну модель обслуговування клієнтів даного сегменту;
- реалізувати системи консультаційних заходів, насамперед у частині надання аналітики та систем управління їх рахунком та взаємодії з їхніми клієнтами, через побудову багатоканальної системи обслуговування та транзакційної платформи.

Унікальною торговою пропозицією може стати продукт, що залежить від ступеня розвитку бізнесу позичальника, а також намірів клієнта надалі розвивати його за участю банку-кредитора. У свою чергу надаючи кредит, банк перебирає на себе функцію як кредитора, так і фінансового помічника, завданням якого є максимізація ймовірності успіху клієнта у обраній ним сфері, оскільки їх розвиток припускатиме збільшення потреби не тільки у кредитних продуктах, а й інших продуктових сегментах.

Відповідним чином буде сформовано продуктову пропозицію Банку. Він має пропонувати не просто кредит, а комплексне, пакетне рішення для будь-якого завдання позичальника:

- для підприємців-початківців повинен бути реалізований комплекс послуг для швидкого і простого запуску бізнесу: просте відкриття поточного рахунку, кредит на запуск бізнесу, допомога в реєстрації та постановці на облік у Державній податковій службі, доступ до навчальних програм;
- для мікробізнесу необхідна бізнес-карта, яка зможе забезпечити доступ

до зручного пакету продуктів, та віддалене обслуговування: поточний рахунок із прив'язаною до неї бухгалтерією, овердрафт, затверджений кредит за ставкою, яка буде сформована залежно від поточних оборотів за рахунком та лояльністю клієнта;

- для компаній у сфері роздрібної торгівлі та послуг необхідно сформулювати спеціальну пропозицію в галузі еквайрингу. Клієнтам необхідно надавати інтегроване рішення, що дозволяє управляти як своїми особистими фінансами, так і фінансами свого бізнесу. Тим самим гарна кредитна історія засновника впливатиме на відсоток за кредитом компанії та навпаки, що вплине на бажання позичальника сплачувати щомісячні внески у встановлені часові рамки;

- для клієнтів малого бізнесу кредитні продукти, що враховують галузеві особливості, і збільшити кількість клієнтських менеджерів, що забезпечить більш індивідуальне обслуговування. Також необхідні кредитні продукти, які збільшуватимуться за максимальною допустимою сумою кредитування зі зростанням бізнесу позичальника, що створить сприятливу атмосферу для проектного фінансування та розвитку бізнесу.

Модель роботи із позичальниками має формуватися з урахуванням особливостей розрахунків та потреб клієнтів, а також з урахуванням фінансових параметрів роботи з ними. Для мікробізнесу обслуговування має базуватись на зниженні витрат на залучення клієнтів та взаємодію з ними за рахунок переходу з офлайн обслуговування на віддалені та цифрові канали. При цьому, як і в роздрібному бізнесі, потрібна побудова комплексної системи допродажу персональних пропозицій та пакетів послуг на основі аналізу клієнтської бази та ефективної системи управління взаємовідносинами з клієнтами.

Для малого бізнесу банк повинен запропонувати більш індивідуальний сервіс та обслуговування клієнтським менеджером, що є співробітником Банку для клієнта і тісно взаємодіє з продуктовими фахівцями Банку, оскільки

слабкий зв'язок позичальника з банком підштовхує останніх завершити обслуговування або шукати вигідніші тарифи. А перехід на цифрове обслуговування дасть банку можливість укрупнити відділення або скоротити їх вчасно. При цьому кількість клієнтських менеджерів має бути збільшена, оскільки раніше ми вже зазначали, що для сучасного позичальника стала головною якістю їх обслуговування та додаткові сервіси та преференції за лояльність до роботи Банку.

Клієнтський блок малого та мікробізнесу буде знову відкритим для досліджуваного банку, але окрім нового напрямку, необхідний розвиток існуючого клієнтського пулу з його подальшим збільшенням. Основними клієнтами є компанії з річною виручкою від 8 млн євро. 40 млн євро (середній бізнес) і понад 40 млн євро (великий бізнес). На цьому ринку існує значна кількість компаній даного сегмента, які обслуговуються у банках-конкурентах. У зв'язку з цим необхідно змінити поточні пропорції розподілу клієнтів, покращивши поточні кредитні продукти та доповнивши їх новими цікавими пропозиціями. Так вже зараз у банку існує професійна команда клієнтських менеджерів, індивідуально закріплених за позичальниками з клієнтського сегмента. На даний момент банк уже видає значну кількість позик під фінансування торгових договорів та лізингу. Завдяки впровадженому в останні роки процесу андерайтингу цих продуктів, збільшено швидкість прийняття рішення та якості аналізу потенційних позичальників. За останній рік було покращено систему дистанційного обслуговування, хоча у цій сфері АТ КБ «ПриватБанк» ще є куди розвиватись. За всіх досягнень банк має ряд напрямів для збільшення власного потенціалу та досягнення збільшення прибутку у даному напрямі. До проблемних областей належать:

- недостатньо налагоджені партнерські відносини з клієнтами та низька частка у некредитних продуктах порівняно з продуктами кредитування, що не дає закріпитися клієнту в банку;

- неефективна система управління комерційною активністю клієнтських менеджерів, а також системи збору та аналізу інформації про клієнтів, що не дозволила запобігти б хвилі списань безнадійних кредитів, якби менеджери вчасно зреагували та попередили кредитний відділ.

Клієнти даного сегмента вважають за краще обслуговуватися одночасно в 3-4 банках і висувають високі вимоги до фінансових інститутів. У найближчому майбутньому на основі проведених спостережень та опитувань основними вимогами цих клієнтів стануть:

- доступні та гнучкі умови кредитування в найкоротші терміни;
- ефективні рішення у сфері управління ліквідністю;
- високий рівень знань та навичок представників Банку, включаючи знання специфіки галузі клієнта;
- здатність запропонувати комплексне рішення, яке не тільки було б спрямоване на отримання прибутку з клієнта, але і враховуватиме потреби, цілі та галузеву специфіку клієнта;
- оперативність та гнучкість у взаємодії.

Сегмент великого та середнього бізнесу є і залишатиметься одним з найбільш конкурентних, оскільки регіональні та системні банки приділяють йому особливу увагу, у зв'язку з відносною стійкістю та високою платоспроможністю клієнтів даного сегменту. Працюючи з більшістю клієнтів даного сегмента, менеджерам банку не вдається підвищити рівень продажів кредитних продуктів. Тобто відкриваючи поточний рахунок у 9 із 10 випадків менеджеру не вдається продати лінію овердрафту клієнту. Основними параметрами, за якими банк програє в боротьбі за допродаж, є швидкість і якість кредитного процесу, рівень ставок і тарифів порівняно з якістю послуг, що надаються, недостатня надійність транзакційної платформи.

Отже, «ПриватБанк» займає слабку позицію в дуже конкурентному сегменті ринку. Чинники, що спричинили таке становище, в якому

досліджуваний банк програє своїм конкурентам, є багато в чому технічними і можуть бути відносно швидко скориговані. Масштаб та фінансові можливості банку дозволяють говорити про великий потенціал побудови конкурентної переваги на базі ефективної моделі продажів та обслуговування, а також індивідуального підходу до роботи з клієнтами даного сегменту, підкріпленого аналітичними системами та навичками.

Головним завданням щодо розвитку та покращення надійності кредитного портфеля банку в найближчій перспективі має стати поглиблення та підвищення якості взаємодії з клієнтами, підвищення частки банківських послуг, які клієнти даного сегменту можуть отримати при кредитуванні в досліджуваному банку. Оскільки комплексний підхід до обслуговування проектів, що кредитуються, підвищує довіру з боку позичальника і не дає їм потреби перекредитовуватись в банках тільки через нижчий відсоток.

Клієнтські менеджери повинні не тільки продавати кредитні продукти, але на основі проведеного аналізу пропонувати саме ті види кредитів, які будуть вигідні позичальнику, навіть якщо вони принесуть не достатньо значний прибуток банку, це створить міцні партнерські відносини, які позичальники не захочуть зруйнувати порушенням договірних зобов'язань.

Якщо банк сприйматимуть як фахівця, який не просто хоче заробити на своєму клієнтові, а як експерта та фінансового консультанта, який діє згідно з проведеним аналітичним дослідженням та володіючи фахівцями-експертами у різних галузях, які підберуть не лише кредитний продукт, а й нададуть допомогу у підборі та аналізі партнерів та шляхів розвитку проекту. Такий продукт та рівень сервісу буде привабливішим, ніж стандартні уніфіковані продукти з фіксованими умовами, які представлені у більшості відділень банку.

Для досягнення цих цілей банк повинен працювати у 4 напрямках, у рамках яких будуть нівельовані існуючі недоліки кредитної та клієнтської політики банку, а також розроблено нові конкурентні переваги:

Перше - це оптимізація продуктової лінійки за рахунок підвищення швидкості кредитного процесу (особливо за простими та короткостроковими продуктами), запровадження спеціалізованих галузевих рішень та підвищення якості, надійності транзакційної платформи.

Банк має зробити кредитні продукти максимально зручними, вбудованими у бізнес-процеси клієнтів та доступними для них у цілодобовому режимі 24/7. Важливим завданням має стати впровадження продуктів та рішень банку з обліковими та ERP-системами клієнтів. Для того, щоб збільшити потік швидких кредитів з високим рівнем надійності за рахунок короткого терміну кредитування та гарантії у вигляді коштів на поточному рахунку.

Другим фактором, що розширить кредитний портфель банку, має стати підвищення ефективності системи продажів та обслуговування за допомогою підвищення кваліфікації клієнтських менеджерів, організації аналітичних експертних центрів, створення системи взаємодії з клієнтським менеджером у цілодобовому режимі. А найголовніше потрібна реалізація систем планування та контролю комерційної активності клієнтів.

Третім кроком стане створення покращеного процесу комплексного перехресного продажу фінансових продуктів на основі індивідуальних пропозицій, пакетування продуктів та послуг, глибокої галузевої та клієнтської аналітики, аналізу економіки кожного клієнта та продукту. Так у разі появи сигналів з боку руху коштів клієнта за рахунками, за якою можна буде робити висновок про початок нового будівництва, розширення компанії, клієнтський менеджер повинен негайно запропонувати клієнту кошти на розвиток, а також страхування нових об'єктів та аналітику про потенційних партнерів у цій сфері, з якими вже є налагоджені партнерські відносини та у надійності яких банк упевнений.

Доповнення кредитних пропозицій банку за рахунок включення до нього небанківських продуктів та додаткових послуг, наприклад, у галузі

електронного документообігу, доступу до електронних торгових майданчиків, послуг фінансового консультування.

Подібне персоналізоване ставлення підвищить рівень залежності клієнта від банку-кредитора та його лояльності до продуктів банку. Таким чином клієнти залишатимуться на обслуговування довше і ретельно дотримуватимуться кредитної дисципліни, тим самим зменшуючи рівень необхідних резервів за кредитами, а гроші, що звільнилися, можуть бути спрямовані на пільгове кредитування цих же позичальників або на інші потреби банку.

3.2. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку

Природно, що, визначивши джерела та причини можливих загроз у кредитній діяльності, банк як суб'єкт господарювання прагнутиме захистити себе від можливих втрат та потрясінь. Тому основною темою, акцентом у кредитній політиці банку є досягнення безпеки, зниження ризикованості кредитних вкладень найширшими методами, запобігання втратам активів і капіталу банку.

З метою захисту своїх інтересів та зниження рівня кредитних ризиків у процесі активної діяльності комерційний банк керується нормативними положеннями, індикаторами ризику, інструктивними документами, а також власними критеріями оцінки потенційних ризиків, методами та заходами щодо їх зменшення, що відображено в кредитній політиці банків.

Проте найбільш актуальним у сучасних умовах є управління портфельним кредитним ризиком, а не кредитним ризиком щодо кредитної угоди. Пояснення цьому таке:

– банки мають достатні технічні можливості для мінімізації цього виду ризику шляхом нівелювання (надання кредитів відомим і надійним позичальникам), лімітування (визначення максимальних сум боргу за різними

параметрами), розробки систем кредитного скорингу, створення потужних юридичних відділів, тощо;

- наявність обмежень з боку НБУ у вигляді економічних нормативів та необхідності формування резервів на покриття збитків за кредитними операціями;

- наявність обмежень з боку FATF (KYC – know your client) та Базельського комітету (рекомендації щодо встановлення економічних стандартів та принципів кредитування).

Банки зацікавилися портфельним ризик-менеджментом лише нещодавно, тому визначення оптимального кредитного портфеля є цікавою проблемою для розробки.

Перш ніж переходити до основних принципів формування раціонального кредитного портфеля в умовах невизначеності, тобто наявності ризиків, слід пояснити, що ми розуміємо під кредитним портфелем.

Більшість українських науковців визначають кредитний портфель як сукупність усіх кредитів, наданих банком з метою отримання прибутку. Деякі економісти трактують це поняття ширше, трактуючи його як сукупність кредитів, які класифікуються за критеріями, пов'язаними з різними факторами ризику або методами захисту від нього.

У першому з наведених визначень акцентується увага на отриманні прибутку, у другому – на ризикованості кредитних операцій. На нашу думку, не варто обмежуватися лише цими двома факторами, оскільки існує багато інших аспектів, які суттєво впливають на конкурентоспроможність кредитного портфеля комерційного банку і без урахування яких неможливо дати повне та вичерпне визначення цього багатогранного поняття.

Перш ніж дати правильне визначення поняттю кредитного портфеля, ще раз підкреслимо: це не просто пасивно сформована сукупність кредитів, а результат активних, цілеспрямованих дій банку, який динамічно розвивається,

суто управлінські відносини між різними видами кредитів. Кредитний портфель банку слід розглядати як втілення кредитної політики банку, яка в свою чергу є невід'ємною частиною загальної стратегії його розвитку.

Враховуючи викладене вище, більш точним та вичерпним вважаємо наступне визначення: кредитний портфель – це економічно обґрунтована та структурована сукупність кредитних угод, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики та органів нагляду. Конкурентоспроможність кредитного портфеля визначається такими критеріями, як ризиковість, ліквідність, швидкість відновлення та ступінь оновлення.

1. Ризикованість. Ефективність банківської діяльності значною мірою залежить від якості управління ризиками. На думку багатьох дослідників, фінансовий менеджмент банку базується саме на вмінні управляти ризиками балансового та позабалансового портфеля.

Кредитному портфелю комерційного банку загрожують різноманітні ризики - кредитний, валютний, форс-мажорні та ін. Але основним з них є кредитний. У контексті управління портфелем слід розглядати сукупний кредитний ризик. Його основними складовими є індивідуальні та портфельні кредитні ризики, частка яких у сукупному показнику неоднакова. А визначається співвідношенням між індивідуальним і портфельним ризиками переважно зовнішніми факторами. Таким чином, в умовах стабільної економіки та стабільної законодавчої бази основна увага приділяється кредитному ризику за індивідуальними кредитами; портфельний, з іншого боку, в зазначених умовах зазвичай зустрічається не часто. Проте при зміні зовнішньоекономічної кон'юнктури прорахунки, допущені в оцінці ризику портфеля, можуть призвести до значних збитків для банку, навіть до банкрутства.

Ризик, викликаний зовнішніми факторами, призводить до коваріації прибутків у кредитному портфелі. Якщо додатково наданий кредит включається

в портфель, тісно пов'язаний з раніше наданими кредитами, портфельний ризик кредитора зростає. Оцінити ступінь концентрації кредитного портфеля на тому чи іншому сегменті (або ступінь його диверсифікації по всіх сегментах) можна лише за допомогою комплексного підходу до всього кредитного портфеля в цілому. Тобто портфельний ризик характеризує ступінь диверсифікованості портфеля і може слугувати непрямим критерієм досконалості його структури.

Індивідуальний кредитний ризик визначається факторами, характерними як для клієнта, так і для банку.

До групи факторів, характерних для клієнта, в першу чергу входять кредитоспроможність позичальника та характер кредитного договору.

Серед факторів, притаманних банківській справі, – рівень організації кредитного процесу (тобто досконалість інструктивно-методичних документів, що регламентують кредитні операції банку), наявність чіткої процедури розгляду та прийняття рішення про надання кредиту, особливості ведення кредитної документації, створення ефективної системи контролю та кредитного моніторингу, рівень професіоналізму персоналу тощо.

Кредитний ризик портфеля також визначається зовнішніми та внутрішніми факторами.

Серед зовнішніх чинників – загальна економічна нестабільність, недосконалість законодавчої бази, що постійно змінюється, негативні явища перехідного періоду, зокрема, дефіцит досвідчених (з точки зору ведення бізнесу) клієнтів – позичальників. За даними Світового банку, зовнішні (по відношенню до банку) фактори спричиняють 33% втрат за кредитами.

До основних внутрішніх факторів ризику кредитного портфеля належать: рівень якості кредитної політики банку, стандарти формування кредитного портфеля, кредитний моніторинг і контроль за його якістю, рівень професійної кваліфікації персоналу банку тощо.

За величиною кредитного ризику окремі кредити можна класифікувати на

групи: стандартні кредити; кредити під контролем; субстандартні; сумнівні; безнадійні. Співвідношення груп характеризує структуру портфеля за кредитним ризиком.

2. Ліквідність як важливий критерій конкурентоспроможності кредитного портфеля. Під ліквідністю кредиту розуміється динаміка надходження коштів протягом терміну дії кредитного договору. Визначається розміром процентної ставки та графіком виплати відсотків і погашення основної суми боргу.

Ліквідність активів визначається швидкістю їх перетворення в готівку, а оборотність - ступенем збереження реальної вартості активів у разі їх вимушеного перетворення в готівку. Для забезпечення щоденної спроможності банку виконувати свої зобов'язання структура портфеля активів має відповідати вимогам якісної ліквідності. Для цього всі банківські активи групуються за ступенем ліквідності: високоліквідні кредити (одноденні міжбанківські кредити); ліквідні кредити (овердрафт, кредити з терміном погашення 30 днів); низьколіквідні кредити (кредити з терміном погашення понад 30 днів).

Дбаючи про раціональну структуру кредитного портфеля, банк повинен дотримуватись встановлених нормативів негайної, поточної та довгострокової ліквідності.

3. Рентабельність. Цей критерій у кінцевому результаті дає змогу оцінити ефективність формування та якість управління кредитним портфелем.

Не слід забувати, що банк є суб'єктом ринку і основною метою його діяльності є отримання прибутку. Тому сформований банком кредитний портфель повинен сприяти досягненню цієї мети.

Можна виділити такі групи факторів, що впливають на прибутковість кредитного портфеля: рівень і структура процентних ставок; процентний ризик; валютний ризик; зовнішні ринкові фактори.

З точки зору рентабельності раціональна структура кредитного портфеля - це структура, яка забезпечує покриття витрат банку і приносить йому

очікуваний прибуток.

4. Швидкість відновлення. На відміну від критеріїв ризиковості, ліквідності та прибутковості, швидкість відновлення кредитного портфеля в спеціальній літературі належним чином не висвітлена. Але кредити, як і будь-які фінансові активи, мають певний «термін дії». Тому кредитний портфель також повинен характеризуватися певною динамікою та швидкістю відновлення.

Як відомо, обсяг кредитного портфеля на певну дату може бути різним, що зумовлено рухом кредитних зобов'язань. Часовий лаг, протягом якого кредитний портфель може відновити свій початковий обсяг, визначає якість його формування та конкурентоспроможність.

Більш того, небажана як занадто низька, так і занадто висока швидкість відновлення. Низька швидкість може призвести до зниження дохідності кредитного портфеля, висока швидкість може свідчити про непередумане або необґрунтоване рішення про надання кредитів, що підвищує ризикованість операції, знижує ймовірність отримання прибутку та повернення активів. .

5. Ступінь оновлення. Іншим критерієм, який характеризує конкурентоспроможність кредитного портфеля банку і який недостатньо висвітлений у літературі, є ступінь оновлення кредитного портфеля. Під цим терміном слід розуміти зміну клієнтської бази протягом певного періоду.

Як відомо, у кредитному портфелі постійно змінюється не лише комплекс операцій, а й склад позичальників. Це нормальне явище, оскільки не всі підприємства відчують постійну потребу в позикових коштах. При цьому комерційні банки прагнуть постійно інвестувати свої кредитні ресурси з метою отримання прибутку.

На перший погляд, зв'язок між якістю кредитного портфеля та динамікою його оновлення слабкий. Але, як показує практика, ступінь сталості клієнтської бази все ж впливає на ризикованість банківських (зокрема, кредитних) операцій, а отже – на рівень їх прибутковості.

Нульовий ступінь оновлення свідчить про повне закриття кредитного портфеля, що загрожує втратою конкурентоспроможності. Зі стратегічної точки зору це означає припинення розвитку, оскільки лише відкриті системи розвиваються, самоорганізуються та виживають у конкурентному середовищі.

Занадто високий ступінь оновлення свідчить про хитку структуру кредитного портфеля. Оптимальним для банку є варіант, коли в середньому 60-70% позичальників є постійними клієнтами банку.

Глибоке розуміння сутності кредитного портфеля з точки зору його конкурентоспроможності сприятиме створенню менеджерами банку ефективної системи управління кредитним портфелем комерційного банку.

Одним із засобів вирішення проблеми ефективного управління кредитним портфелем є використання кредитними установами методів його оптимізації, які враховують ризик неповернення коштів. Запропонована методика дозволяє врахувати:

- вимогу щодо максимізації очікуваного загального консолідованого чистого доходу кредитного портфеля;
- вимогу щодо мінімізації розпорошення доходу, тобто вимогу щодо зменшення ризику отримання сукупного консолідованого чистого доходу в розмірі, меншому за очікуваний;
- особливості індивідуального ставлення до ризику конкретного кредитора.

Кожна кредитна заявка характеризується розміром кредиту Q , який позичальник хотів би отримати в момент часу T_0 , і графіком повернення позичених коштів і відсотків на них. Цей графік повинен містити інформацію про суму майбутніх платежів V_i , які будуть здійснені позичальником у календарні моменти T_i , $i = 1, m$.

Позначимо нормативну добову норму використання кредитних ресурсів банку через r . Тоді, якщо банк прийме кредитну заявку до виконання та за умови повного та своєчасного виконання позичальником кредитної угоди,

чистий дохід банку D , підсумований до моменту часу T_0 , буде розраховуватися за формулою:

$$D = -Q + \sum_{i=1}^m \frac{V_i}{1 + r_i}, \quad (3.1)$$

де r_i - ставка дисконту для моменту часу T_i :

$$r = (1 + r)^{T_i - T_0} - 1, i = 1, m. \quad (3.2)$$

Припустимо, що кредитний запит має характеристики, наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Опис кредитного запиту (дані умовні)

Показник	Позика	Сплати				
		1	2	3	4	5
Дата	01.09.2021	01.10.2021	01.11.2021	01.12.2021	01.01.2022	01.02.2022
Сума, тис. грн.	100	10	20	30	30	40

Якщо норматив добової ставки дисконту становитиме 0,1 %, то зведений на 1 вересня 2022 року чистий дохід банку (за умов дотримання позичальником графіка оплат) дорівнюватиме:

$$D = -100 + 10/1.001^{30} + 20/1.001^{61} + 30/1.001^{91} + 30/1.001^{122} + 40/1.001^{153} = 16,8 \text{ (тис.грн.)}$$

Основними вихідними показниками кредитної заявки, запропонованої в момент T_0 , будемо вважати показники розміру кредиту Q і чистого сукупного доходу банку D .

Визначення оптимального кредитного портфеля в детермінованому випадку. Нехай у момент T_0 є певний набір кредитних запитів. Припустимо, що кожна з n кредитних заявок цієї множини вже пройшла попередню перевірку і є такою, що банк може прийняти її до виконання. У зв'язку з обмеженістю кредитних ресурсів перед банком постає питання: які з цих запитів включити в кредитний портфель? За відсутності ризику неповернення коштів позичальниками це питання зводиться до визначення такого кредитного портфеля, який би забезпечував банку максимально можливий консолідований

чистий дохід D_Σ від розміщення доступних кредитних ресурсів R це в момент T_0 . Маємо задачу цілочисельного математичного програмування:

$$Dz = \sum_{j=1}^n D_j X_j \rightarrow \max \quad (3.3)$$

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n Q_j X_j &\leq R, \\ Q &\leq R, \\ x &\in \{0;1\}, j = 1, n, \end{aligned} \quad (3.4)$$

де D_j та Q_j відповідно зведений чистий дохід і розмір позики за окремим j -м кредитним запитом із числа тих, що розглядаються для моменту часу T_0 ($j = 1, n$).

Невідомими в задачі є логічні змінні x_j ($j=1, n$), які відображають факт включення j -го кредитного запиту до кредитного портфеля чи, навпаки, відмови від цього:

1, якщо j -й кредитний запит буде включено до портфеля x_j ;

0, у протилежному випадку.

Нехай на 1 вересня 2022 року є 5 кредитних запитів (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Основні показники кредитних запитів (дані умовні)

Показник	Номер запиту				
	1	2	3	4	5
Сума позики, тис. грн.	100	200	300	400	500
Чистий зведений дохід, тис.грн.	16,8	30,50	50,10	62,7	80,2

Якщо ліміт кредитних ресурсів банку на 1 вересня 2022 року дорівнює 1 млн.грн., то оптимальний кредитний портфель $x^1 = (0,1,1,0,1)$ включатиме другий, третій та п'ятий запити. Перший та четвертий запити за браком кредитних ресурсів буде відхилено. Визначений таким чином портфель за детермінованих умов забезпечуватиме банку загальний чистий дохід, зведений до 1 вересня 2022 року, у розмірі 160,8 тис. грн.

Показники ризику кредитного запиту. Розглянемо окремий кредитний запит, який характеризується розміром позики Q грошових одиниць і зведеного чистого доходу D грошових одиниць. Завжди існує імовірність $p \in [0;1]$ майбутньої неплатоспроможності позичальника. З урахуванням цього ризику слід залучити до розгляду показники очікуваного зведеного чистого доходу D дисперсії зведеного чистого доходу σ^2 . У першому наближенні їх можна обчислити за формулами:

$$D = D(1 - p) + (-Q)p = D - (D + Q)p, \quad (3.5)$$

$$\sigma^2 = (D - D)(1 - p) + (-Q - D)^2 p = (D + Q)^2 p(1 - p). \quad (3.6)$$

Замість показника дисперсії можна розглядати показник стандартного відхилення зведеного чистого доходу, який є арифметичним коренем із дисперсії:

$$\sigma = (D + Q) \sqrt{p(1 - p)}. \quad (3.7)$$

Результат обчислення показників ризику кожного із 5 кредитних запитів, розглянутих раніше (табл. 3.2), подано у таблиця 3.3.

Таблиця 3.3

Обчислення показників ризику кредитних запитів

Показник, одиниця виміру	Номер запиту				
	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
Чистий зведений дохід, тис.грн.	16,8	30,5	50,1	62,7	80,2
Сума позики, тис.грн.	100	200	300	400	500
Імовірність неплатоспроможності (експертна оцінка, безрозмірна величина)	0,03	0,05	0,02	0,01	0,04
Очікуваний чистий зведений дохід, тис.грн.	13,3	18,98	43,1	58,07	56,99
Стандартне відхилення чистого зведеного доходу, тис.грн.	2,87	6,66	7,02	6,24	15,72

Показники ризику кредитного портфеля. Розглянемо множину з n різних кредитних запитів і довільний кредитний портфель $x = (x_1, \dots, x_n)$. За умов ризику загальний зведений чистий дохід банку (дохід портфеля) D_Σ слід вважати випадковою величиною. Її очікуване значення D_Σ визначається показниками очікуваного чистого зведеного доходу D_j кожного з кредитних запитів ($j = 1, n$):

$$D_\Sigma = \sum_{j=1}^n D_j x_j \quad (3.8)$$

Для обчислення дисперсії загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля потрібно поряд із даними про дисперсії зведених чистих доходів за окремими кредитними запитами використати інформацію про коефіцієнти кореляційної залежності між неплатоспроможністю відповідних позичальників. Скористаємося формулою

$$\sigma_\Sigma^2 = \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n \rho_{jk} \sigma_j \sigma_k x_j x_k \quad (3.9)$$

де σ_j - стандартне відхилення зведеного чистого доходу j -го кредитного запиту;

ρ_{jk} - експертна оцінка коефіцієнта кореляції між неплатоспроможністю позичальників j -го та k -го кредитного запитів ($j, k = 1, n$).

Припустимо, що коефіцієнти кореляції між неплатоспроможністю позичальників є такими, як у таблиці 3.4.

Розрахуємо за даними таблиць 3.3 і 3.4 показники ризику для кредитного портфеля $x = (0, 1, 1, 0, 1)$, який був оптимальним у детермінованому випадку. Очікуваний зведений загальний чистий дохід і його стандартне відхилення будуть такими:

$$D_\Sigma (x^1) = 13,30 \times 0 + 18,98 \times 1 + 43,10 \times 1 + 58,07 \times 0 + 56,99 \times 1 = 119,07 \text{ (тис.грн.)}$$

$$\Sigma^2 (x^1) = 6,658^2 + 7,017^2 + 15,724^2 + 2 \times 0 \times 6,658 \times 7,017 + 2 \times 0,1 \times 6,658 \times$$

$$15,724 + 2 \times (-0,1) \times 7,017 \times 15,724 = 339,68;$$

$$\sigma \sum (x^1) = \sqrt{339,68} = 18.430 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.4

Експертні оцінки коефіцієнтів кореляційної залежності між
неплатоспроможністю відповідних позичальників

Запит	Запит				
	1	2	3	4	5
1	1	0,7	-0,1	0	0,3
2	0,7	1	0	0	0,1
3	-0,1	0	1	-0,2	-0,1
4	0	0	-0,2	1	0,1
5	0,3	0,1	-0,1	0,1	1

Подібним чином будуть розраховані показники ризику будь-якого іншого кредитного портфеля.

Визначення оптимального кредитного портфеля в умовах ризику. В умовах ризику неплатоспроможності позичальників оптимальний кредитний портфель визначатиметься з очікуваного загального консолідованого чистого доходу та стандартного відхилення загального консолідованого чистого доходу з урахуванням особливостей ставлення кредитора до ризику. Для уникнення ризику оптимальний кредитний портфель відповідає розв'язку задачі цілочисельного квадратичного програмування зі змінними:

$$Z = \sum_{j=1}^n D_j x_j - \kappa \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n \rho_{jk} \sigma_j \sigma_k x_j x_k \rightarrow \max \quad (3.10)$$

$$\sum_{i=1}^n Q_j x_j \leq R,$$

$$x_i \in \{0;1\}, j = 1, n$$

Цільова функція задачі відображає як вимогу максимізації очікуваного загального консолідованого чистого доходу кредитного портфеля, так і вимогу мінімізації розпорошення доходу, тобто вимогу зменшення ризику отримання

загального консолідованого чистого доходу на суму меншу ніж очікувалося. Параметр k , який вводиться в цільову функцію, забезпечує певний компроміс між заданими критеріями. Визначається прийнятним у конкретній кредитній організації рівнем неприйняття ризику. Зокрема, можна скористатися наступними рекомендаціями (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

Орієнтовні значення параметра k залежно від рівня неохочності до ризику

Рівень неохочності до ризику	Помірний	Середній	Високий
Рекомендоване значення параметра	0,02	0,05	0,1

Для виконання конкретних розрахунків знову скористаємося даними таблиць 3.1 і 3.2. Ліміт кредитних ресурсів банку на 1 вересня 2013 року залишимо без змін – 1 млн. грн. Рівень неохочності до ризику вважатимемо середнім ($k = 0,05$). Оптимальним за допомогою Excel буде визначено кредитний портфель $x^2 = (1,1,1,1,0)$. Статистичні характеристики показника його економічної ефективності такі: $D_{\Sigma}(x^2) = 133,44$ тис.грн., $\sigma_{\Sigma}(x^2) = 12,081$ тис.грн.

Порівнюючи з попереднім портфелем x^1 , спостерігаємо не лише збільшення очікуваного чистого зведеного доходу (зі 119,07 до 133,44 тис.грн.), а й зменшення ризику отримання доходу нижчого, ніж очікуваний (стандартне відхилення зменшилося з 18,430 до 12,081 тис.грн.). Це свідчить про доцільність використання запропонованої методики при плануванні кредитного портфеля за умов ризику.

Отже, запропонований метод може бути застосовано при плануванні кредитного ризику будь-якою фінансовою установою України, яка надає кредити. Це буде сприяти якісному формуванню кредитного портфелю та допоможе уникнути небажаних втрат від неповернення кредиту.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного в випускній кваліфікаційній роботі дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Кредит є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства. Кредит залишається важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва і являє собою економічні відносини з приводу зворотнього руху позиченої вартості. За його допомогою вільні кошти підприємств, приватного сектора і держави акумулюються, перетворюючись у позичковий капітал, котрий передається за плату в тимчасове користування.

2. Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Мають потребу у кредитах і фізичні особи. Наприклад, для купівлі побутової техніки, будівництва та ремонту житла, сплати за навчання, для проведення урочистих життєвих подій та ін.

3. Кредитні операції є найпоширенішими та найризикованішими у банку. Кредитний ризик — ймовірність несплати позичальником основного боргу та відсотків за користування кредитом, які належить сплатити, у терміни, визначені кредитним договором. Оцінка кредитного ризику є одним з етапів управління кредитами банку. За результатами такої оцінки вживають відповідні заходи щодо оптимізації кредитного ризику.

4. Досліджений процес кредитування у АТ КБ «ПриватБанк», дає змогу подати організацію кредитного процесу в банку у вигляді таких етапів: формування портфеля кредитних заявок; проведення переговорів із потенційним клієнтом; прийняття рішення про доцільність надання кредиту та

форму його надання; оформлення кредитної справи; робота з клієнтом після отримання ним позики; повернення кредиту з процентами і закриття кредитної справи.

5. АТ КБ «ПриватБанк» проводить оцінку кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб за власною методикою, розробленою відповідно до вимог НБУ, кредитної політики банку, законодавства України, внутрішніх положень банку. Оцінка фінансового стану позичальника здійснюється при укладанні кредитного договору, а надалі один раз на квартал до закінчення строку його дії. При здійсненні оцінки фінансового стану клієнта розглядаються як основні фінансові показники так і суб'єктивні показники діяльності клієнта. АТ КБ «ПриватБанк» входить до числа лідерів серед українських банків, які надають кредити підприємствам багатьох галузей економіки України – торгівлі і громадського харчування, машинобудування, ПЕК, переробної, будівництва, реконструкції та капітального ремонту автомобільних доріг.

6. Дослідження показало, що протягом останніх шести років вартість кредитного портфелю Банку збільшилась з 38 335 млн грн до 68084 млн грн., тобто в цілому на 29749 млн грн., або трохи більше ніж на 77%, в той час як самі активи Банку за цей же період збільшились на 286921 млн. грн. або на 212 %. Отже, як бачимо зростання вартості кредитного портфелю за три роки забезпечило 37% зростання самих активів банку. Частка кредитного портфеля у вартості активів Банку невелика – за всі роки вона не перевищувала 20%. Але позитивним слід визнати хоч і повільне, але стабільне зростання цієї частки. Хоча протягом 2022 року ця частка зменшилась, що пояснюється воєнними діями, які відбуваються в нашій державі.

7. Протягом усього аналізованого періоду зростання вартості кредитного портфеля забезпечувалося зростанням вартості кредитування сегменту фізичних осіб – у 2018 р. зростання цього сегменту забезпечувало зростання у вартості кредитного портфеля до 82,9% (29 110 млн. грн. - у 2017 році і 38 648 млн. грн.

– у 2018 році) а у 2019 році – 78,3% відповідно. Лише у 2022 році спостерігається зменшення цього виду кредитування на 7 998 млн грн, що пояснюється початком війни в Україні та тимчасовим припиненням кредитування фізичних осіб.

6. На основі проведеного аналізу кредитного портфеля, кредитної політики, а також умов кредитних програм банку було запропоновано шляхи вдосконалення програм корпоративного кредитування. Проаналізувавши проблеми та шляхи розвитку корпоративного кредитування, було виявлено основні проблеми:

- новостворюваний бізнес, хоч і великий сегмент для зростання доходів банку в галузі кредитування, він також є одним із найбільш витратних та ризикованих для банку;

- в умовах посткризового розвитку важко проаналізувати та дати оцінку бізнесу, а у зв'язку з цим оцінити платоспроможність позичальника;

- нерозвинена методологія оцінки банківських ризиків окремих категорій, таких як IT підприємництво, інновації, фармацевтика та агропромисловість;

- відсутність чітких банківських механізмів аналізу бізнес-проектів.

Ґрунтуючись на аналізі кредитування корпоративних клієнтів запропоновано шляхи вдосконалення кредитування юридичних осіб загалом та окремих його сегментів. Для цього пропонується:

- розробити програму кредитування та оцінки ризиків для малого та мікробізнесу;

- розробити програму онлайн аналізу рухів за рахунками клієнтів та їх призначення для запобігання кредитним ризикам серед малих та середніх суб'єктів підприємництва;

- впровадження систем віддаленого обслуговування, що дозволять знизити собівартість операцій із кредитування та скоротити термін розгляду заявок підприємств;

- збільшення кількості клієнт-менеджерів для більш персоналізованої роботи з клієнтами преміального сектора, а також середнього та великого бізнесу;
- збільшити свою участь у програмах державного фінансування кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- розробити систему допродажу кредитних продуктів під час обслуговування клієнта, а також збільшити пропозицію інших банківських та небанківських продуктів клієнтам-позичальникам для посилення їх зв'язку з банком.

8. В роботі доведено, що з метою захисту своїх інтересів, зменшення рівнів кредитних ризиків у процесі активної діяльності комерційний банк керується як нормативними положеннями, показниками ризику, інструктивними документами, так і власними критеріями оцінки ймовірних ризиків, методами та заходами щодо їх зниження, які відображаються у кредитній політиці банків. Дбаючи про раціональну структуру кредитного портфеля, банк повинен дотримуватися встановлених нормативів миттєвої, поточної та довгострокової ліквідності.

9. Одним із засобів вирішення проблеми ефективного управління кредитним портфелем є використання кредитними установами методів його оптимізації, які враховують ризик неповернення коштів. Запропонована в роботі методика дає змогу врахувати: вимогу максимізації очікуваного загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля; вимогу мінімізації дисперсії доходу, тобто вимогу зниження ризику отримання загального зведеного чистого доходу в розмірі, меншому від очікуваного; особливості індивідуального ставлення до ризику конкретного кредитора. Виходячи з вищезначеного, запропонований метод може бути застосовано при плануванні кредитного ризику будь-якою фінансовою установою України, яка надає кредити. Це буде сприяти якісному формуванню кредитного портфелю та допоможе уникнути

небажаних втрат від неповернення кредиту.

Насамкінець також хочеться відзначити, що майбутнє кредитування корпоративного сектору банками лежить в інтерактивності, віддаленості та комплексному обслуговуванні та продажу пакетного продукту, який дозволить клієнтам бути нерозривними зі своїм банком, і не шукати інших фінансових установ для виконання поставлених завдань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітичний огляд банківської системи України. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system2022.pdf
2. Бабич Ю. А. Формування оптимального кредитного портфеля комерційного банку з урахуванням частки кредитів для підприємств аграрної сфери. *Бізнес Інформ*. 2014. № 6. 9.
3. Божко В. П., Карацева І. Ю. Деякі аспекти оптимізації відсоткових платежів при формуванні фінансових ресурсів підприємства за рахунок банківського кредитування. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2008. № 3. С. 25-37.
4. Бондаренко Н. М., Сітенко В. О. Удосконалення обліку кредитних операцій у ломбардах. *Облік і фінанси*. 2020. № 2. С. 5-11.
5. Борщук І. В. Проблемні аспекти відображення в обліку резервів на покриття можливих втрат за банківськими кредитами. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2017. № 862. С. 19-24.
6. Варцаба, В. І., Машіко К. С. Облік у банках (у таблицях і схемах): навч. посіб.; Держ. ВНЗ "Ужгород. нац. ун-т". Ужгород : Говерла, 2016. 183 с.
7. Васюренко О. В., Сердюк Л. В., Сидоренко О. М., Карасьова З. М. Облік і аудит у банках: навчальний посібник. 2-е вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2008. 624 с.
8. Ведернікова С. В. Економічна сутність та функції фінансово-кредитних взаємовідносин банків і підприємств. *Економічний форум*. 2013. № 4. С. 161-166.
9. Гамова О. В., Козачок І. А. Організація обліку кредитних операцій на

БАТ «Державний ощадний банк України». *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 1. С. 31-36.

10. Герасимович А. М., Герасимович І. А., Морозова-Герасимович Н. А. Аналіз кредитної діяльності ломбардів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 2. С. 36-53.

11. Глєбова Н. В. Формування інформації про обліково-аналітичне забезпечення кредитної діяльності банку. *Інфраструктура ринку*. 2016. Вип. 1. С. 80-85.

12. Гнедков А. В. Овердрафтне кредитування банками підприємств та облік таких операцій в банку. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_12_17

13. Грубінка І. І. Кредитні відносини і кредитне забезпечення підприємств: їх суть та важливість для економіки країни. *Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10(3). С. 189-193.

14. Джулій Л. В. Облікові технології і процедури зменшення ризику банку за кредитними операціями. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 5(2). С. 73-77.

15. Джулій Л. В., Білорусець Л. М., Ємчук Л. В., Бочуля Н. В. Особливості організації управлінського обліку в банках України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4(1). С. 86-89.

16. Долбнєва Д. В. Взаємовплив банків та підприємств у контексті банківського кредитування в Україні. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 1. С. 179-187.

17. Дячук О. В., Новодворська В. В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством. *Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10(3). С. 243-251.

18. Єчина К. А. Особливості сучасного кредитування підприємств.

Управління розвитком. 2013. № 22. С. 53-55.

19. Заднепровська (Поліщук), С. П., Парасій-Вергуненко І. М. Облік, аналіз та аудит операцій з платіжними картками в банківських установах : монографія; Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". Київ : КНЕУ, 2016. 303 с.

20. Зверук Л. А., Лисенко Т. С. Управління кредитною діяльністю банківських установ: сутність, практика, напрями вдосконалення. *Бізнес Інформ.* 2019. № 1. С. 349-357.

21. Зоря О. П., Драгниш М. С. Удосконалення організації обліку безготівкових операцій банківської установи. *Ефективна економіка.* 2020. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_60

22. Зоря О. П., Макаренко А. А. Удосконалення обліку касових операцій з клієнтами банківської установи. *Ефективна економіка.* 2019. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_10_46

23. Івіна І. В. Сутність кредитного процесу комерційного банку. *Соціально-гуманітарний вісник.* 2019. Вип. 29-30. - С. 85-88.

24. Коблянська О. І., Захарчук А. І., Коблянська Г. Ю. Методика і організація обліку доходів і витрат комерційних банків. *Modern economics.* 2019. № 13. С. 130-134.

25. Калівошко О. М. Характеристика видів застави за кредитами ломбардів як одного з інститутів інфраструктури фінансово-кредитного ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент.* 2019. Вип. 36. С. 155-161.

26. Камінська М. Б. Особливості організації обліку доходів і витрат у банках. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету.* 2015. № 2(2). С. 147-153.

27. Кіндрацька Л. М. Обліково-інформаційна база ухвалення управлінських рішень за кредитними операціями банків. *Ефективна економіка.*

2016. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_3_12

28. Клименко К. А., Белозерцев В. С., Харакоз Л. В. Відображення кредитної діяльності банку в бухгалтерському обліку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 2. С. 104-108.

29. Козлова В.О., Карась Д. В., Кушнір А. С. Особливості заставного механізму банківських установ та ломбардів. *Матер. XIII Міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика»* (24 листоп. 2022 р., м. Київ). К.: НАУ, 2022. С.

30. Косова Т.Д., Арсенюк Н. М., Буй П. С. Адаптивний фінансовий механізм управління інвестиціями і кредитним портфелем підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. №2. С. 103-108.

31. Косова Т.Д., Арсенюк Н. М., Буй П. С. Управління інвестиціями і кредитним портфелем підприємства на основі адаптації. *Матер. XIII Міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика»* (24 листоп. 2022 р., м. Київ). К.: НАУ, 2022. С.

32. Косова Т.Д., Біляк С.Л., Розводовська М. А. Депозитні і кредитні операції банківської установи в умовах надзвичайного стану: організація і методика обліку, аналізу, аудиту. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. №3. С. 93-98.

33. Несенюк Є.С., Журавель І. А., Яковенко В. П. Управління фінансовими ресурсами банківських установ і страхових компаній: інтеграційний аспект. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. №2. С. 86-90.

34. Косова Т.Д., Біляк С.Л., Розводовська М. А. Організація і методика обліку депозитних і кредитних операцій банківської установи в умовах надзвичайного стану. *Матер. XIII Міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика»* (24 листоп. 2022 р., м. Київ). К.: НАУ, 2022. С.

35. Маляр М. М., Поліщук В. В. Інформаційна система з оцінки кредитоспроможності підприємств та інвестиційних проектів. *Управління розвитком складних систем*. 2013. Вип. 16. С. 164-170.

36. Матвієнко В. П., Заводовська Л. А. Особливості організації обліку інноваційних банківських продуктів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2015. № 2. С. 65-70.

37. Пилипенко С. М., Гелей Л. О. Проблемні аспекти обліку кредитів банку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2019. Вип. 40. С. 184-190.

38. 38. Погосова А. В. Облікове забезпечення управління кредитними операціями банку. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_4_24

39. Пономаренко О. Г. Дискусійні аспекти обліку зобов'язань за кредитами банків. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 50-54.

40. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>

41. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018р. № 2473-
VnLURL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/m/247319?find=1&lang=m&text=%D0%BC%D1%96%D0%B6%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA#Text> (дата звернення: 27.04.2021).

42. Про введення воєнного стану в Україні: Указ Президента України від 24.02.2022 №64/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>

43. Про заставу: Закон України від 02.10.1992 № 2654-XH URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12#Text>

44. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ

Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

45. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text>

46. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>

47. Про затвердження Положення про ліцензування та реєстрацію надавачів фінансових послуг та умови провадження ними діяльності з надання фінансових послуг: Постанова Національного банку України від 24.12.2021 № 153. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0153500-21/ed20211224#n107>

48. Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами: Розпорядження Держфінпослуг від 26.04.2005 № 3981. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z056505/ed20130118/frnd?text=%CB%EE%EC%E1%E0%F0%E4>

49. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-tV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15#doc_mfo

50. Про іпотечні облігації: Закон України від 22.12.2005 № 3273UV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3273-15#Text>

51. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679-XFV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>

52. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>

53. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2021 № 1591-LX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20/ed20210630#n10>

54. Про правовий режим воєнного стану: Закон України від 12.05.2015 № 389-VLR. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/389-19#Text>

55. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 № 2664-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>

56. Святаш С. В., Погоріла І. І. Рейтингування як інноваційний інструмент оцінки кредитоспроможності підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2013. Т. 18, Вип. 3(3). С. 80-82.

57. Сімаков К. І., Федоренко К. А. Банківська процентна та облікова політика як інструмент грошово-кредитного регулювання цінової стабільності. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 2. С. 152-157.

58. Стецюк П. А., Гудзь О. Є., Войтюк А. В. Трансформація матриці банківського кредитування сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2013. № 12. С. 49-55.

59. Танклевська Н. С., Синенко О. О. Можливості адаптації зарубіжного досвіду щодо покращення фінансового механізму функціонування аграрних підприємств. *Таврійський науковий вісник. Серія : Економіка*. 2020. Вип. 2. С. 221-232.

60. Фінансова звітність АТ КБ «ПриватБанку». URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost>

61. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.Ua/laws/show/435-15/ru/ed20131011#Text>

62. Чопко Г. Застосування договору фінансового кредиту при наданні послуг населенню ломбардами України. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. Серія : Юридичні науки. 2017. № 861. С. 354-359.

63. Ярошевська О.В., Карась Д. В., Кушнір А. С. Кредити банківської установи та ломбарду: порівняльна оцінка механізмів. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. №3. С. 99-102.

64. Fan, Y., Jiang, Y., Zhang, X., & Zhou, Y. (2019). Women on boards and bank earnings management: From zero to hero. *Journal of Banking & Finance*, 107, 105607.
65. Elnahass, M., Izzeldin, M., & Steele, G. (2018). Capital and earnings management: evidence from alternative banking business models. *The International Journal of Accounting*, 53(1), 20-32.
66. Elyasiani, E., Wen, Y., & Zhang, R. (2017). Institutional ownership and earning management by bank holding companies. *Journal of Financial Research*, 40(2), 147-178.
67. Jin, J., Kanagaretnam, K., & Lobo, G. J. (2018). Discretion in bank loan loss allowance, risk taking and earnings management. *Accounting & Finance*, 58(1), 171193.
68. Mangala, D., & Singla, N. (2021). Earnings Management in Banking Industry: A Systematic Review of Literature. *SCMS Journal of Indian Management*, 18(1).
69. Dyreng, S. D., Hillegeist, S. A., & Penalva, F. (2022). Earnings management to avoid debt covenant violations and future performance. *European Accounting Review*, 31(2), 311-343.
70. El Diri, M., Lambrinoudakis, C., & Alhadab, M. (2020). Corporate governance and earnings management in concentrated markets. *Journal of Business Research*, 108, 291-306.
71. Taylor, D., Awuye, I. S., & Cudjoe, E. Y. (2022). Covid-19 pandemic, a catalyst for aggressive earnings management by banks? *Journal of Accounting and Public Policy*, 107032.
72. Assenso-Okofu, O., Ali, M. J., & Ahmed, K. (2020). The effects of global financial crisis on the relationship between CEO compensation and earnings management. *International Journal of Accounting & Information Management*, 28(2), 389-408.

73. Ruwanti, G., Chandrarin, G., & Assih, P. (2019). Corporate social responsibility and earnings management: The role of corporate governance. *Humanities & Social Sciences Reviews*, 7(5), 1338-1347.
74. Muljono, D. R., & Suk, K. S. (2018). Impacts of financial distress on real and accrual earnings management. *Jurnal Akuntansi*, 22(2), 222-238.
75. Lassoued, N., Attia, M. B. R., & Sassi, H. (2017). Earnings management and ownership structure in emerging market: Evidence from banking industry.
76. Burgstahler, D., & Chuk, E. (2017). What have we learned about earnings management? Integrating discontinuity evidence. *Contemporary Accounting Research*, 34(2), 726-749.
77. Nawaiseh, M. E. (2016). Can earnings management be influenced by audit quality. *International Journal of Finance and Accounting*, 5(4), 209-219.
78. Zgarni, A., & Fedhila, H. (2022). Earnings management through real activities versus accounting techniques: literature review. *International Journal of Business Innovation and Research*, 29(3), 285-307.
79. Cao, Y. (2022). Bank earnings management and performance reporting of comprehensive income. *Journal of Accounting and Public Policy*, 41(5), 106996.

ДОДАТКИ