

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Острозька академія»

Економічний факультет

Кафедра фінансів, обліку і аудиту

Кваліфікаційна робота
на здобуття освітнього ступеня магістра
на тему: **«КРЕДИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В
УКРАЇНІ»**

Виконав студент 6 курсу, групи МЕ-6
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньо-професійної програми
«ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»
другого (магістерського) рівня вищої освіти

Керівник —
Рецензент —

Острог, 2020

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Острозька академія»

Факультет економічний

кафедра фінансів, обліку і аудиту

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту

проф., д.е.н. Мамонтова Н.А.

“ ” 2020 р.

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу студента

.....
 (прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема

роботи:

.....

Затверджено наказом по Академії від “ ” 2019....р. №

2. Термін здачі студентом закінченої

роботи:

3. Вихідні дані до

роботи:

4. Перелік завдань, які належить виконати:

.....

.....

.....

5. Перелік статистичного, графічного

матеріалу

.....

.....

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1			
Розділ 2			
Розділ 3			

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вивчення літератури		
2.	Розробка змісту (плану)		
3.	Ознайомлення керівника із текстом кваліфікаційної роботи (чорновий варіант):		
3.1	Розділ 1		
3.2	Розділ 2		
3.3	Розділ 3		
4.	Ознайомлення керівника із текстом кваліфікаційної роботи із врахуванням зауважень		
5.	Попередній захист кваліфікаційної роботи		
6.	Рецензування кваліфікаційної роботи		
7.	Здача кваліфікаційної роботи на кафедру Реєстрація на Moodle		

Студент _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи(на двох мовах)

на здобуття освітнього ступеня магістра

Тема:

Автор:.....

Науковий керівник:

Захищена “.....”201...року.

[illegible]

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	8
1.1. Сутність та значення кредитної діяльності комерційних банків.....	8
1.2. Інформаційне забезпечення кредитної діяльності комерційних банків.....	17
1.3. Механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційних банків.....	27
РОЗДІЛ 2	
ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	39
2.1. Структурно-динамічний аналіз кредитних операцій комерційних банків.....	39
2.2. Аналіз кредитного портфеля та кредитних ставок комерційних банків.....	54
2.3. Оцінка дохідності та прибутковості кредитних операцій комерційних банків.....	67
РОЗДІЛ 3	
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	84
3.1. Можливості впровадження зарубіжного досвіду з питань оптимізації кредитної діяльності в комерційних банках України.....	84
3.2. Оптимізація методики формування кредитного портфеля банку.....	93
3.3. Вдосконалення концепції визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики.....	102
ВИСНОВКИ.....	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	121
ДОДАТКИ.....	127

ВСТУП

Основою економічного функціонування комерційних банків є кредитування їх клієнтів. Рівень ефективності реалізації комерційними банками своїх функцій безпосередньо впливає на економічний стан регіонів, які вони обслуговують. Банківське кредитування сприяє розвитку нових підприємств, зростанню кількості робочих місць, відкриттю об'єктів культурного та соціального призначення, а також забезпечує економічну стабільність. Кредити банку складають близько 60 % його активів і забезпечують формування 2/3 усіх його доходів. Кредитні операції банку забезпечують найвищу прибутковість, але і є найбільш ризикованими порівняно з іншими операціями з банківськими активами.

Актуальність питання дослідження кредитної діяльності комерційних банків у напрямку підтримання стабільного розвитку реального сектору економіки завжди залишається високою. У сучасному ринковому середовищі питання управління кредитною діяльністю, зокрема кредитним ризиком, залишається однією з найактуальніших. Крім того, тенденції кредитного ринку свідчать про те, що рівень ризикованості кредитної діяльності дедалі зростає. Для потреб практики кредитної діяльності необхідним є чітке формулювання рекомендацій, які являють собою результат наукового дослідження. Крім того наука ще не може відповісти на деякі питання, а банківському управлінцю необхідно вирішувати їх на практиці. Тому дослідження даної проблематики та розроблення комплексної системи ефективного здійснення кредитної діяльності є основними складовими забезпечення ефективної реалізації кредитних процесів комерційних банків.

Проблема дослідження проведення ефективної кредитної діяльності комерційних банків була і залишається предметом дослідження багатьох вчених і науковців. Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питанню аналізу кредитних процесів комерційних банків приділяється значна увага як з боку вітчизняних так і зарубіжних науковців. Зокрема, дослідженням макроекономічних передумов розвитку кредитної діяльності комерційних банків

займалися такі вчені, як: Відлацький В., Дзюблюк О., Доллан Е., Зимовець В., Кузьмак О., Лаврушин О., Міщенко С., Савостьяненко М., Сулима М., Тігірбеков К. В свою чергу, питання методів та інструментів оцінки та мінімізації кредитного ризику вивчали Беляков А., Брутян К., Вітлінський В., Довгань Ж., Грюнінг Х., Квасова Т., Ковальов О., Костюченко Н., Кудрявцев П., Примостка Л., Слобода Л., Міщенко В., Науменкова С., Няньчук Н. Теоретичні і методологічні аспекти розвитку системи кредитного ризик-менеджменту досліджували Кльоба Л., Ковалева П., Коваленко В., Кузнецова Л., Латунова К., Мескона М., Степанова М., Роуз П., Шульга Н. Проблеми оцінки ефективності кредитної діяльності банків досліджували зарубіжні та вітчизняні економісти: Звєряков М., Лютий І., Луців Б., Кабушкін С., Камінський А., Прядко В. та інші.

Мета дослідження полягає у визначенні шляхів покращення кредитної діяльності комерційних банків на основі вивчення теоретичних та оцінки практичних аспектів обраної проблематики.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- розкрити сутність та значення кредитної діяльності комерційних банків;
- охарактеризувати інформаційне забезпечення оцінки кредитної діяльності комерційних банків;
- ознайомитися із механізмом формування та реалізації кредитної діяльності комерційних банків;
- здійснити структурно-динамічний аналіз кредитних операцій комерційних банків;
- проаналізувати кредитний портфель та кредитні ставки комерційних банків;
- оцінити дохідність та прибутковість кредитних операцій комерційних банків;
- розглянути можливості впровадження зарубіжного досвіду з питань оптимізації кредитної діяльності в комерційних банках України;
- дослідити шляхи оптимізації методики формування кредитного портфеля банку;

- розробити методику вдосконалення концепції визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики.

Об'єктом дослідження є кредитна діяльність ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк», а предметом – шляхи покращення реалізації кредитної діяльності вказаних комерційних банків.

Методологічною основою дослідження стали такі методи: аналізу – при оцінці тенденцій кредитних операцій банків; історичний – при дослідженні підходів до визначення сутності кредитної діяльності комерційного банку; порівняння – при дослідженні механізму реалізації кредитної діяльності банку; абстрагування – при формуванні узагальнених висновків на основі теоретичних даних; методи економічного аналізу – при дослідженні динаміки фінансових показників діяльності комерційних банків; конкретизація – при обґрунтуванні шляхів покращення реалізації кредитної діяльності банків; графічний – при узагальненні статистичних даних.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

1.1. Сутність та значення кредитної діяльності комерційних банків

Одним з основних критеріїв, який відрізняє банк від інших небанківських установ є його можливість здійснювати кредитну діяльність. Така діяльність банку у світовій практиці є значною часткою його прибутку. Це можливо пояснити як основними характеристиками кредиту, так і тим, що кредитна діяльність займає вагоме місце в балансі багатьох комерційних банків.

Сутність поняття «кредит» як в теоретичному, так і в практичному напрямі не має однозначного трактування. Характеризуючи слово «кредит» можна відмітити, що воно походить від латинського «creditum» та означає «позика», або «борг». За версію інших лінгвістів «кредит» також латинською буде «credos», що перекладається як «довіряю», «вірю» [4, с. 504]. Економічна категорія кредиту розглядається в економічній науці як сукупність економічних відносин пов'язаних із наданням позик однією особою іншій, заснованих на умовах довіри та зумовлених поверненням наданих коштів у визначений строк зі сплатою ціни за користування. Основні ознаки, які притаманні відносинам з приводу надання та отримання кредиту, відображені на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Ознаки кредитних відносин

*Джерело: розроблено автором за даними [16, с. 599]

На основі цього, можна визначити, що кредит, це сукупність економічних відносин, які виникають між позичальником та кредитором в процесі надання тимчасово вільних коштів на умовах повернення та виплати ціни за користування. Кредит є основною формою руху позичкового капіталу.

Банки, які є важливими установами фінансового перерозподілу вартості, можуть продавати клієнтам велику різноманітність банківських продуктів і послуг. Разом з тим, є перелік базових банківських операцій, без яких функціонування банку є неможливим, зокрема кредитні операції належать до таких. Найвагомішу частку у структурі активних операцій банку займає кредитна діяльність, що зумовлює вкладання банку у кредитні операції найбільшої частини активів [8, с. 320].

Поняття «кредитна діяльність» комерційних банків неодноразово було предметом досліджень багатьох наукових вчених. Проте, розуміння сутності та значення цього поняття сьогодні залишається не вичерпним або ж ототожнюється з такими категоріями як кредитні операції, кредитні послуги, кредитні взаємовідносини, кредитування, кредитний процес тощо. Правові акти, призначені для регулювання банківської діяльності, та різноманітні енциклопедичні видання також не надають конкретного трактування сутності «кредитна діяльність» в розрізі діяльності комерційних банків [10, с. 463].

Для прикладу, за трактуванням М.Г, Дмитренко та В.С. Потлатюк, поняття кредитної діяльності банків ототожнюється з кредитним потенціалом, банківським кредитуванням, кредитними відносинами, кредитними ресурсами. Автори на надають окремого визначення «кредитна діяльність», а акцентують увагу на важливій ролі в функціонуванні банку його кредитного потенціалу. В свою чергу, кредитний потенціал з одного боку повинен відображати кількість мобілізованих банком коштів виключаючи загальний резерв ліквідності, а з іншого – має визначати економічно обґрунтовані норми використання залучених грошових коштів для надання кредитів та виконання інших операцій [27, с. 523]. Аналогічним чином трактується і сутність «кредиту»:

- кредит – це форма кредитних взаємовідносин, яка проявляється у русі позичкового капіталу [27, с. 314];

- кредит – це форма ефективного перерозподілу та використання тимчасово вільних коштів [27, с. 312];

- кредит – це грошова форма капіталу банку, яка передається на тимчасове користування з дотриманням умов повернення, платності, строковості, забезпечення та цільового використання [27, с. 323].

Також, згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківський кредит визначається, як будь-які зобов'язання банку передати визначену суму грошей, будь-які гарантії, будь-які зобов'язання отримати право вимагати борг, будь-які пролонгації терміну погашення боргу, які надані боржнику в обмін на зобов'язання повернути заборгованість, а також на зобов'язання сплатити проценти та інші збори з визначеної суми [59].

Кредитування за трактуванням тих ж вчених визначається як кредитний процес, що включає механізми реалізації кредитних відносин. При цьому, кредитні відносини це сукупність економічних відносин з приводу надання певних коштів у кредит та їх повернення з певним процентом.

Загалом, таке всеохоплююче трактування окремих елементів «кредитної діяльності» без визначення її загальної сутності не дозволяє об'єктивно дослідити суть, складники та структуру цього поняття [1].

В свою чергу, С.В. Глущенко, досліджуючи кредитний ринок, його установи, інструменти кредитного ринку, також не визначає сутності «кредитної діяльності». Автор характеризує різні види кредиту та форми кредитування, проте пов'язує їх із кредитною політикою банку, а не «кредитною діяльністю».

«Кредитну політику» автори трактують як стратегію і тактику банку спрямовану на залучення коштів та розподіл їх з основною метою кредитування клієнтів. Основним чином кредитна політика реалізується через кредитну діяльність, тому можна визначити, що кредитна діяльність також спрямована на залучення кредитних ресурсів з метою їх подальшого використання за призначенням [29, с. 587].

В свою чергу, характеризуючи економічну категорію кредиту та його функції, професор С.К. Реверчук визначає, що процес кредитування забезпечується переважно залученими коштами, а сутність банківського кредиту

тракується як сума тимчасово вільних грошових коштів, які надаються позичальникам з дотриманням умов повернення, платності, строковості, цільового характеру використання та забезпеченості. Крім того, банківський кредит може надаватися в межах наявних кредитних ресурсів банку та у грошовій формі.

Тому, можна узагальнити, що оформлення кредиту у формі надання коштів позичальнику неможливе без залучення коштів для формування кредитних ресурсів. Кредитна діяльність являє собою формування кредитних ресурсів та їх подальше використання в процесі кредитування клієнтів [48, с. 201].

Наукові вчені М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій також дійшли до таких висновків. Автори в своїх працях зазначають, що для проведення кредитних операцій потрібні відповідні кредитні ресурси. Тобто кредитні ресурси є необхідною умовою проведення кредитної діяльності. З таким твердженням повністю погоджуються С.М. Колотуха та С.А. Власюк. Автори зазначають, що банки в процесі обміну грошей є одночасно і позичальниками і кредиторами. При цьому, рух грошей відбувається на платній основі, що характеризує кредитну діяльність, як діяльність спрямовану на підтримання процесу відтворення самого банку, діяльності його кредиторів та позичальників [49, с. 796].

В свою чергу, вчений З.Б. Живко також акцентує увагу на вивченні сутності кредиту в процесі дослідження питань організації банківського кредитування. Автор трактує сутність «кредиту» як суму позичкового капіталу у грошовій формі, що надається банком позичальнику на умовах платності, повернення та цільового використання [58, с. 468].

Автори В.І. Міщенко, О.Г. Коренєва, Н.Г. Слав'янська детально досліджуючи основні аспекти здійснення кредитних операцій надають таке визначення кредиту: «кредит – це сукупність економічних відносин, які виникають між позичальником та кредитором в процесі залучення тимчасово вільних коштів та надання їх у користування з дотриманням умов повернення та платності». За цим визначенням помітною є двозначність сутності кредиту: з однієї сторони, кредит, як наданий банку суб'єктами господарювання ресурс у

формі тимчасово вільних коштів, та з іншої – як використання таких коштів банком на надання кредитів позичальникам. При цьому, в обох випадках обов'язковим є дотримання основних принципів кредитування – повернення, строковості та платності [66, с. 135].

Тобто процес проведення кредитної діяльності не обмежується тільки процесом кредитування. За дослідженнями авторів, сутність «кредитна діяльність» розкривається у реалізації функції підрозділу банку з приводу організації кредитної роботи. Проте, на нашу думку таке трактування сутності «кредитна діяльність» не є вичерпним.

Тому, можна зазначити, що кредитна діяльність банку має вплив не тільки на банки та їхніх клієнтів, але й на суб'єкти, за рахунок чиїх коштів відбувається формування кредитних ресурсів банку. Тобто кредитна діяльність банку охоплює значно більше сферу діяльності ніж процес використання коштів банку на кредитування позичальників. Можна також підкреслити вагому та провідну роль кредитної діяльності в процесі функціонування банку.

Кредитній діяльності властиві свої характерні ознаки. Серед таких можна виокремити ознаки економічного, соціального, правового та комерційного характеру (рис. 1.2) [13, с. 19].

Наявність таких ознак відображає взаємопов'язаність інтересу таких суб'єктів як банки та підприємства, держава та її інститути, суспільство та громадяни в процесі здійснення кредитної діяльності. В свою чергу, ефективна кредитна діяльність можлива лише за умов існування такого взаємопов'язаного інтересу. Банки зацікавлені в акумулюванні коштів та їх використанні з метою отримання прибутку, суб'єкти господарювання зацікавлені у фінансуванні та реалізації певних проектів з подальшим отриманням прибутку та держава зацікавлена у розвитку економіки країни, зростанні валового внутрішнього продукту та інших економічних показників [19, с. 13].

Наукові погляди при вивченні сутності «кредитна діяльність» є досить стриманими. Досліджуючи це питання більшість вітчизняних вчених не розкривають його зміст, тільки окремі з них дискутують з приводу цього питання. Для прикладу, В.І. Волохов зазначає про відсутність чітко визначеного

трактування цього терміну у процесі вивчення ефективності кредитної діяльності. При вивченні кредитного процесу автор визначає, що його формування відбувається за рахунок кредитних операцій з вжиттям організаційно-технологічних та матеріально-технічних заходів [21, с. 31].



Рис. 1.2. Ознаки кредитної діяльності

*Джерело: розроблено автором за даними [26, с. 296]

В результаті своїх досліджень В. І. Волохов надає наступне трактування кредитної діяльності: «кредитна діяльність – це комплексний процес відтворення та реалізації кредитних послуг з основною метою отримання банком прибутку». Також, автор підкреслює, що не можна ототожнювати кредитну діяльність з кредитними операціями, адже останні є лише одним з її етапів [13, с. 28].

В свою чергу, А.І. Маслов визначає «кредитну діяльність» банку як багаторівневу систему елементів кредитного функціонування банку. При цьому, автор вказує на те, що «кредитна діяльність» банку є складною системою, яка включає велику кількість взаємопов'язаних елементів, дія яких спрямована на виконання визначених завдань. Разом з тим, таке визначення є доволі загальним та не дає можливості охарактеризувати до якого саме виду діяльності належить такий термін. А.І. Маслова також використала підхід О.І. Лаврушина

визначаючи елементи системи кредитування, та розглянула таке питання з точки зору зміни інформаційного середовища. Разом з тим, А.І Маслова та О.І. Лаврушин до кінця не розмежовують сутності понять кредитування та кредитна діяльність. Автори наголошують на тому, що кредитування та кредитна діяльність є багаторівневими системами. Такі визначення є складними до застосування в процесі дослідження кредитної діяльності як в теоретичному так і в практичному напрямі. Проте, важливо підкреслити те, що особливе значення дослідження авторів полягає у виокремленні «кредитної діяльності» як економічної категорії, яка реалізується через особливу форму цивільно-правових відносин у сфері банківської діяльності [24, с. 330].

Загалом, дослідивши підходи наукових вчених щодо трактування визначення кредитної діяльності банку, можна узагальнити сутність «кредитної діяльності» банку – це організована координація процесів, пов'язаних із розробленням механізму формування та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг згідно із загальноприйнятими принципами та правовими нормами для забезпечення ефективності управління кредитними процесами банку.

Крім того, аналізуючи Закон України «Про банки і банківську діяльність», можна відмітити, що кредитні операції розглядаються як [59]:

- 1) реалізація операцій на ринку цінних паперів від свого імені;
- 2) надання поручительств, гарантій та інших зобов'язань від третіх осіб, які виконуються у грошовій формі;
- 3) отримання права вимоги щодо виконання зобов'язань за поставлені товари, надані послуги у грошовій формі з прийманням на себе ризику виконання вимог та надходження платежів (факторинг);
- 4) лізинг.

При цьому, згідно законодавства банки можуть здійснювати консорціумне кредитування, за умовами якого банки-учасники визначають умови кредитування та призначають банк, відповідальний за реалізацію угоди. Ризик за надання кредиту банки-учасники несуть пропорційно до внесків [59].

Також, Законом України «Про банки і банківську діяльність» передбачається формування в банках структурного підрозділу, який займається безпосередньо наданням кредитів та управлінням кредитними операціями. При реалізації таких операцій, банк повинен дотримуватися основних принципів кредитування, перевіряти кредитоспроможність позичальників та наявність відповідного забезпечення. Також законом забороняється надання безпроцентних кредитів забороняється, виключаючи передбачені законом випадки [59].

Важливо відмітити, що для формування кредитних ресурсів та їх подальшого розміщення важливими є принципи – повернення, платності та строковості [27, с. 523].

Суб'єктами кредитної діяльності банку є безпосередньо банк, який виступає кредитором та позичальник. Кредитор (банк) – це учасник кредитної діяльності, який має у своєму розпорядженні тимчасово вільні кошти та може передати їх іншому суб'єкту у тимчасове користування. Загалом у фінансовій сфері кредиторами можуть бути як фізичні і юридичні особи у формі підприємств, організацій, установ, урядових структур, так і держава. Проте, банки відіграють провідну роль у сфері формування кредитних відносин, та забезпечують мобілізацію коштів серед своїх клієнтів з подальшим наданням цих коштів у позички клієнтам [32].

В свою чергу, позичальники являють собою таких учасників кредитної діяльності, які потребують додаткових коштів та отримують їх від кредиторів у формі позички. Для позичальників характерним є те, що вони не стають безпосередніми власниками позичених коштів, а тільки тимчасовими розпорядниками. Тобто, права позичальників стосовно отриманих коштів є обмеженими часовими рамками використання коштів та іншими умовами і цілями, які враховані в угоді з кредитором.

Об'єктом в кредитній діяльності є кредитні взаємовідносини, які формуються між позичальником та кредитором та безпосередньо грошові кошти, або інші цінності, які надаються в позичку від одного суб'єкта іншому. Надання

цінності оформляється угодою з дотриманням нормативно правових норм законодавства [35, с. 217].

Отже, кредитна діяльність являє собою двосторонній процес, в якому з однієї сторони відбувається залучення коштів клієнтів банку для формування кредитних ресурсів, а з іншої – розміщення цих коштів на кредитному ринку з подальшою передачею їх позичальникам. Крім того, значення кредитної діяльності банку зумовлює особливий статус банку серед фінансових посередників, та високий ступінь відповідальності серед значного кола осіб, в тому числі перед позичальниками, кредиторами, акціонерами, державою.

Загалом, можна підсумувати, що на основі дослідження виокремлено такі ознаки кредитної діяльності банку як ознаки економічного, соціального, правового та комерційного характеру. Особливе значення кредитної діяльності банків України полягає в необхідності комерційного зростання за рахунок зміцнення та підвищення надійності і якості кредитного портфеля. Дослідивши наукові трактування сутності «кредитна діяльність» можна підкреслити її двосторонній процес функціонування та підсумувати, що «кредитна діяльність» комерційного банку – це організована координація процесів, пов'язаних із розробленням механізму формування та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг згідно із загальноприйнятими принципами та правовими нормами для забезпечення ефективності управління кредитними процесами банку. Також визначено, що основними суб'єктами кредитної діяльності банку є безпосередньо банк та його позичальники, а об'єктом виступають кредитні взаємовідносини між банком та його позичальниками та безпосередньо грошові кошти, які надаються в кредит.

1.2. Інформаційне забезпечення кредитної діяльності комерційних банків

Комерційні банки здійснюють діяльність з метою отримання прибутку від надання кредитів клієнтам з дотриманням умов повернення, строковості, платності та мінімізації ризиків від таких операцій. Проблема забезпечення

бажаного рівня дохідності з одночасною мінімізацією ризику потребує аналізу багатьох факторів зовнішнього та внутрішнього інформаційного середовища. В процесі управління будь-якими фінансовими операціями ключову роль відіграє механізм збору, аналізу та узагальнення інформації для подальшого прийняття ефективних рішень. Тому, управління кредитною діяльністю банку також залежить від ефективності організації процесу збору, аналізу та узагальнення інформації, що відображає кредитний процес. Налагодження ефективного інформаційного забезпечення дозволить проводити оптимізацію кредитної діяльності комерційного банку [6, с. 302].

Аналізуючи наукові підходи до трактування сутності «інформація», можна визначити, що частина дослідників трактують інформацію як сукупність відомостей, чи нові відомості, які відображають стан певного явища, подій, процесу, системи. В свою чергу, Закон України про інформацію від 02. 10. 1992 р. № 2657-ХІІ, надає таке визначення: «інформація – це будь-які дані або відомості, що можуть зберігатися на матеріальних носіях або відображатися в електронному вигляді» [74, с. 45].

Аналізуючи визначення саме економічної інформації, Шеннон К. розглядає її, як міру такого обсягу невизначеності, що зникає після отримання відомостей. Таким чином інформацію можна розглядати як міру невизначеності певної системи. Чим більше система отримує відомостей та даних, тим більше зменшує невизначеність та мінімізує ризик свого функціонування [36, с. 734].

При формуванні економічної інформації в функціонуванні сучасних управлінських систем, важливо врахувати те, що недостатньо аналізувати тільки внутрішнє середовище (установу банку, певний підрозділ його діяльності тощо). Важливо досліджувати зовнішні інформаційні фактори, які безпосередньо впливають на функціонування об'єкта.

Тому, інформаційне забезпечення кредитної діяльності – це сукупність даних, що відображають нормативно-правову базу банківського кредитування, основні економічні показники функціонування економічної системи, частку кредитного ринку, на якому функціонує банк (інформація щодо наявних та потенційних позичальників, середовище конкурентів, кон'юктуру ринку,

особливості розвитку ринку), особливості кредитного портфеля та кредитного процесу банку тощо. Класифікацію кредитної інформації банку відображено на рисунку 1.3 [39].

Ефективне застосування інформаційного забезпечення в процесі аналізу діяльності передбачає собою розбиття загального масиву даних на окремі частини із відповідною структуризацією. Сукупність таких одноманітних даних, які підлягають систематизації, обробці для подальшого використання при прийнятті управлінських рішень, утворюють інформаційний потік.

Загалом, можна підсумувати, що інформаційне забезпечення кредитної діяльності являє собою систему отримання, аналізу, збереження та подальшого опрацювання відповідного масиву даних, що задовольняють встановлені параметри якісних ознак, їх структуризації та надання певним ланкам кредитного менеджменту для прийняття ефективних управлінських рішень [40, с. 332].



Рис. 1.3. Класифікація кредитної інформації банку

*Джерело: розроблено автором за даними [41, с. 215]

Інформаційне забезпечення в сфері кредитної діяльності комерційних банків формується з двох основних інформаційних потоків:

- інформація, яку банки отримують із зовнішніх джерел (від клієнтів, позичальників, контрагентів, від Національного банку, органів статистики, податкових органів тощо);

- інформація, яка систематизується, опрацьовується та аналізується в установі банку. Така інформація є основою для прийняття кредитним менеджментом відповідних рішень. Надається інформація у формі фінансової та статистичної звітності [45, с. 185].

При цьому, зовнішні джерела інформації можна згрупувати за факторами (табл. 1.1). З цієї інформації, відповідно до стану зовнішнього середовища можна виділити такі основні джерела інформації: офіційний сайт Державної служби статистики України; інформація Верховної Ради України; інформація різних Міністерств та відомств України; інформація банків-партнерів та банків-конкурентів; відомості Національного банку України; сайт Державної податкової служби; дані міжнародних організацій; сайт Асоціації українських банків тощо [44, с. 448].

Таблиця 1.1

Зовнішнє інформаційне забезпечення кредитної діяльності комерційного банку

Група факторів	Необхідні дані	Джерело
Зовнішні некеровані фактори	– загальний стан економіки країни, а також стан економіки регіону, де функціонує банк; – грошово-кредитна політика Національного банку України (НБУ); – фінансова політика державних органів влади; – рівень доходів населення, здатність споживати кредитні продукти; – рівень цін на банківські послуги; – політична ситуація в країні; – рівень соціальної напруги.	– ЗМІ; – періодичні видання світових організацій (МВФ, Світового банку та ін.); – дані рейтингових агентств; – прогнози аналітичних компаній; – офіційні статистичні дані Держкомстату, НБУ, тощо
Зовнішні частково керовані фактори	– попит клієнтів на послуги банку; – платоспроможність позичальників, сумлінність у виконанні зобов'язань; – регіональна специфіка клієнтури; – фактор часу – знецінення предмету застави за час дії кредитної угоди; – діяльність конкурентів на ринку.	– статистичні дані Держкомстату, НБУ; – періодичні видання та звіти НБУ, МФУ та ін. органів влади; – ЗМІ; – висновки рейтингових агентств; – сайти підприємств-клієнтів; – звіти емітентів ЦП;

*Джерело: розроблено автором за даними [47, с. 14]

Розглядаючи більш детально внутрішні інформаційні джерела, можна зазначити, що їх основу становить внутрішньобанківська інформація, яка є закритою для інших осіб. До такої інформації належать:

- плани (фінансовий план банку, стратегічний план розвитку банку, бюджет в розрізі основних статей формування доходів та витрат, тощо);
- звітність банку (управлінська звітність, фінансово-статистична звітність);
- контрольні дані (результати ревізійних комісій, представників НБУ, аудиторські висновки) [8, с. 320].

Основними завданнями інформаційного забезпечення кредитної діяльності комерційних банків є:

- збір достовірних, високоякісних, своєчасних та повних даних, що дозволять проводити оптимізацію кредитного процесу;
- впорядкування та раціоналізація інформаційних потоків, які відображають функціонування кредитної діяльності комерційного банку [12, с. 564].

При виконанні першого завдання, основним напрямом дослідження є якісні характеристики, склад та джерела формування даних, які використовуються. Саме якісні характеристики даних безпосередньо впливають на обґрунтованість прийняття управлінських рішень. Однак, серед поглядів наукових вчених щодо дослідження якісних показників кредитної інформації існують певні суперечності. Аналізуючи наукові дослідження в даній проблематиці важливо таки визначити такі основні ознаки, яким повинна відповідно кредитна інформація: достовірність, доречність, повнота, ефективність, своєчасність та зіставність.

При цьому, достовірність даних проявляється в об'єктивності подання інформації про особливості функціонування банку та про загальні особливості розвитку кредитного ринку, а також у відсутності помилок та спотворенні даних, що могло б впливати на управлінські рішення [10, с. 463].

Доречність кредитної інформації комерційного банку передбачає такий оптимальний склад масиву даних, що відображає сучасний стан кредитного ринку, конкурентне середовище, кредитні рейтинги банків, формування ресурсів банку, стан та якість кредитного портфеля тощо.

Тлумачення категорії повноти інформації є неоднозначним за різними джерелами. Так, Ф.П. Бутинець трактує повноту інформації, як максимізацію даних потрібних користувачу. Разом з тим, А.І. Маслов наголошує, що обсяг інформації не повинен бути меншим мінімального, бо це може призвести до прийняття неефективних управлінських рішень, та не більший максимального, адже це зумовить більшої витрати часу та в результаті до несвоєчасності даних. Загалом можна визначити, що повнота кредитної інформації це оптимальний масив даних, що відображає важливі фактори функціонування кредитного процесу, та є необхідними для прийняття ефективних управлінських рішень в кредитній діяльності комерційного банку [17, с. 153].

Своєчасність характеризується часовими параметрами одержання інформації.

На думку деяких авторів такі характеристики інформації як своєчасність та повнота є взаємозалежними. Проте, на нашу думку ці характеристики відрізняються між собою. Повнота відображає безпосередньо обсяг інформації, а своєчасність – терміни отримання інформації відносно терміну прийняття управлінських рішень [48, с. 201].

В свою чергу, зіставність інформації передбачає відповідність базовим принципам обліку та надання інформації у статистичній та фінансовій звітності. Інформація повинна формуватися із застосуванням однакових підходів, форматів подачі. За умов зміни правил надання інформації, повинні готуватися пояснення та коригування з метою забезпечення порівняності даних

Вказані ознаки інформації є базовими, проте за іншими джерелами є і інші. Так, згідно Закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16. 07. 1999 р. № 996-XIV основними ознаками інформації є повнота, неупередженість та правдивість. В свою чергу, згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07. 02. 2013 р., виділяють чотири характеристики інформації: доречність, дохідливість, порівняльність та достовірність. Крім того, в Положенні про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках

України (постанова Правління НБУ № 75 від 04.07.2018 р.) виокремлюють три ознаки інформації – повнота, достовірність та порівняльність [66, с. 135].

Тому, можна наголосити, що якість інформації не є окремо визначеним показником. Якість кредитної інформації є загальною характеристикою даних, що відображають кредитну діяльність банку, яка відповідає ознакам достовірності, доречності, повноти, економічності, своєчасності та зіставності.

В свою чергу, оцінка якості отриманої інформації є теоретичною. Важливо відмітити, що оцінити інформацію згідно перерахованих ознак складно, адже значна їх кількість зумовлює потребу у визначенні частки кожної характеристики. Економічна література пропонує різні методики оцінки якості економічної інформації. В нашому дослідженні пропонуємо звернути увагу на методику експертної оцінки якості інформації за допомогою системи бальних оцінок таких показників та їх частки в загальній структурі [13, с. 19].

В процесі формування інформаційного забезпечення кредитної діяльності комерційного банку важливим є раціоналізація інформаційних потоків на всіх етапах реалізації кредитного процесу. При цьому, кожний етап передбачає отримання, аналіз та оцінку, застосування та передання інформації.

Схема руху інформації на першому етапі кредитного процесу відображена на рис. 1.2.

На першому етапі відбувається аналіз кредитного звернення клієнта, що відбувається шляхом ідентифікації його в банку, оцінки заявки на відповідність визначеним умовам кредитування певного кредитного продукту. На цьому етапі відбувається аналіз пакета документів, який клієнт зобов'язаний надати банку, для з'ясування основних даних про позичальника та про цільове призначення кредитування. До зовнішньої інформації про потенційного позичальника належить інформація, яку отримують від самого позичальника чи з інших джерел про його кредитоспроможність, фінансовий стан. Також на основі цієї інформації позичальнику встановлюють кредитний рейтинг та оцінюють ризикованість кредиту [44, с. 448].

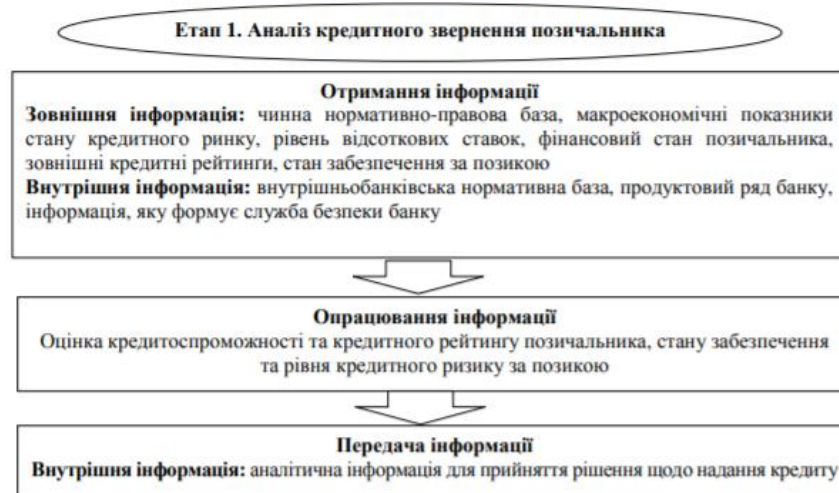


Рис. 1.2. Схема руху інформації на першому етапі кредитного процесу

*Джерело: розроблено автором за даними [47, с. 14]

Важливу роль на першому етапі відіграє також нормативно-правова інформація, яка формується безпосередньо в установі банку (характеристика кредитного портфеля, внутрішньобанківські нормативні акти) або за межами банку (нормативно-правові акти законодавства, в тому числі особливу роль відіграють нормативи НБУ).

До внутрішньої кредитної інформації банку належить також інформація, яка формується службою безпеки банку на основі власних джерел отримання даних. Після підготовки всієї аналітичної інформації, перший етап завершується прийняттям рішення про надання або не надання кредиту [45, с. 185].

За умови погодження надання кредиту розпочинається другий етап (рис. 1.3), на якому проводиться структурування позики (формується умови кредитування, готується і укладається кредитний договір, чи договір кредитної лінії, страхування, поруки, застави, гарантії тощо). Процес підписання кредитного договору передбачає детальний розгляд та погодження основних характеристик кредиту: вид, термін, сума, метод його надання та погашення, форма забезпечення, процентна ставка за кредитом та інше. Завершальним інформаційним продуктом цього етапу є сформовані та погоджені юридичні документи, які є підставою для надання кредиту. Інформація на етапі структурування позики формується всередині комерційного банку. При цьому, юридичним підтвердженням отримання позичальником позики є отримання свого примірника договору [41, с. 215].



Рис. 1.3. Схема руху інформації на другому етапі кредитного процесу

*Джерело: розроблено автором за даними [40, с. 332]

На етапі моніторингу кредиту (рис. 1.4) відбувається відстеження теперішнього поточного фінансового стану клієнта та його результатів діяльності, з метою отримання потрібних фінансових та інших даних щодо діяльності клієнта, стану забезпечення та поточної сплати за позикою.



Рис. 1.4. Схема руху інформації на третьому етапі кредитного процесу

*Джерело: розроблено автором за даними [36, с. 734]

Також відбувається визначення проблемних питань, що можуть негативно вплинути на погашення позики. На цьому етапі використовується інформація, одержана від клієнта (облікова інформація, фінансово-статистична звітність, стан, оцінка та ліквідність застави та інших забезпечень), інформація з інших джерел (від контролюючих органів, рейтингових агентств) та інформація безпосередньо наявна в банку (своєчасність отримання поточних платежів, рух коштів). Етап моніторингу кредитної заборгованості передбачає застосування як зовнішніх так і внутрішніх інформаційних потоків [39].

На завершальному етапі кредитного процесу (рис. 1.5) відбувається погашення кредиту. Після виконання позичальником своїх зобов'язань перед банком, позика вважається погашеною. Інформаційні потоки при цьому формуються позичальником та є кінцевими в процесі одержання вихідної інформації. Банк опрацьовує інформаційні потоки як внутрішні, тобто ті, що наявні всередині банку та відображають поточний стан позики та особливості її погашення, так і зовнішньої, такої як доручення клієнта на оплату позики. Не погашення позики у встановлений термін, передбачає прийняття управлінських рішень на основі внутрішніх інформаційних потоків. В результаті прийнятих управлінських рішень формуються зовнішні інформаційні потоки, через доведення рішень до позичальника [35, с. 217].



Рис.1.5. Схема руху інформації на четвертому етапі кредитного процесу

*Джерело: розроблено автором за даними [32]

Загалом, аналізуючи інформаційне забезпечення кредитної діяльності комерційних банків, можна підсумувати, що це забезпечення являє собою систему отримання, аналізу, збереження та подальшого опрацювання відповідного масиву даних, що задовольняють встановлені параметри якісних ознак, а також їх структуризації та надання певним ланкам кредитного менеджменту для прийняття ефективних управлінських рішень. Інформаційне забезпечення в сфері кредитної діяльності комерційних банків формується з двох основних інформаційних потоків: інформація, яку банки отримують із зовнішніх джерел; інформація, яка систематизується, опрацьовується та аналізується в установі банку. Основними завданнями інформаційного забезпечення кредитної

діяльності комерційних банків є: збір достовірних, високоякісних, своєчасних та повних даних, що дозволять проводити оптимізацію кредитного процесу; впорядкування та раціоналізація інформаційних потоків, які відображають функціонування кредитної діяльності комерційного банку.

1.3. Механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційних банків

Дослідивши сутність та інформаційне забезпечення кредитної діяльності комерційних банків важливо також визначити основні аспекти механізму її формування та реалізації.

Механізм являє собою порядок або апарат, що перетворює елементи системи або її в цілому. Дія механізму спрямована на реалізацію функцій цієї системи та є обов'язковим її елементом [1, с. 106].

Основними елементами механізму є:

- суб'єкт – рушійна частина, яка відповідає за введення в дію відповідного механізму управління;
- цілі – запрограмовані результати, які має отримати суб'єкт від реалізації дії механізму;
- форма – організаційне представлення відповідного механізму;
- методи – способи, технології та інструменти, необхідні для реалізації встановлених цілей;
- ресурси – сукупність матеріальних та нематеріальних цінностей, які використовуються для реалізації цілей;
- об'єкти – те на що безпосередньо спрямовується дія механізму [47, с. 14].

При цьому, розглядаючи механізм в напрямі кредитної діяльності важливими елементами також будуть вибір клієнтів, кредитні інструменти, виконання правил та норм, що забезпечують регулювання діяльності персоналу банку, адже саме персонал забезпечує реалізацію механізму на практиці.

Важливо також розглянути етапи реалізації механізму кредитної діяльності комерційних банків.

На першому етапі відбувається визначення та формування загальної стратегії діяльності банку. Зазвичай банки, визначають такі стратегічні цілі, як максимізація прибутку, його зростання шляхом диверсифікації послуг тощо [44, с. 448].

В процесі розробки стратегічних цілей банку важливо враховувати такі фактори як:

- клієнти банку;
- доходи та витрати банку;
- ресурсне забезпечення банку [45, с. 185].

В процесі формування загальної мети діяльності банку також важливо дослідити основні загрози та перспективи, що можуть бути викликані умовами зовнішнього середовища для їх подальшої оцінки та аналізу. Сукупність таких факторів для кожного банку буде індивідуальною, в залежності від особливостей функціонування банку та його сформованих стратегічних цілей, однак основні фактори було перераховано вище.

Для аналізу впливу зовнішніх факторів на діяльність банку досліджують зовнішнє середовище щодо банку та визначають потенційні загрози та можливості. В розрізі кредитної діяльності банку, особливе значення мають не самі фактори, а можливості, які можна отримати для покращення діяльності, та загрози, які існують в певних елементах функціонування зовнішнього середовища [41, с. 215].

Аналіз впливу таких факторів на кредитну діяльність комерційного банку проводить маркетинговий відділ банку, кредитний комітет управління банку та кредитні департаменти відділень банку.

В процесі аналізу зовнішнього середовища поширеною практикою є застосування SWOT-аналізу. Такий аналіз дозволяє розробити стратегічну реакцію банку на потенційні зміни факторів у зовнішньому середовищі (враховуючи загрози та можливості) з врахуванням наявних ресурсів та аналізом необхідних додаткових [40, с. 332].

Після визначення загальної стратегії кредитної діяльності банку, аналізу впливу факторів зовнішнього середовища, розпочинають другий етап, основним

завданням якого є кінцеве визначення цілей кредитної діяльності та способів їх досягнення. Цей етап слугує основою створення концепції кредитної стратегії діяльності банку, що являє собою деталізовану систему рішень, які приймають для досягнення цілей кредитної діяльності враховуючи вплив факторів зовнішнього середовища. При цьому, обов'язково важливо враховувати особливості кредитної діяльності конкурентів, ефективно управляти наявними ресурсами, підтримувати відповідний рівень ризиків та забезпечувати стійкість банку [32].

В широкому розумінні, кредитну діяльність банку диференціюють враховуючи співвідношення показників дохідності та ризиковості, і на основі цього виокремлюють три типи кредитної стратегії банку, що відповідає типам кредитної діяльності. Це консервативний, агресивний та поміркований типи.

Важливо відмітити, що в процесі формування механізму кредитної діяльності до інструментів стратегічного управління кредитною діяльністю комерційного банку відносять місію банку у сфері кредитних процесів, концепцію розвитку банку, цілі та завдання в розрізі сформованої концепції розвитку, кредитну стратегію, стратегічне планування та кредитну політику [28, с. 248].

На рисунку 1.6 відображено механізм формування та реалізації кредитної діяльності банку на етапі розроблення стратегічних цілей.

Згідно даного рисунку можна визначити, що на цьому етапі важливим є визначення місії комерційного банку на основі дослідження глобальних тенденцій розвитку кредитного ринку банківської діяльності. НБУ надає таке роз'яснення місії банківської установи: «Місія банку – це основний документ, що надає пояснення мети діяльності банку та основних цілей. Місія сформована у вигляді документа, який визначає роль банку на фінансовому ринку, включає визначені діючі та перспективні банківські операції, продукти регіонів і ринків, а також сфер функціонування, де банк переважає розвиток конкурентів, і на тих, де планує збільшити свою конкурентоспроможність. В місії також визначається порядок досягнення довгострокових стратегічних цілей» [26, с. 296].

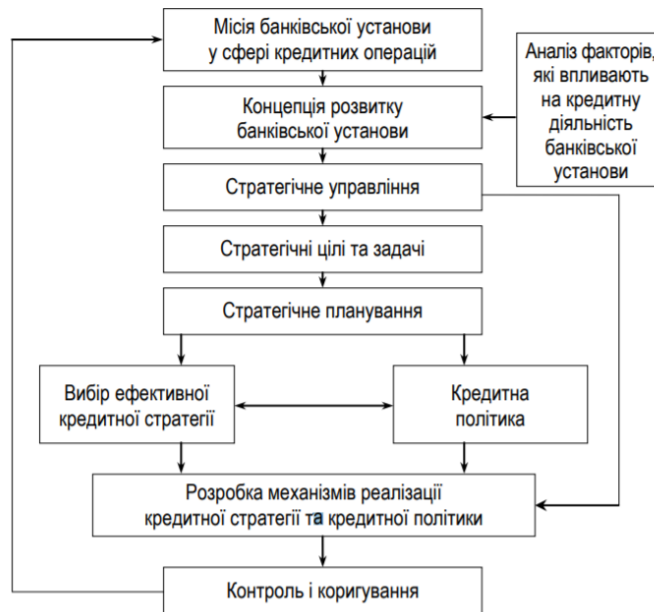


Рис. 1.6. Механізм формування та реалізації кредитної діяльності банку на етапі розроблення стратегічних цілей

*Джерело: розроблено автором за даними [27, с. 523]

Після формування місії комерційного банку формують концепцію розвитку діяльності на короткостроковий термін та на основі сформованої концепції розробляють завдання та цілі, а також визначають вже стратегії як спосіб виконання розроблених завдань та цілей.

Крім того, механізм формування та реалізації кредитної діяльності безпосередньо пов'язаний з кредитною політикою комерційного банку, так як саме за допомогою кредитної політики відбувається реалізація сформованої кредитної стратегії [24, с. 330].

Важливо відзначити, що при формуванні кредитної політики найважливішим моментом є правильний підбір інструментів її реалізації. Підбір таких інструментів відбувається безпосередньо з врахуванням визначених цілей кредитної діяльності банку.

При цьому, цілі кредитної діяльності комерційного банку розглядаються як елементи банківської системи на макрорівні, та як елементи функціонування окремого суб'єкта господарювання на мікрорівні. Важливо відмітити, що на макрорівні метою діяльності комерційного банку є підтримання стійкого розвитку та стабільності банківської системи країни. На мікрорівні ж основною

метою діяльності банку є індивідуальні цілі, такі як дохідність, ліквідність, надійність та мінімізація ризиків [21, с. 31].

Дохідність є основою діяльності будь якого комерційного банку, адже діяльність банківських установ спрямована перш за все на отримання прибутку.

Більш короткостроковими цілями для комерційних банків на мікрорівні в кредитній діяльності можуть бути:

- мінімізація ризиків при реалізації банком кредитних операцій;
- формування пріоритетних напрямків вдосконалення діяльності банку в кредитних процесах;
- реалізація стратегічних цілей у сфері кредитування;
- підтримання ефективності управління кредитними процесами банку;
- диференціація банківських послуг у сфері кредитування з підтриманням оптимального співвідношення дохідності та ризику;
- підтримання відповідності кредитної діяльності нормам регулюючих органів, вимогам ринкового середовища, вимогам акціонерів та партнерів;
- вдосконалення методики управління ресурсами банку [19, с. 14].

Важливим процесом в реалізації кредитної політики також є визначення тактичних цілей, на виконання яких повинна спрямовуватися кредитна діяльність комерційного банку. Проте, на нашу думку, тактичні цілі доречно формувати як завдання, виконання яких забезпечить реалізацію стратегічних цілей банку. До таких тактичних завдань можна віднести:

- зростання частки банку на внутрішньому кредитному ринку;
- надання кредитів на пріоритетні галузі економіки;
- зменшення ризикованості кредитного портфеля;
- підтримання стабільного зростання дохідності кредитних операцій;
- диверсифікація кредитного ризику;
- збільшення та якісне покращення структури капіталу та активів банку;
- розроблення нових банківських продуктів зі зростанням якості обслуговування;
- сприяння розвитку фінансових ринків в Україні [13, с. 19].

Досліджуючи кредитну політику в системі кредитної діяльності, важливо відмітити, що цілі кредитної політики мають узгоджуватися з стратегічними цілями. На основі цього можна визначити, що основна мета кредитної політики комерційного банку полягає в стабільному зростанні прибутку банку на основі ефективного розміщення залучених ресурсів.

Також в процесі розробки кредитної політики комерційного банку важливим є формування принципів її реалізації. На нашу думку, до таких основних принципів можна віднести: пріоритетність, ефективність, ієрархічність, дохідність, узгодженість, технологічність кредитного процесу, надійність, системність управління кредитними ризиками тощо [66, с. 135].

Тому, можна визначити, що кредитна політика комерційного банку це сформована позиція управлінського апарату банку щодо пріоритетів, цілей та принципів кредитної діяльності, шляхів її реалізації на практиці, формування кредитних процесів, які дозволять максимізувати дохідність з одночасною мінімізацією ризику. При цьому, кредитна політика формується у внутрішніх документах банку.

Після визначення стратегічних цілей та виокремлення тактичних, кредитний комітет банку розробляє основні особливості провадження кредитної діяльності, правила та інструкції, за допомогою яких працівники банку реалізують свої повноваження згідно затвердженої концепції кредитної діяльності. При цьому, у певному внутрішньому документі повинні відображатись такі основні елементи кредитної діяльності комерційного банку:

- норми та параметри, які повинні враховувати банківські працівники, при виконанні своїх обов'язків на різних етапах кредитування;
- повноваження та ліміти керівників та інших уповноважених осіб, що залучені до прийняття стратегічних рішень в кредитній діяльності;
- можливості внутрішніх та зовнішніх аудиторів оцінювати та аналізувати якість кредитного управління [58, с. 468].

Розробкою механізму реалізації кредитної діяльності банку зазвичай займається кредитний комітет банку. Завершується процес з формування

механізму кредитної діяльності поданням його правлінню банку на затвердження і підписання.

Крім того, механізм кредитної діяльності банку також включає розроблення та формування меморандуму з кредитної політики, який створюється для забезпечення досягнення стратегічних та тактичних цілей кредитної банківської діяльності. Його розробкою та контролем за реалізацією і дотриманням основних норм та правил займається також кредитний комітет банку [49, с. 796].

Меморандум це конфіденційний документ, який включає методи та стратегію банківської кредитної діяльності. Ознайомитись з цим документом можуть лише працівники банку, які безпосередньо залучені до процесів банківського кредитування. При цьому, меморандум є основою для проведення контролю та відстеження особливостей організації кредитного процесу, розроблення інструктивних матеріалів для працівників підрозділів, які залучені в процеси кредитування, та проведення контролю щодо дотримання вимог кредитних інструкцій керівниками кредитних підрозділів [48, с. 201].

Третій етап розроблення концепції кредитної діяльності банку включає визначення ключових параметрів кредитного процесу:

- визначення обов'язків в процесі прийняття рішень щодо надання чи не надання кредитів;
- розподіл повноважень з передачі прав та поширення інформації в рамках проведення кредитних процесів;
- визначення норм щодо перевірок, оцінки та прийняття рішень відносно кредитних заявок позичальників;
- встановлення стандартів аналізу кредитоспроможності клієнтів;
- розроблення вимог щодо документального забезпечення, яке використовується в процесі створення кредитної заявки, а також документації, що необхідна для ведення кредитної справи (договори застави, фінансова звітність тощо);
- встановлення зобов'язань та повноважень працівників банку з деталізацією відповідальності щодо зберігання та перевірки кредитних справ;

- визначення правил оформлення, оцінки та реалізації кредитного забезпечення;
- формування методики визначення за різними видами кредиту процентних ставок та комісій, умов закриття кредитів;
- встановлення якісних стандартів до різних видів кредитів;
- визначення основних параметрів щодо виявлення, дослідження та вирішення проблемних ситуацій з кредитами тощо [17, с. 153].

Наступний етап передбачає формування механізму здійснення контролю за реалізацією кредитної діяльності банку, що проявляється в системі дій управлінського апарату банку, зорієнтовану на постійне відстеження факторів, що безпосередньо здійснюють вплив на кредитну діяльність. Здійснюється це з метою вчасного виявлення відхилень поточних результатів кредитної діяльності від прогнозованих та прийняття вчасних управлінських рішень, задля уникнення негативного розвитку діяльності в подальшому [10, с. 463].

Загалом сутність категорії «контроль» розкриває своє значення як основна функція здійснення управління. Разом з тим, значення контролю полягає у його прояві як елементу управління економічними процесами та суб'єктами, та полягає у спостереженні за ними з основним завданням перевірки відповідності їх стану функціонування визначеним нормам законодавства, встановленим нормам інших юридичних нормативних актів, а також планам, програмам, проектам, договорам тощо. Дослідженням питання сутності контролю в процесі управління певної діяльності займалися такі вчені як Белова І. В., Лаврушин О. І., Білуха М. Т., Гурова О. І., Бутинець Ф. Ф. та інші [12, с. 564].

Визначаючи контроль в розрізі банківської діяльності, можна відмітити, що це процес, який реалізується на всіх рівнях організації банку, включає процедури та принципи, яких повинен дотримуватися управлінський апарат, кредитний менеджмент та працівники банку, та який повинен забезпечувати досягнення цілей, визначених стратегією банку.

Безпосередньо можна виділити такі основні функції контролю в кредитній діяльності комерційного банку:

- інформаційна (накопичення та використання інформації щодо суб'єктів, які підлягають контролю);
- регулююча (прийняття управлінських рішень для нейтралізації негативних результатів діяльності та відхилень від прогнозованих показників, покращення функціонування банку);
- організаційна (формування коригувань щодо сформованих планів на підставі результатів проведення контролю);
- превентивна (вжиття заходів щодо недопущення можливого погіршення результативних показників кредитної діяльності);
- комунікативна (тісна співпраця управлінського апарату банку та безпосередньо працівників, які залучені в кредитний процес щодо особливостей перебігу кредитних процесів) [8, с. 320].

Загальна організації системи реалізації контролю в кредитній діяльності відображено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Система контролю кредитної діяльності банку

Об'єкт	Кредитна політика банку як елемент контролю
Суб'єкт	Ревізійна комісія, Служба внутрішнього аудиту, Правління
Мета	Контроль за процесом реалізації кредитної політики, з метою перевірки його відповідності стану, передбаченому меморандумом та іншими документами з кредитної політики

*Джерело: розроблено автором за даними [13, с. 19]

З таблиці 1.2, помітним є те, що органами контролю в процесі здійснення кредитної діяльності банку є ревізійна комісія, служба внутрішнього аудиту та правління банку.

В процесі здійснення контролю кредитної діяльності банку ревізійна комісія та служба внутрішнього аудиту здійснює:

- нагляд за дотриманням норм чинного законодавства України;
- дослідження звітів зовнішніх аудиторів;
- перевірку показників результативності кредитної діяльності;

- оцінку відповідності професійності працівників банку, випадків зловживання своїми повноваженнями працівниками;
- формування висновків та рекомендацій менеджменту банку [66, с. 135].

Таким чином, можна визначити, що контроль за реалізацією кредитної діяльності є надважливим елементом ефективного функціонування банку. В діяльності кожного комерційного банку повинна бути розроблена методика контролю за кредитною діяльністю, яка повинна включати визначені етапи дослідження ризиків кредитної діяльності, внесення правок в тактичні цілі функціонування банку, оптимізації взаємовідносин та обміну інформаційним забезпеченням між управлінським апаратом, внутрішніми та зовнішніми аудиторами, створення ефективної системи рішень щодо впровадження сформованих рекомендацій тощо. Важливо відмітити, що така система повинна бути детально структурована, включати визначені цілі, розроблену організаційну структуру, механізми та засоби реалізації визначених стратегічних цілей та завдань [58, с. 468].

Останній етап механізму кредитної діяльності банку включає оцінку результативності кредитної діяльності банку. При цьому, варто відмітити, що не існує визначених критеріїв оцінки результативності кредитної діяльності банку. Перелік та нормативні значення таких критеріїв визначається індивідуально для кожного комерційного банку, враховуючи його сформовані стратегічні цілі, особливості соціально-економічних процесів в регіоні діяльності банку або враховуючи вплив всіх зовнішніх та внутрішніх ризиків, які безпосередньо впливають на кредитні процеси банку [49, с. 796].

Особливо важливим на даному етапі є аналіз прибутковості кредитних операцій банку та оцінка дохідності окремих видів банківських операцій через порівняння обсягу доходу, отриманого за конкретною операцією, та величини коштів за відповідною статтею активу балансу. Для забезпечення зіставлення даних балансу та звіту про фінансові результати необхідно побудувати так званий баланс «середніх капіталів», що являє собою аналітичну таблицю, яка містить надані середні величини для граничних звітних дат показників статей балансу банку. При цьому здійснюється перегрупування статей балансу

відповідно до напрямів звіту про фінансові результати. У такий спосіб щодо групи процентних доходів Дп визначається середня величина групи статей балансу, яку складають «працюючі», процентні або дохідні активи банку Адсер [16, с. 599].

Отже, дохідність працюючих активів (Рд) визначається за формулою:

$$P_d = \frac{D_p}{A_{сер}^d} * 100, \quad (1.1)$$

У цілому зміна обсягу доходів банку залежить від зміни обсягу операцій, рівня їх дохідності та структури активів з різним рівнем дохідності.

Поряд з вивченням структури доходів та розв'язання інших традиційних завдань аналізу особливу увагу необхідно приділити специфічності аналізу кожної підгрупи процентних доходів через їх відношення до відповідної величини дохідних активів, що використані [48, с. 201]. Зокрема, важливо визначити дохідність процентних доходів, за наданими кредитами клієнтам та порівняти їх значення із дохідністю інших операцій. Такий аналіз здійснюється за допомогою визначення тенденції зміни коефіцієнтів у динаміці за кілька періодів. Формула застосування та призначення таких коефіцієнтів відображено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Показники оцінки ефективності здійснення активної діяльності банків

Показник	Формула розрахунку
Дохідність процентів, за кредитами наданими клієнтам	проценти за кредитами наданими клієнтам/кредити надані клієнтам
Дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями	проценти за цінними паперами та інвестиціями / цінні папери та інвестиції
Дохідність процентів за коштами в банках	проценти за коштами в банка / кошти в банках

*Джерело: розроблено автором за даними [13, с. 19]

Таким чином, формування кредитної діяльності банку це комплексний та складний процес, який передбачає перш за все формування стратегічних і тактичних цілей комерційного банку загалом та деталізованих цілей і планів кредитної політики, зокрема, аналіз зовнішніх факторів, внутрішнього потенціалу, формування потужного інформаційного забезпечення, створення

внутрішніх норм та правил регламентації діяльності банку в процесах кредитування.

На основі цього, можна визначити, що механізм формування та реалізації кредитної діяльності банку являє собою систему організаційно-економічних дій та інструментів реалізації, за допомогою яких відбувається процес кредитування. Регулювання механізму формування та реалізації кредитної діяльності здійснюється на основі визначених принципів даного комерційного банку [48, с. 201].

Загалом можна підсумувати, що всі етапи формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку тісно взаємопов'язані між собою та включаються до загального механізму формування та реалізації кредитної діяльності. Механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку включає суб'єкти, об'єкти, етапи, інструменти реалізації, цілі формування та реалізації кредитної діяльності. Визначальними органами формування концепцій кредитної діяльності є кредитний комітет банку, а реалізації – кредитні департаменти та кредитні підрозділи банку. Загальна схема механізму формування та реалізації кредитної діяльності включає чотири основні етапи.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

2.1. Структурно-динамічний аналіз кредитних операцій комерційних банків

Для аналізу кредитної діяльності комерційних банків було обрано такі банки, як ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк». Усі банки надають широкий спектр кредитних послуг та пропонують до користування різноманітні цікаві кредитні програми, які задовільняють потреби позичальників різних категорій.

Аналізуючи ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», важливо відмітити, що цей банк починаючи з жовтня 2005 року, належить до банківської групи «Райффайзен Банк Інтернаціональ АГ», Австрія. Банк надає широкий перелік стандартних та новітніх банківських послуг, якими користуються понад 2,5 млн клієнтів. Райффайзен Банк Аваль залишається лідером із якості обслуговування в українському банківському секторі. Банк прагне й надалі підвищувати якість обслуговування клієнтів, використовуючи власний досвід та досвід інших дочірніх банків групи «Райффайзен Банк Інтернаціональ», а також новітні технології [54].

В свою чергу, аналізуючи АТ «УкрСибБанк», важливо відмітити, що цей банк працює на ринку України з 1990 року. Банк пропонує своїм клієнтам якісне фінансове обслуговування у найкращих європейських фінансових традиціях. 60% акцій банку належать одній з найбільших у світі фінансових Груп BNP Paribas, 40% – ЄБРР. Банк нараховує близько 2 млн. клієнтів, 170 тис. компаній СМБ та 600 груп корпоративних компаній – лідерів вітчизняної економіки та міжнародних корпорацій. До послуг клієнтів функціонує близько 260 відділень та 1000 банкоматів по всій Україні [52].

При цьому, аналізуючи АТ «Кредобанк» важливо відмітити, що це український банк, заснований в 1990 році, з головним офісом у Львові. На 100%

належить найбільшому польському банку РКО Bank Polski. АТ «Кредобанк» має мережу обслуговування у розмірі 88 відділень у 22-х областях України та у Києві. За розмірами чистих активів та чистого прибутку Кредобанк входить в двадцятку найбільших банків України [51].

Для оцінки кредитної діяльності комерційних банків в Україні проаналізуємо перш загальну статистику виданих кредитів комерційними банками України за 2017–2019 роки (рис. 2.1). За даними рисунку, можна відмітити, у 2018 році відбулося зростання загальної суми наданих кредитів до 1 118 860 млн. грн. від 1 036 745 млн. грн. у 2017 році. Проте, у 2019 році обсяг наданих кредитів суттєво скоротився до 1 033 430 млн. грн.

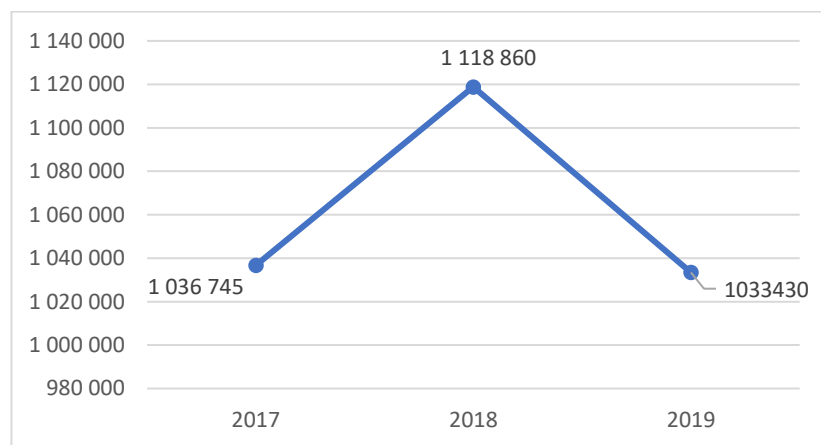


Рис. 2.1. Кредити надані клієнтам комерційними банками України впродовж 2017–2019 років, млн. грн.

*Джерело: розраховано автором за даними [53]

Наступним нашим кроком буде дослідження динаміки та структури здійснення кредитних операцій комерційними банками ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років.

З цією метою визначимо частку кредитів, наданих клієнтам в загальній структурі активів банків. Аналізуючи структуру активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (рис. 2.2) (додатки А, Б, В) важливо відмітити, що кредити надані клієнтам займають більше 50 % активів впродовж всього досліджуваного періоду. Зокрема, у 2017 році їх частка складала 52,81 %, у 2018 році помітним було зростання частки до 64,11 %, проте у 2019 році частка кредитів, наданих клієнтам, зменшилася до 57,2 %.

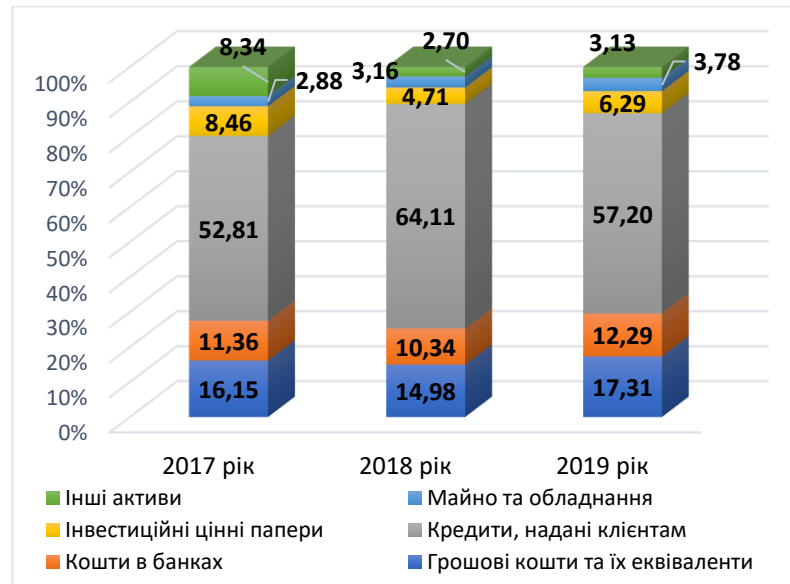


Рис. 2.2. Структура активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 рр.

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

Крім того, грошові кошти та їх еквіваленти займають частку у 2017 році 16,15 %, у 2018 році – 14,98 % та у 2019 році – 17,31 %. Частка коштів в банках склала 11,36 %, 10,34 % та 12,29 % у 2017, 2018 та 2019 роках відповідно. Загалом, можна відмітити, що кредити надані клієнтам в структурі активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» займають вагому частку, що свідчить про активну кредитну діяльність банку.

В свою чергу, аналізуючи структуру активів АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років (рис. 2.3) (додатки Д, Е, Ж), можна відмітити, що в цього банку частка кредитів наданих клієнтам є вже меншою. Так, у 2017 році вона складала 48,28 %, у 2018 році зросла до 50,22 %, проте суттєво зменшилася у 2019 році до 40,17 %.

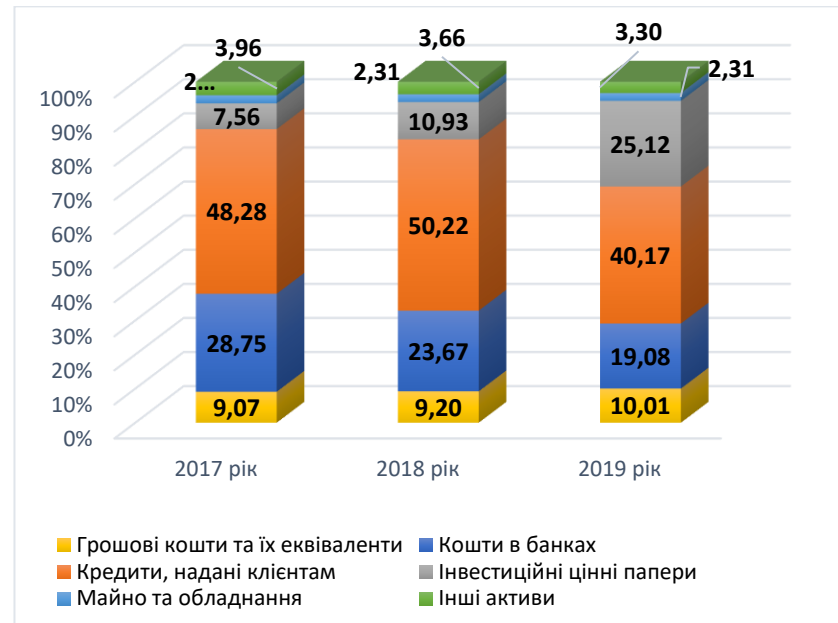


Рис. 2.3. Структура активів АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 рр.

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Помітним є те, що у 2019 році суттєво зросла частка інвестиційних цінних паперів – 25,12 %, тоді як у 2017 році їх частка складала 7,56 % та у 2018 році 10,93 %. Разом з тим, помітним є скорочення частки коштів в банках: 28,75 % у 2017 році, 23,67 % у 2018 році та 19,08 % у 2019 році. Частка грошових коштів та їх еквівалентів є стабільною та складає 9,07 % у 2017 році, 9,2 % у 2018 році та 10,01 % у 2019 році. Така динаміка свідчить про загальне зменшення обсягів кредитної діяльності банку та зростання обсягів інвестиційної діяльності.

Аналіз структури активів АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років демонструє, що частка кредитів, наданих клієнтам, переважає 50 % та має позитивну динаміку до зростання. Зокрема, у 2017 році вона складала 55,1 %, у 2018 році 57,43 % та у 2019 році 61,08 %.

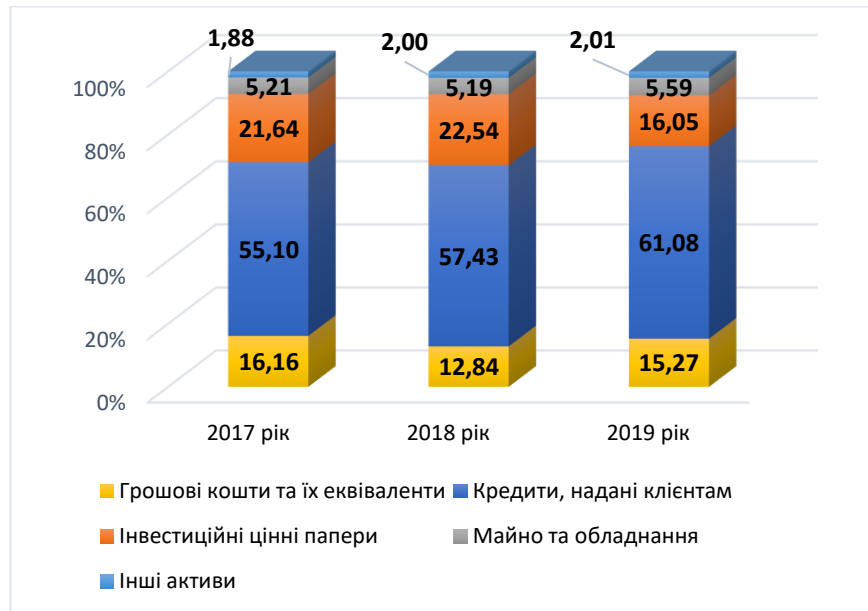


Рис. 2.4. Структура активів АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 рр.

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Крім того, в структурі активів банку грошові кошти та їх еквіваленти займали у 2017 році 16,16 %, у 2018 році 12,84 % та у 2019 році 15,27 %. Помітним є зменшення частки інвестиційних цінних паперів у 2019 році до 16,05 %. При цьому, у 2017 році частка інвестиційних цінних паперів складала 21,64 %, а у 2018 році 22,54 %. Загалом така структура активів банку свідчить про нарощення обсягів здійснення кредитної діяльності банку в загальній структурі.

В процесі оцінки кредитної діяльності комерційних банків особливо важливо також проаналізувати формування наданих кредитів клієнтам в розрізі надання їх фізичним та юридичним особам.

Згідно з даними таблиці 2.1 (додатки А, Б, В), ми можемо спостерігати позитивну динаміку у збільшенні обсягу наданих кредитів юридичним та фізичними особам ПАТ «Райффазен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років. Станом на 2018 рік загальний обсяг кредитів, наданих клієнтам зріс на 26,69 % порівняно з 2017 роком, та у 2019 році – на 0,07 % порівняно з 2018 роком. В свою чергу, кредити, надані фізичним особам мали негативну динаміку до зменшення у 2018 році порівняно з 2017 роком – на 11,85 %, проте зросли у 2019 році порівняно з 2018 роком на 1,62 %. В свою чергу, кредити надані юридичним особам навпаки збільшилися у 2018 році порівняно з 2017 роком на 21,68 % та зменшилися на 3,95 % у 2019 році порівняно з попереднім роком

відповідно. Відрахування резерву на покриття збитків від знецінення зменшилися на 39,03 % у 2018 році та на 37,60 % у 2019 році.

Таблиця 2.1

Динаміка наданих кредитів клієнтам ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Кредити, надані юридичним особам	36930,4	44935,3	43160,7	8004,9	21,68	-1774,6	-3,95
Кредити, надані фізичним особам	7825,1	6898,2	7009,9	-926,9	-11,85	111,7	1,62
За вирахуванням резерву на покриття збитків від знецінення	7406,8	4516,0	2818,0	-2890,8	-39,03	-1698,0	-37,60
Всього кредитів, наданих клієнтам	37348,7	47317,5	47352,6	9968,8	26,69	35,1	0,07

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, аналізуючи динаміку кредитів, наданих клієнтам АТ «УкрСибБанк» згідно з даними таблиці 2.2 (додатки Д, Е, Ж), ми можемо спостерігати позитивну динаміку у збільшенні обсягу наданих кредитів юридичним та фізичними особам у 2018 році та негативну у 2019 році.

Станом на 2018 рік загальний обсяг кредитів, наданих юридичним особам зріс на 13,65 % порівняно з 2017 роком, та у 2019 році суттєво зменшився на 26,83 % порівняно з 2018 роком. В свою чергу, кредити, надані фізичним особам мали негативну динаміку до зменшення впродовж всього досліджуваного періоду –на 19,44 % у 2018 році та на 2,89 % у 2019 році порівняно з попереднім роком відповідно. Відрахування резерву на покриття збитків від знецінення також зменшилися на 43,75 % у 2018 році та на 44,67 % у 2019 році. Така ситуація спричинила збільшення загальної суми кредитів клієнтів на 17,63 % у 2018 році та їх зменшення на 18,24 % у 2019 році.

Таблиця 2.2

Динаміка наданих кредитів клієнтам АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Кредити, надані юридичним особам	20225,3	22986,5	16819,3	2761,2	13,65	-6167,2	-26,83
Кредити, надані фізичним особам	8343,4	6721,6	6527,2	-1621,8	-19,44	-194,4	-2,89
За вирахуванням резерву на покриття збитків від знецінення	6347,4	3570,1	1975,3	-2777,3	-43,75	-1594,8	-44,67
Всього кредитів, наданих клієнтам	22221,3	26138,0	21371,2	3916,7	17,63	-4766,8	-18,24

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Згідно з даними таблиці 2.3 (додатки Й, К, Л), ми можемо спостерігати позитивну динаміку у збільшенні обсягу наданих кредитів юридичним та фізичними особам АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років.

Станом на 2018 рік загальний обсяг кредитів, наданих юридичним особам зріс на 15,41 % порівняно з 2017 роком, та у 2019 році – на 10,45 % порівняно з 2018 роком. В свою чергу, кредити, надані фізичним особам зросли на 18,48 % у 2018 році та на 32,91 % у 2019 році порівняно з попереднім роком відповідно. Відрахування резерву на покриття збитків зменшилися у 2018 році на 27,12 % порівняно з 2017 роком, та збільшилися у 2019 році на 1,25 % порівняно з 2018 роком. Така ситуація спричинила, зростання загальної суми кредитів клієнтів на 21,85 % у 2018 році та на 21,22 % у 2019 році порівняно з попередніми роками відповідно, що оцінюється надзвичайно позитивно.

Аналізуючи структуру кредитів наданих юридичним та фізичним особам ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 роки (рис. 2.5) (додатки А, Б, В), можна зазначити, що суттєво переважає частка кредитів, наданих юридичним особам.

Таблиця 2.3

Динаміка наданих кредитів клієнтам АТ «Кредобанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Кредити, надані юридичним особам	5182,8	5981,6	6606,7	798,8	15,41	625,1	10,45
Кредити, надані фізичним особам	3669,2	4347,1	5777,9	677,9	18,48	1430,8	32,91
За вирахуванням резерву на покриття збитків від знецінення	934,6	681,1	689,6	-253,5	-27,12	8,5	1,25
Всього кредитів, наданих клієнтам	7917,4	9647,6	11695,0	1730,2	21,85	2047,4	21,22

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Зокрема, у 2017 році частка кредитів, наданих юридичним особам складала 82,52 %, у 2018 році вона збільшилася до 86,69 % та у 2019 році складала 86,03 %. В свою чергу, частка кредитів, наданих фізичним особам, складала 17,48 % у 2017 році, 13,31 % у 2018 році та 13,97 % у 2019 році.



Рис. 2.5. Структура кредитів наданих юридичних та фізичним особам ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, аналіз структури кредитів наданих юридичним та фізичним особам АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 роки (рис. 2.6) (додатки Д, Е, Ж), продемонстрував також переважання частки кредитів, наданих юридичним особам. Зокрема, у 2017 році частка кредитів, наданих юридичним особам складала 70,80 %, у 2018 році вона збільшилася до 77,37 % та дещо зменшилася у 2019 році до 72,04 %. В свою чергу, частка кредитів, наданих фізичним особам, складала 29,20 % у 2017 році, 22,63 % у 2018 році та 27,96 % у 2019 році.

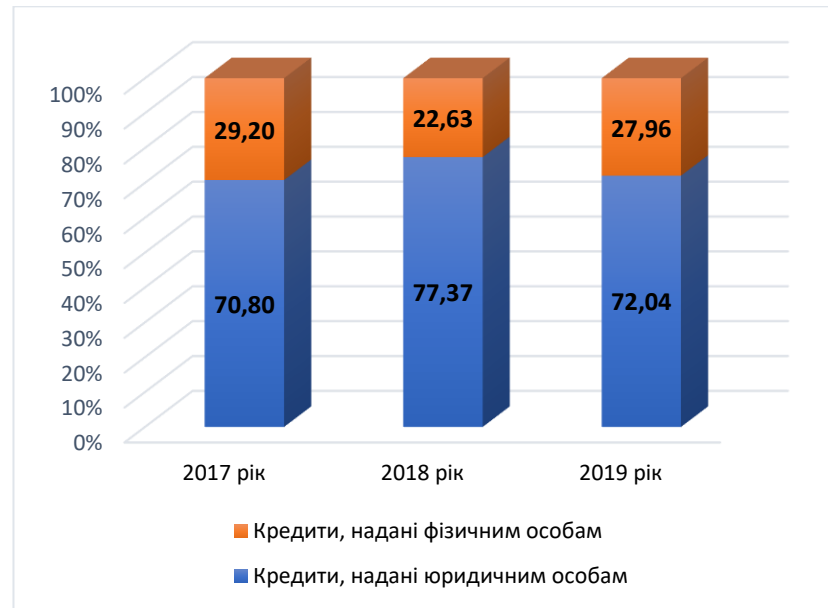


Рис. 2.6. Структура кредитів наданих юридичних та фізичним особам АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Крім того, аналіз структури кредитів наданих юридичним та фізичним особам АТ «Кредобанк» за 2017–2019 роки (рис. 2.7) (додатки Й, К, Л), продемонстрував також переважання частки кредитів, наданих юридичним особам, однак, воно не було таким суттєвим як в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «УкрСибБанк». Зокрема, у 2017 році частка кредитів, наданих юридичним особам складала 58,55 %, у 2018 році вона зменшилася до 57,91 % та у 2019 році до 53,35 %. В свою чергу, частка кредитів, наданих фізичним особам, складала 41,45 % у 2017 році, 42,09 % у 2018 році та 46,65 % у 2019 році.

Доцільно також проаналізувати динаміку та структуру наданих кредитів клієнтам за секторами економіки вказаних комерційних банків.



Рис. 2.7. Структура кредитів наданих юридичних та фізичним особам АТ «Кредобанк» за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Зокрема, аналізуючи динаміку кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж досліджуваного періоду (табл. 2.4) (додатки А, Б, В) можна відмітити про негативну динаміку зменшення загального обсягу кредитів, наданих клієнтам у 2019 році. Незважаючи, на те, що загальний обсяг, наданих кредитів клієнтам збільшився у 2018 році на 15,81 %, у 2019 році їх обсяг зменшився на 3,21 %. Така тенденція була зумовлена суттєвим зменшенням кредитів, виданих в сфері сільського господарства та харчової промисловості – на 1,9 %, незважаючи на їх зростання у 2018 році на 25,72 %. Зменшився також обсяг кредитів у 2019 році, виданих в сфері торгівлі – на 3,68 %, виробництва – на 13,04 %, нерухомості та будівництва – на 12,34 %, незважаючи на їх збільшення у 2018 році. В свою чергу, суттєво зменшився обсяг виданих кредитів впродовж всього досліджуваного періоду в таких секторах як транспорт і зв'язок – на 13,60 % у 2018 році та на 48,68 % у 2019 році, та в інших галузях – на 65,49 % у 2018 році та на 82,32 % у 2019 році. При цьому, позитивну динаміку до зростання мали тільки кредити в секторі послуг. Обсяги цих кредитів зросли на 30,63 % у 2018 році та на 82,93 % у 2019 році. Кредити, надані фізичним особам також проявили позитивну динаміку у 2019 році та зросли на 1,62 %, незважаючи на зменшення у 2018 році на 11,85 %. Загалом, можна відмітити, про погіршення динаміки формування кредитів за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років.

Таблиця 2.4

Динаміка наданих кредитів клієнтам за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Фізичні особи	7825,1	6898,2	7009,9	-926,9	-11,85	111,7	1,62
Сільське господарство та харчова промисловість	12110,5	15225,8	14936,3	3115,3	25,72	-289,5	-1,90
Торгівля	13114,4	16773,5	16155,8	3659,1	27,90	-617,7	-3,68
Виробництво	5017,2	6340,6	5514	1323,4	26,38	-826,6	-13,04
Нерухомість та будівництво	4799,7	4818,2	4223,5	18,5	0,39	-594,7	-12,34
Транспорт і зв'язок	583,7	504,3	258,8	-79,4	-13,60	-245,5	-48,68
Послуги	855,8	1117,9	2045	262,1	30,63	927,1	82,93
Інші галузі	449,2	155	27,4	-294,2	-65,49	-127,6	-82,32
Всього кредитів та авансів клієнтам	44755,6	51833,5	50170,7	7077,9	15,81	-1662,8	-3,21

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, аналізуючи динаміку кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки АТ «УкрСибБанк» впродовж досліджуваного періоду (табл. 2.5) (додатки Д, Е, Ж) можна відмітити також про ще гіршу динаміку зменшення загального обсягу кредитів, наданих клієнтам у 2019 році. Незважаючи, на те, що загальний обсяг, наданих кредитів клієнтам збільшився у 2018 році на 3,99 %, у 2019 році їх обсяг зменшився на 21,41 %. Така тенденція була зумовлена суттєвим зменшенням кредитів, виданих в сфері сільського господарства та харчової промисловості – на 84,29 %, незважаючи на їх зростання у 2018 році на 6,37 %. Зменшився також обсяг кредитів у 2019 році, виданих в сфері торгівлі – на 3,34 %, нерухомості та будівництва – на 50,31 %, транспорту і зв'язку – на 43,60 %, незважаючи на їх збільшення у 2018 році. В свою чергу, суттєво зменшився обсяг виданих кредитів впродовж всього досліджуваного періоду фізичним особам – на 23,14 % у 2018 році та на 2,89 % у 2019 році, та в інших галузях – на 16,51 % у 2018 році та на 95,89 % у 2019 році. При цьому, позитивну динаміку до зростання мали тільки кредити в секторі

послуг. Обсяги цих кредитів зросли на 57,83 % у 2018 році та на 11,37 % у 2019 році. Кредити, в секторі виробництва також проявили позитивну динаміку у 2019 році та зросли на 410,50 %, незважаючи на зменшення у 2018 році на 30,45 %. Загалом, можна відмітити, про суттєве погіршення динаміки формування кредитів за секторами економіки АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років.

Таблиця 2.5

Динаміка наданих кредитів клієнтам за секторами економіки АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Фізичні особи	8745,4	6721,6	6527,2	-2023,8	-23,14	-194,4	-2,89
Сільське господарство та харчова промисловість	6092,1	6480,2	1018,1	388,1	6,37	-5462,1	-84,29
Торгівля	8343,4	10329,3	9984,7	1985,9	23,80	-344,6	-3,34
Виробництво	777,6	540,8	2760,8	-236,8	-30,45	2220	410,50
Нерухомість та будівництво	456,9	698,7	347,2	241,8	52,92	-351,5	-50,31
Транспорт і зв'язок	3366,2	4127,7	2327,9	761,5	22,62	-1799,8	-43,60
Послуги	205,1	323,7	360,5	118,6	57,83	36,8	11,37
Інші галузі	582,2	486,1	20	-96,1	-16,51	-466,1	-95,89
Всього кредитів та авансів клієнтам	28568,9	29708,1	23346,4	1139,2	3,99	-6361,7	-21,41

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Аналіз динаміки кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки АТ «Кредобанк» впродовж досліджуваного періоду (табл. 2.6) (додатки Й, К, Л) продемонстрував покращення динаміки загального обсягу кредитів, наданих клієнтам. Загальний обсяг, наданих кредитів клієнтам збільшився у 2018 році на 16,68 %, а у 2019 році на 19,91 %. Така тенденція була зумовлена суттєвим зростанням кредитів, виданих в усіх секторах економіки. Зокрема, кредити видані фізичним особам зросли на 18,48 % у 2018 році та на 32,91 % у 2019 році, кредити, видані в секторі сільського господарства та харчової промисловості – на 20,87 % у 2018 році та на 15,19 % у 2019 році, в секторі торгівлі – на 19,61 % у 2018 році та на 5,98 % у 2019 році, в секторі виробництва – на 3,85 % у 2018

році та на 1,36 % у 2019 році, в секторі нерухомості та будівництва – на 20,69 % у 2018 році та на 70,40 % у 2019 році, в секторі транспорту і зв'язку – на 26,17 % у 2018 році та на 17,17 % у 2019 році, в секторі послуг – на 21,31 % у 2018 році та на 8,56 % у 2019 році. Тільки кредити, видані в інших галузях мали динаміку до зменшення у 2018 році на 7,83 %, проте збільшилися у 2019 році на 53,90 %. Загалом, можна відмітити, про суттєве покращення динаміки формування кредитів за секторами економіки АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років.

Таблиця 2.6

Динаміка наданих кредитів клієнтам за секторами економіки АТ «Кредобанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Фізичні особи	3669,2	4347,1	5777,9	677,9	18,48	1430,8	32,91
Сільське господарство та харчова промисловість	1680,2	2030,9	2339,3	350,7	20,87	308,4	15,19
Торгівля	1331,7	1592,8	1688	261,1	19,61	95,2	5,98
Виробництво	1449,1	1504,9	1525,3	55,8	3,85	20,4	1,36
Нерухомість та будівництво	104,4	126	214,7	21,6	20,69	88,7	70,40
Транспорт і зв'язок	104,3	131,6	154,2	27,3	26,17	22,6	17,17
Послуги	420	509,5	553,1	89,5	21,31	43,6	8,56
Інші галузі	93,2	85,9	132,2	-7,3	-7,83	46,3	53,90
Всього кредитів та авансів клієнтам	8852,1	10328,7	12384,7	1476,6	16,68	2056	19,91

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

При цьому, аналізуючи структуру позичальників за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (рис. 2.8) (додатки А, Б, В) впродовж всього досліджуваного періоду переважають такі групи секторів як торгівля (32,2 % у 2019 році), сільське господарство та харчова промисловість (29,77 % у 2019 році), кредити видані фізичним особам (13,97 % у 2019 році). Дещо меншу частку займають кредити, надані в секторі виробництва (10,99 % у 2019 році)

і нерухомості та будівництва (8,42 % у 2019 році). Кредити, надані в інших секторах економіки відповідно займають меншу частку.

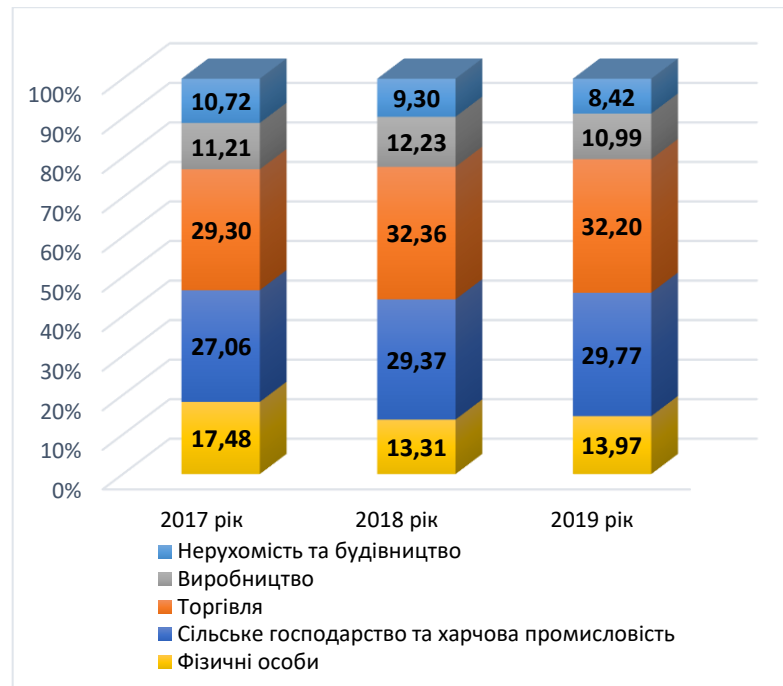


Рис. 2.8. Структура кредитів наданих юридичних та фізичним особам ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за секторами економіки за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, аналіз структури позичальників за секторами економіки АТ «УкрСибБанк» (рис. 2.9) (додатки Д, Е, Ж) впродовж всього досліджуваного періоду продемонстрував переважання та зростання частки кредитів, наданих в секторі торгівлі (29,2 % у 2017 році, 34,77 % у 2018 році та 42,77 % у 2019 році). Помітним також є суттєве зменшення частки кредитів, наданих в секторі сільського господарства та харчової промисловості (якщо у 2017 та 2018 роках їх частка переважала 21 %, то у 2019 зменшилася до 4,36 %). В свою чергу, зросла частка кредитів, наданих в секторі виробництва (у 2017 році вона складала 2,72 %, у 2018 році 1,82 % та у 2019 році 11,83 %). Частка кредитів, наданих в секторі транспорту та зв'язку, мала незначне збільшення у 2018 році до 13,89 % від 11,78 % у 2017 році, та зменшення у 2019 році до 9,97 %. Кредити, надані в інших секторах економіки відповідно займають меншу частку.



Рис. 2.9. Структура кредитів наданих юридичних та фізичним особам АТ «УкрСибБанк» за секторами економіки за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

При цьому, аналізуючи структуру позичальників за секторами економіки АТ «Кредобанк» (рис. 2.10) (додатки Й, К, Л) впродовж всього досліджуваного періоду переважають такі групи секторів як кредити, надані фізичним особам (46,65 % у 2019 році), сільське господарство та харчова промисловість (18,89 % у 2019 році), кредити, видані в секторі торгівлі (13,63 % у 2019 році), кредити надані в секторі виробництва (12,32 % у 2019 році) Дещо меншу частку займають кредити, надані в секторі послуг (4,47 % у 2019 році). Кредити, надані в інших секторах економіки відповідно займають меншу частку.

Загалом, підсумовуючи структурно-динамічний аналіз кредитних операцій комерційних банків впродовж 2017–2019 років, було перш за все визначено частку кредитів, наданих клієнтам в загальній структурі активів банків. При цьому, аналіз структури активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» продемонстрував, що кредити надані клієнтам займають вагому частку (більше 50 %), в структурі активів АТ «УкрСибБанк» частка кредитів наданих клієнтам є вже меншою та динаміка свідчить про загальне зменшення обсягів кредитної діяльності банку та зростання обсягів інвестиційної діяльності, а в

структурі АТ «Кредобанк» частка кредитів, наданих клієнтам, переважає 50 % та має позитивну динаміку до зростання, що свідчить про нарощення обсягів здійснення кредитної діяльності банку в загальній структурі.



Рис. 2.10. Структура кредитів наданих юридичних та фізичним особам АТ «Кредобанк» за секторами економіки за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

В процесі оцінки кредитної діяльності комерційних банків також було проаналізовано формування наданих кредитів клієнтам в розрізі надання їх фізичним та юридичним особам. Згідно проведеного аналізу спостерігається позитивна динаміка до збільшенні обсягу наданих кредитів юридичним та фізичними особам ПАТ «Райффазен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років. В свою чергу, аналіз структури кредитів наданих юридичним та фізичним особам ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «УкрСибБанк» демонструє суттєве переважання частки кредитів, наданих юридичним особам. В свою чергу, аналіз структури кредитів наданих юридичним та фізичним особам АТ «Кредобанк» за 2017–2019 роки, продемонстрував також переважання частки кредитів, наданих юридичним особам, однак, воно не було таким суттєвим як в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «УкрСибБанк».

Також було проаналізовано динаміку та структуру наданих кредитів клієнтам за секторами економіки вказаних комерційних банків. Зокрема, аналіз динаміки кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «УкрСибБанк» продемонстрував погіршення динаміки формування кредитів. В свою чергу, аналіз динаміки кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки АТ «Кредобанк» продемонстрував покращення динаміки загального обсягу кредитів, наданих клієнтам. Загалом, можна відмітити, про суттєве покращення динаміки формування кредитів за секторами економіки АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років.

При цьому, аналізуючи структуру позичальників за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж всього досліджуваного періоду переважають такі групи секторів як торгівля, сільське господарство та харчова промисловість, кредити видані фізичним особам. В свою чергу, аналіз структури позичальників за секторами економіки АТ «УкрСибБанк» продемонстрував переважання та зростання частки кредитів, наданих в секторі торгівлі. При цьому, аналізуючи структуру позичальників за секторами економіки АТ «Кредобанк» впродовж всього досліджуваного періоду, можна відмітити, що переважають такі групи секторів як кредити, надані фізичним особам, кредити на сільське господарство та харчову промисловість, кредити, видані в секторі торгівлі та кредити надані в секторі виробництва.

2.2. Аналіз кредитного портфеля та кредитних ставок комерційних банків

Аналізуючи кредитний портфель ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», важливо відмітити, що кожний клієнт банку може обрати кредитну програму, яка відповідатиме його потребам. Терміни та способи погашення кредитів визначаються позичальником разом із менеджером банку згідно із фінансовими можливостями та цілями.

Таким чином, банк пропонує своїм приватним клієнтам наступні кредитні продукти:

1. Кредитні канікули для кредитної картки. Під час карантину банк передбачив можливі фінансові труднощі клієнтів та розробив кредитні канікули строком на 6 місяців. За умовами цієї послуги процентна ставка за користування кредитними коштами встановлюється у розмірі від 30 % до 36 % річних. Мінімальний щомісячний платіж становить від 2,5 % до 3 % від суми заборгованості замість стандартних 5 %.

2. Кредитні канікули для кредиту готівкою. Ця послуга діє для кредитів, виданих по 01.03.2020 року. За умовами цієї послуги клієнт може отримати кредитні канікули строком від 1 до 6 місяців, збільшити термін кредиту, виплачувати меншу процентну ставку певний період часу, збільшити тіло кредиту на суму прострочених та нарахованих, але не сплачених, процентів.

3. Кредити готівкою (тимчасово для клієнтів, які отримують заробітну плату або пенсію на картку Райффайзен Банк Аваль). Передбачає отримання кредиту до 500 тис. грн на будь-які цілі без застав та поручителів з фіксованою ставкою на весь період. За видачу та дострокове погашення не передбачаються комісії. Також можливим є зарахування коштів на картку клієнта. Спрощені умови надання кредиту передбачають тільки наявність паспорту, коду та довідки на доходи для кредиту від 50 тис. грн. Основні умови цієї послуги відображені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Умови кредитування за програмою «Кредити готівкою» Райффайзен Банк Аваль

Параметри	дохід до 15 тис. грн.	дохід до 30 тис. грн.	дохід від 30 тис. грн.
Розмір кредиту	до 150 000 грн.	до 500 000 грн	до 500 000 грн
Термін кредиту	від 24 до 72 місяців	від 13 до 72 місяців	від 13 до 72 місяців
Відсоткова ставка	39,9% - 49,9% - 52,9% річних	35,3% річних	27,1% річних
Обов'язкове страхування життя	0,41% на місяць, сплачується одноразово кредитними коштами	0,3% в місяць, сплачується одноразово кредитними коштами	0,17% в місяць, сплачується одноразово кредитними коштами

*Джерело: розроблено автором за даними [54]

4. Кредитні картки (для клієнтів, які отримують заробітну плату на карту Райффайзен Банк Аваль). Створені для комфортного отримання грошей в

кредит. Розрізняють три види кредитних карток Райффайзен Банк Аваль: «100 днів», «Хочу-картка» та «Fishback».

Порівняльна характеристика цих карток наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Порівняння кредитних карток Райффайзен Банк Аваль

Параметри	100 днів	Хочу-картка	Fishback
Мінімальне щомісячне погашення	5 % від залишку заборгованості	5 % від залишку заборгованості	5 % від залишку заборгованості
Щомісячний страховий внесок	-	0,7 % від залишку заборгованості	0,7 % від залишку заборгованості
Відкриття кредитної картки	безкоштовно	безкоштовно	безкоштовно
Пільговий період	до 100 днів	до 57 днів	до 57 днів
Відсоткова ставка	48 % річних	45 % річних	39,9 % річних
Програма лояльності	програми Винагород/більше Mastercard	програми Винагород/більше Mastercard	програма лояльності Fishka/більше Mastercard
Обслуговування рахунку	100 грн./міс.	безкоштовно	50 грн./міс.
Зняття готівки	3 % + 15 грн.	3 % + 15 грн.	3 % + 15 грн.

*Джерело: розроблено автором за даними [54]

5. Кредити на енергозберігаючі товари за умовами IQ energy (програма підтримки фінансування заходів з енергоефективності в житловому секторі України) та за підтримки Європейського Банку Реконструкції та розвитку. За умовами цієї програми клієнти банку можуть взяти кредит в банку готівкою, або ж оформленням кредитної картки, розрахуватися цими коштами за встановлення енергоефективного обладнання та отримати компенсацію 35 % до 3000 євро на свій поточних рахунок.

Крім того, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» пропонує широкий спектр кредитних продуктів для бізнесу відповідно до потреб кожного з клієнтів. Зокрема:

1. Кредитна картка для підприємців, яка дозволяє купувати все необхідне для бізнесу, здійснювати безготівкові розрахунки з партнерами, оплату податків, витрат, пов'язаних із фінансуванням господарських потреб та відряджень, знімати готівкові кошти в мережі банку та інших банків в Україні та за кордоном, брати участь в програмах лояльності Банку та Партнерів. Серед таких карток є «Кредитна картка Підприємець +», «Кредитна картка Fishback Business» та «Кредитна картка для підприємців». Порівняльна характеристика цих карток наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Порівняння кредитних карток Райффайзен Банк Аваль для підприємців

Параметри	Підприємець +	Fishback Business	Кредитна картка для підприємців
Кредитний ліміт	до 300 000 грн.	до 300 000 грн.	до 250 000 грн.
Відсоткова ставка	29,9 % річних	36,9 % річних	29,9 % річних
Пільговий період	до 60 днів	до 57 днів	до 47 днів
Мінімальний щомісячний платіж	5 % за залишком заборгованості за кредитом	5 % за залишком заборгованості за кредитом	15 % за залишком заборгованості за кредитом
Щомісячна плата за обслуговування рахунку	відсутня	50 грн.	відсутня
Комісія за зняття готівки на території України та за кордоном	2,5 % + 15 грн.	3 % + 15 грн.	3,5 %

*Джерело: розроблено автором за даними [54]

2. Інвестиційні кредити для бізнесу. Зокрема, банком пропонуються такі види кредитів як: Інвестиційний кредит на купівлю авто/обладнання/нерухомості із ставкою в межах 13,2 – 13,6 % з максимальним лімітом 30 млн. грн. до 60 міс. з комісією 0,5 – 0,99 % та кредит «Розвиток» із ставкою в межах 16,35 – 20,35 % з максимальним лімітом 3 млн. грн. на 36 міс. з комісією 0,5 – 0,99 %.

3. Кредити для малого бізнесу та його поточної діяльності. Серед таких кредитів банк надає: Овердрафт для фінансування тимчасових розривів ліквідності або для сезонного бізнесу передбачає ставку 14,45 %, максимальний ліміт – 4,5 млн. грн., строком до 36 місяців, із комісією 1 %; Беззаставний кредит «Довіра» для отримання коштів без застави зі ставкою в межах 16,35–20,35 %, з максимальним лімітом – до 1,5 млн. грн., строком до 24 місяців, разовою комісією – 0,5–0,99 %; Кредитна лінія зі ставкою в межах 13,1–14 %, максимальним лімітом – до 30 млн. грн., строком до 18 місяців, з комісією 0,5–0,99 % під заставу нерухомого майна, транспортних засобів, машин, обладнання, майнових прав на депозит.

4. Партнерські програми фінансування в різноманітних напрямках, вигідних для бізнесу.

5. Кредитування аграріїв. Райффайзен Банк Аваль пропонує широкий спектр кредитування аграрного сектору та пропонує такі продукти як: Овердрафт, Беззаставний кредит «Довіра», Кредитна лінія, Партнерські

програми, Інвестиційний кредит на купівлю с/г техніки та обладнання, кредит «Розвиток», Вексельні програми.

6. Фінансування енергоефективності для реалізації проектів з підвищення ефективності використання енергії чи створення джерел відновлювальної енергії.

7. Державна підтримка аграріїв, що передбачає можливість скористатися такими послугами як отримати часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами для аграріїв, отримати фінансову підтримку для розвитку фермерства та отримати компенсацію 25 % від вартості придбаної техніки та обладнання вітчизняного виробництва для аграріїв.

В свою чергу, аналізуючи кредитний портфель АТ «УкрСибБанк», важливо відмітити, що цей банк надає різноманітні продукти. Так, для приватних осіб АТ «УкрСибБанк» пропонує наступний перелік кредитних продуктів:

1. Кредити готівкою. Надаються в розмірі від 3 до 300 тис. грн. Річна процентна ставка становить від 45 % до 76 %. Термін кредитування – від 3 до 60 місяців, комісія за надання кредиту відсутня. Також на період карантину клієнт може погасити свої кредитні зобов'язання в системі UKRSIB online з карти будь-якого банку України безкоштовно, а мінімальний обов'язковий платіж по тілу кредитного ліміту на картці з лімітом становить 2% від суми заборгованості.

2. Кредити на товари та кредити в інтернет-магазинах. Сума кредиту може складати від 300 до 150 тис. грн. Річна процентна ставка можна встановлюватися в розмірі від 0,0001 % до 30 %. Щомісячна комісія по кредиту – від 0 % до 3,5 %. Термін кредитування – від 3 до 36 місяців. Комісія за надання кредиту може складати від 0 % до 9,9 %.

3. Картки з лімітом. Серед таких карток банк випускає: стандартну картку з лімітом для повсякденних платежів, платіжну картку Ашан для використання в магазинах Ашан, картку Суперпокупця для використання в мережі магазинів Comfy, платіжну картку «Леруа Мерлен» (для власників картки діє програма лояльності «Клуб Леруа Мерлен» та можливість отримувати 3% бонусів від суми кожної покупки). Порівняльна характеристика цих карток наведена в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Порівняння кредитних карток Райффайзен Банк Аваль для підприємців

Параметри	Картка з лімітом	платіжна картка Ашан	картка Суперпокупця	платіжна картка "Леруа Марлен"
Максимальна сума ліміту	від 1000 до 100 000 грн.	від 1000 до 50 000 грн.	від 1000 до 50 000 грн.	від 1000 до 50 000 грн.
Обов'язковий платіж	7% за залишком заборгованості за кредитом, а також відсотків та комісій, нарахованих в минулому місяці	7% за залишком заборгованості за кредитом, а також відсотків та комісій, нарахованих в минулому місяці	7% за залишком заборгованості за кредитом, а також відсотків та комісій, нарахованих в минулому місяці	7% за залишком заборгованості за кредитом, а також відсотків та комісій, нарахованих в минулому місяці
Річна процентна ставка	55%	55%	55%	55%
Пільговий період	до 56 днів	до 56 днів	до 56 днів	до 56 днів
Термін кредитування	24 місяці	24 місяці	24 місяці	24 місяці
Комісія за відкриття рахунку	відсутня	Відсутня	відсутня	відсутня

*Джерело: розроблено автором за даними [52]

4. Кредит на придбання автомобіля. Надається під процентну ставку від 0,01 % до 15,25 %. Сума кредиту – від 40 тис. грн. до 2 млн. грн. Початковий внесок складає 15 % від вартості автомобіля, та не повинен перевищувати 80 %. Термін кредитування – від 12 до 84 місяців. Забезпечення – застава придбаного автомобіля.

5. Кредит «Плати частинами». Кредит надається для здійснення покупок в розстрочку в магазинах-партнерах. За умовами цього кредиту сума кредиту складає від 3 тис. грн. до 100 тис. грн., щомісячна комісія складає – від 0,00001 % до 2,1 % від суми покупки, термін кредитування – від 3 до 24 місяців, річна процентна ставка – 0,00001 %, комісія за відкриття відсутня.

6. Акція «Кредит готівкою на придбання вживаного авто». За умовами цього кредиту клієнт може отримати кредит в розмірі від 50 тис. грн. до 300 тис. грн. Річна процентна ставка складатиме – 36 %, термін кредитування – від 12 до 60 місяців, щомісячна комісія – від 0 % до 1,7 % від суми кредиту, комісія за надання кредиту відсутня.

Крім того, АТ «УкрСибБанк» також надає широкий спектр кредитів для бізнесу. Серед таких видів кредитів банк надає клієнтам:

1. Кредит для агробізнесу. З умовами цього кредит клієнт може отримати кредит або відкрити кредитну лінію на максимальну суму 5 млн. грн. з терміном кредитування 12 місяців. Процентна ставка при цьому складає від 8,5 %. Кредит надається під обов'язкове забезпечення ліквідного майна, застави майбутнього врожаю або агророзписки, застави майнових прав по форвардним контрактам. Комісія за надання кредиту відсутня.

2. Легкий овердрафт. Сума кредиту складає від 5 тис. грн. до 2 млн. грн. Термін кредитування – 12 місяців. Надається без забезпечення під процентну ставку 11,9 % річних. Комісія за надання кредиту складає 1% від суми ліміту овердрафту при укладанні договору. Щомісячна комісія від 0,4 % до 0,6 % від суми ліміту овердрафту.

3. Овердрафтне кредитування. Максимальна сума кредиту – 40 % від середньомісячного обігу за розрахунковим рахунком. Термін кредитування – до 12 місяців. Надається під забезпечення ліквідного майна. Процентна ставка складає від 10,9 % річних. Комісія за надання кредиту – від 1,5% від суми ліміту овердрафту при укладанні договору. Мінімальна комісія – 2000 грн.

4. Кредит на поповнення обігових коштів. Надається шляхом відкриття кредиту або кредитної лінії. Мінімальна сума кредиту складає 100 тис. грн. Максимальна сума кредиту визначається банком окремо для кожного клієнта, виходячи з фінансового стану, потреби у фінансуванні, специфіки діяльності, ділової репутації та кредитної історії. Термін кредитування може складати 10 років (за умови передачі в заставу нерухомості) та 3 роки для клієнтів з позитивною кредитною історією в UKRSIBBANK (за умови передачі в заставу іншого ліквідного майна: обладнання, транспортних засобів тощо). Процентна ставка в гривнях складає 9,5 %, в доларах 3,9 % та в євро 3,9 %. Комісія за надання кредиту складає 1 %.

5. Кредит на придбання нового обладнання. Мінімальна сума кредиту складає 1 тис. дол. Авансовий платіж повинен складати 40 % вартості обладнання. Термін кредитування – до 3 років. Надається під забезпечення

обладнання, на яке надається кредит. Процентна ставка складає – 9,5 % у гривнях, 3,9 % в доларах та 3,9 % в євро. Комісія за надання кредиту – 1 % від суми кредиту.

6. Кредит на придбання комерційної нерухомості. Термін кредитування для торгової, офісної, складської нерухомості складає до 5 років, для промислових об'єктів, цілісних майнових комплексів – індивідуально, не більше 5 років. Надається під заставу нерухомості, на яке надається кредит. Процентна ставка складає – 9,5 % у гривнях, 3,9 % в доларах та 3,9 % в євро. Комісія за надання кредиту – 1 % від суми кредиту.

7. Кредит на придбання транспортних засобів та спецтехніки. Авансовий платіж повинен складати від 30 % вартості. Термін кредитування визначається індивідуально, не більше 5 років. Надається під заставу транспортного засобу та спецтехніки, на які надається кредит. Процентна ставка складає – 9,5 % у гривнях, 3,9 % в доларах та 3,9 % в євро. Комісія за надання кредиту – 1 % від суми кредиту.

8. Smart гроші. Кредит надається для термінових витрат бізнесу та має прості умови. Надається на умовах поновлювальної кредитної лінії, на суму кредиту від 100 тис. грн. до 2 млн. грн., терміном на 12 місяців, без забезпечення під процентну ставку – 10,9 % річних. При цьому комісія за надання кредиту складає 1 % від суми кредиту.

9. Кредит під заставу депозиту. За умовами цього кредиту, клієнти, які мають відкриті депозити в УкрСибБанк мають можливість отримати кредит на термінові потреби на простих умовах та під вигідну процентну ставку. Так, за умовами цього кредиту максимальна сума складає 95 % вартості від суми депозиту клієнта, термін кредитування – на 35 календарних днів менший за термін закінчення дії депозитного договору. Процентна ставка складає від 8,5 %. Надається під заставу майнових прав на строковий депозит, розміщений в УкрСибБанк. Комісія за надання кредиту складає 0,4% від суми кредиту / кредитної лінії.

В свою чергу, аналізувати кредитний портфель АТ «Кредобанк» важливо відмітити, що банк орієнтується перш за все на роздрібне кредитування.

Відповідно до цього, банк забезпечує своїх клієнтів широким спектром кредитних продуктів. Зокрема, для приватних осіб АТ «Кредобанк» надає:

1. Кредити готівкою. Клієнти мають можливість отримати кредити в розмірі від 1000 до 500 000 грн. на термін від 6 до 60 місяців. При цьому процентна ставка буде коливатися від 35 % до 65 %, зокрема, для кредиту до 50 000 грн. – 65 %, до 100 000 грн. – 55 % та до 500 000 грн. – 35 %.

2. Рефінансування. Клієнти банку мають можливість перекредитовувати до 500 000 грн. та отримувати додаткові кошти на будь-які цілі. При цьому рефінансування здійснюється без страхування, без застави та поручителів, без комісій та дострокового погашення. Термін може складати від 6 до 60 місяців. Процентна ставка складатиме для кредиту від 1000 до 50 000 грн. 65 %, для кредиту від 50 001 до 100 000 грн. 55 % та для кредиту до 500 000 грн. 35 %.

3. Іпотечні кредити. Клієнт банку в рамках цього кредитного продукту може оформити придбання нового житла, придбання житла на вторинному ринку, рефінансувати на іпотечні кредити інших банків. При цьому, обсяг фінансування буде в межах до 4 млн. грн., а термін до 240 місяців. Авансовий внесок має становити від 20 % або від 40 %. Процентні ставки коливаються від 14 % річних, за умови авансового внеску від 40 %.

4. Кредити на нові та вживані авто. За умовами цього кредиту мінімальний авансовий платіж має становити 10 % від вартості автомобіля. Максимальний термін – до 7 років. Кредобанк надає широкий спектр кредитних продуктів в цьому напрямі: Kredo TOP, Доступний, Kredo Electro, Kredo Lux, Автостарт, Kredo Авто, Kredo BMW, Kredo FAW, Kredo T, Кредо УкрАвто, Kredo Grace, Kredo Fiat, Kredo Hyundai 2020, Kredo Hyundai SE, Kredo Mitsubishi, Kredo PCU, Kredo Ravon, Kredo Skoda Plus, Lada Finance, Mazda-Suzuki, Kredo-MINIMUM, Кредо Старт, Kredo VIP. Розмір процентної ставки визначається залежно від марки автомобіля, терміну кредитування та суми власних коштів від 0,001 % до 11 %.

5. Кредит під заставу авто. Строк кредитування – 5 років. Забезпечення кредиту – транспортний засіб, вік якого на момент завершення дії кредитного

договору не повинен перевищувати 13 років. Сума кредиту – до 1 млн. грн. Процентна ставка встановлюється від 17,49 % до 13,49 %

6. Кредити на поточні потреби. Термін кредитування – до моменту пред’явлення вимог. Сума кредитування складає від 2 тис. грн. до 100 тис. грн. Процентна ставка складає 30 % річних.

7. Кредитна картка. Пільговий період користування кредитними коштами складає 62 дні. Сума кредиту може складати від 5 тис. грн. до 200 тис. грн. Відсоткова ставка для продукту «Кредитна картка «Кредобра» становить 36 %, а для продукту «Кредитна картка «Кредобра+» – 30 %. Кредит можна отримати на 3 роки і менше. Мінімальний місячний платіж становить 5 % від суми заборгованості плюс нараховані відсотки за користування кредитними коштами.

8. Лізинг. За умовами цього кредитного продукту клієнти можуть сплачувати вартість майна впродовж визначеного терміну лізингу із наступним переходом права власності лізингоодержувачу. Кредобанк пропонує такі види лізингу, як Кредо Авто Лізинг та БАХ Лізинг на нові авто, Креди Лізинг на вживані авто, Кредо Універсал Лізинг та Mitsubishi Lisung.

Крім того, банк для бізнесу також надає широкий спектр кредитних продуктів:

1. Програми підтримки розвитку бізнесу від місцевих та обласних адміністрацій. Програми передбачають часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами з бюджетів локальних адміністрацій. Для прикладу, у Києві діє програма фінансово-кредитної підтримки суб’єктів малого та середнього підприємництва, яка передбачає можливість отримати часткову компенсацію відсоткових ставок за кредитами з бюджету міста Києва на рівні 50 % номінальної відсоткової ставки за кредитним договором. Максимальна сума кредиту при цьому може становити 600 тис. євро. Термін кредитування може складати до 6 років. Відсоткова ставка у випадку застосування фіксованої відсоткової ставки становитиме облікова ставка НБУ + 5 %, а у випадку застосування змінної відсоткової ставки: $UIRD\ 3M * 1,1$ (кредит на умовах

програми співпраці з Фондом розвитку підприємництва). Власна участь в інвестиційному проекті повинна бути не менше 20 %.

2. Акція «Вигідні інвестиції» для клієнтів МСБ та АГРО. Відсоткова ставка складає 13,5 % річних, комісія за видачу – 1 % від суми кредиту, строк кредитування – до 7 років, сума кредиту може включати вартість об'єкту інвестицій та усі податки і митні збори, участь власними коштами повинна складати від 10 % від вартості проекту; кошти надаються під забезпечення об'єктом кредитування або іншим ліквідним рухомим та нерухомим майно.

3. Траншева кредитна лінія «Актив». Надається такий кредит для поповнення обігових коштів та фінансування поточної господарської діяльності клієнта. Строк кредиту складає до 24 місяців. Фіксована ставка кредиту складає від 13 % річних. Максимальна сума кредиту може складати до 420 % середньомісячного доходу клієнта. Надається під заставу ліквідного рухомого та нерухомого майна.

4. Кредитна лінія. Відкривається на будь-які цілі, пов'язані з веденням господарської діяльності. Термін кредитування може складати до 24 місяців для юридичних осіб, та до 18 місяців для ФОП. Фіксована ставка складає від 14 % в гривнях, від 5,5 % в доларах, від 6 % в злотих, від 4,5 % в євро. Максимальна сума кредиту може складати до 420 % середньомісячного доходу клієнта. Надається під заставу ліквідного рухомого та нерухомого майна.

5. Кредит на поповнення обігових коштів. Відкривається на поповнення обігових коштів для здійснення поточної господарської діяльності. Термін кредитування може складати до 24 місяців для юридичних осіб, та до 12 місяців для ФОП. Фіксована ставка складає від 14 % в гривнях, від 5,5 % в доларах, від 6 % в злотих, від 4,5 % в євро. Максимальна сума кредиту може складати до 420 % середньомісячного доходу клієнта. Надається під заставу ліквідного рухомого та нерухомого майна.

6. Кредит під депозит. Надається на поповнення обігових коштів, де забезпеченням виступають майнові права на кошти, розміщені клієнтом на рахунках банку. Максимальна сума кредиту може складати 40 млн. грн. залежно

від суми депозиту. Термін дії не повинен перевищувати терміну депозиту. Маржа відсоткової ставки не повинна бути менше 2,5 %.

7. Овердрафт. Це можливість клієнтів отримати короткостроковий кредит в межах наявного ліміту, для здійснення розрахунків господарської діяльності, коли у підприємництва на поточному рахунку недостатньо коштів. Сума кредиту може складати до 180 % від середньомісячного доходу позичальника. Також можливим є отримання кредиту в розмірі 500 тис. грн. без забезпечення. Термін кредиту складає до 12 місяців. Відсоткова ставка складає до 13 % річних. Кредит надається під забезпечення ліквідного рухомого та нерухомого майна, також є можливість кредитуватися виключно під товари в обороті або без забезпечення.

8. Автоматичний овердрафт. Також клієнтам банку, які вже користуються його послугами відкривається автоматичний овердрафт до 50 тис. грн. впродовж перших трьох місяців кредитування та до 100 тис. грн. починаючи з четвертого місяця. Термін такого кредитування може бути до 24 місяців. Відсоткова ставка складає 30 % річних. Також цей кредит надається без забезпечення.

9. Інвестиційний кредит. Надається клієнтам для фінансування довготермінових потреб бізнесу, в тому числі для будівництва нерухомості, придбання обладнання та купівлі земельної ділянки. Надається терміном до 7 років. Фіксована ставка складає від 14,5 % в гривнях, від 5,5 % в доларах та від 4,5 % в євро. Надається під забезпечення об'єктом кредитування або іншим забезпеченням не нижчого рівня. Обов'язковою є участь власними коштами не менше 30 % для платників ПДВ та не менше 20 % для не платників ПДВ.

10. Кредит на купівлю транспортних засобів. Надається клієнтам для фінансування придбання нових та вживаних легкових та вантажних автомобілів, автобусів та спецтехніки. Надається терміном до 5 років. Фіксована ставка складає від 14 % в гривнях, від 5,5 % в доларах, від 6 % в злотих та від 4,5 % в євро. Надається під забезпечення ліквідного рухомого та нерухомого майна. Обов'язковою є участь власними коштами не менше 20 % від вартості транспортного засобу.

11. Кредитування соціальних підприємств в рамках співпраці з WNISEF. Надається для клієнтів, які є соціально свідомими, та значну частину прибутку щомісяця спрямовують на соціальні цілі, і це прописано в статуті підприємства. Для участі в програмі соціальні підприємства зобов'язані виконувати 3 основні параметри:

- бути зареєстрованою юридичною особою, відповідно до чинного законодавства України, або фізичною особою-підприємцем та здійснювати комерційну діяльність;

- мати чітко прописану в офіційних документах соціальну (екологічну) мету своєї діяльності;

- мати чітко прописаний механізм розподілу прибутку, де буде видно скільки відсотків прибутку спрямовується на соціальну мету

За умовами цієї програми можна отримати кредит до 36 місяців (3 роки) для придбання обладнання, нерухомості, та до 24 місяців (2 роки) для поповнення обігових коштів. Відсоткова ставка складає від 5 % до 9 % річних. Сума кредиту може складати від 250 тис. грн. до 2,5 млн. грн. Надається під забезпечення ліквідного рухомого та нерухомого майна. Перший внесок складає від 10 % до 30 %.

12. Програма підтримки інвестиційних проектів малих та середніх підприємств від Німецько-Українського Фонду. За цією програмою кредитування спрямоване на фінансування інвестиційних проектів підприємств, які виробляють імпортозамінну продукцію та в подальшому мають на меті розширювати її збут на національному і світовому ринках. Надається на придбанням та модернізацією основних засобів (обладнання, машин тощо), в тому числі монтаж, транспортування, введення в експлуатацію, для розвитку існуючого або введення в дію нового виробництва; придбанням, оснащенням або реконструкцією приміщень, потрібних для розвитку існуючого або введення в дію нового виробництва. Максимальна сума кредиту може складати 250 тис. євро. Термін кредитування складає до 5 років. Відсоткова ставка складає 13 % річних. Надається під забезпечення кредиту ліквідним рухомим та нерухомим

майном. Обов'язковою є участь власними коштами від 20 % від розміру кредитування.

Отже, було детально проаналізовано кредитний портфель та кредитні ставки комерційних банків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк». На основі цього можна підсумувати, що всі вказані банки продають широкий спектр кредитних продуктів своїм клієнтам та можуть задовольнити будь-які їх потреби. Крім того, в банках діє широкий вибір вигідних партнерських програм, зокрема для бізнесу. Важливо також підкреслити, що в сучасних умовах розвитку аграрного сектору України досліджені комерційні банки також пропонують цікаві та вигідні програми кредитування у цій сфері.

2.3. Оцінка дохідності та прибутковості кредитних операцій комерційних банків

Якими важливими для банку не були б цілі та пріоритети, реалізовані у процесах комплексного управління активами і пасивами, банк є підприємницькою структурою, тому його головна мета – отримання доходу та прибутковість діяльності.

Доходи комерційного банку – це зростання економічних вигід протягом періоду, що аналізується, в результаті реалізації банківського продукту та іншої діяльності банку у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань [12, с. 564].

Банківські доходи можуть бути диверсифіковані за такими ознаками:

- за порядком отримання (процентні, непроцентні тощо);
- за джерелами отримання (підприємницькі структури, населення, біржі);
- за частотою отримання (стандартні, невизначені);
- за гарантією отримання (готівка, рахунки, цінні папери, матеріальні об'єкти);
- за строками отримання (інвестиційний часовий ефект).

Процентні доходи (поділені на процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам, процентні доходи за коштами в банках та на процентні доходи за цінними паперами та інвестиціями) можуть бути оптимізовані в межах конкурентних, ресурсних, соціальних та інших зовнішніх обмежень, а також обмежень щодо якості (частка прострочених кредитів не може перевищувати 2–5 % у структурі доходів банку) [16, с. 599].

Для оцінки дохідності кредитних операцій банку важливо проаналізувати загальну динамку процентних доходів комерційного банку та процентних доходів за кредитами, наданими клієнтам зокрема.

Аналізуючи дані таблиці 2.11 (Додатки А, Б, В), можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається зростання процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Таблиця 2.11

Динаміка процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Проценти за кредитами, наданими клієнтам	5393	7308,9	8196,8	1915,9	35,53	887,9	12,15
Проценти за коштами в банках	901,5	639,1	1144,4	-262,4	-29,11	505,3	79,06
Проценти за цінними паперами та інвестиціями	857,8	918,2	630,3	60,4	7,04	-287,9	-31,35
Всього процентних доходів	7152,3	8866,2	9971,5	1713,9	23,96	1105,3	12,47

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

Зокрема, у 2018 році вони зросли на 23,96 % або на 1713,9 млн. грн. порівняно з 2017 роком, та у 2019 році – на 12,47 % або на 1105,3 млн. грн. порівняно з 2018 роком. Такі тенденції були зумовлені перш за все зростанням процентів за кредитами, наданими клієнтам на 35,53 % у 2018 році та на 12,15 % в 2019 році. Така ситуація оцінюється надзвичайно позитивно та свідчить про розвиток кредитної діяльності банку.

В 2018 зростали і проценти за цінними паперами та інвестиціями на 7,04 % порівняно з 2017 роком, проте у 2019 році вони зменшилися на 31,35 % порівняно з 2018 роком. В свою чергу, проценти за коштами в банках у 2018 році зменшилися на 29,11 %, проте збільшилися у 2019 році на 79,06 %.

В свою чергу, аналізуючи дані таблиці 2.12 (Додатки Д, Е, Ж), можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається зростання процентних доходів АТ «УкрСибБанк». Зокрема, у 2018 році вони зросли на 40,63 % або на 1324,9 млн. грн. порівняно з 2017 роком, та у 2019 році – на 14,19 % або на 650,6 млн. грн. порівняно з 2018 роком. Такі тенденції були зумовлені перш за все зростанням процентів за кредитами, наданими клієнтам на 36,14 % у 2018 році та на 8,72 % в 2019 році. Така ситуація оцінюється позитивно та також свідчить про розвиток кредитної діяльності банку.

Таблиця 2.12

Динаміка процентних доходів АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Проценти за кредитами, наданими клієнтам	2803,7	3817	4149,7	1013,3	36,14	332,7	8,72
Проценти за коштами в банках	105,3	236,8	220,1	131,5	124,88	-16,7	-7,05
Проценти за цінними паперами та інвестиціями	351,9	532	866,6	180,1	51,18	334,6	62,89
Всього процентних доходів	3260,9	4585,8	5236,4	1324,9	40,63	650,6	14,19

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

При цьому, зростали і процентні доходи за цінними паперами та інвестиціями. В 2018 вони зросли на 51,18 % або на 180,1 млн. грн. порівняно з 2017 роком, та у 2019 році на 62,89 % або на 334,6 млн. грн. порівняно з 2018 роком. В свою чергу, проценти за коштами в банках у 2018 році зросли на 124,88 % або на 131,5 млн. грн. порівняно з 2017 роком, проте зменшилися у 2019 році на 7,05 % або на 334,6 млн. грн. порівняно з 2018 роком.

В свою чергу, аналізуючи дані таблиці 2.13 (Додатки Й, К, Л), можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається зростання процентних доходів АТ «Кредобанк». Зокрема, у 2018 році вони зросли на 19,33 % або на 296,5 млн. грн. порівняно з 2017 роком, та у 2019 році – на 24,84 % або на 454,6 млн. грн. порівняно з 2018 роком. Такі тенденції були зумовлені перш за все зростанням процентів за кредитами, наданими клієнтам на 28,47 % у 2018 році та на 26,26 % в 2019 році. Така ситуація оцінюється позитивно та також свідчить про розвиток кредитної діяльності банку.

При цьому, зростали і процентні доходи за цінними паперами та інвестиціями в 2019 році на 16,05 % або на 32,7 млн. грн. порівняно з 2018 роком, незважаючи на їх зменшення у 2018 році на 24,46 % або на 66 млн. грн. порівняно з 2017 роком. В свою чергу, проценти за коштами в банках у 2018 році зросли на 50 % або на 6,3 млн. грн. порівняно з 2017 роком, проте зменшилися у 2019 році на 0,53 % або на 0,1 млн. грн. порівняно з 2018 роком.

Таблиця 2.13

Динаміка процентних доходів АТ «Кредобанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Проценти за кредитами, наданими клієнтам	1251,1	1607,3	2029,3	356,2	28,47	422	26,26
Проценти за коштами в банках	12,6	18,9	18,8	6,3	50,00	-0,1	-0,53
Проценти за цінними паперами та інвестиціями	269,8	203,8	236,5	-66	-24,46	32,7	16,05
Всього процентних доходів	1533,5	1830	2284,6	296,5	19,33	454,6	24,84

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Доцільно також проаналізувати структуру формування процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років та визначити яку саме частку займають у цій структурі процентні доходи від кредитів, наданих клієнтам.

Аналізуючи структуру процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (рис. 2.12) (додатки А, Б, В) впродовж 2017–2019 років можна відмітити, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають вагому частку – 75,4 % у 2017 році, 82,44 % у 2018 році та 82,2 % у 2019 році. При цьому, частка процентів за коштами в банках складала 12,6 % у 2017 році, 7,21 % у 2018 році та 11,48 % у 2019 році. В свою чергу, помітним є зменшення частки процентних доходів за цінними паперами та інвестиціями – від 11,99 % у 2017 році до 10,36 % у 2018 році та 6,32 % у 2019 році.



Рис. 2.12. Структура процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 рр., %

* Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, аналіз структури процентних доходів АТ «УкрСибБанк» (рис. 2.13) (додатки Д, Е, Ж) впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають також вагому частку, однак мають тенденцію до зменшення – 85,98 % у 2017 році, 83,24 % у 2018 році та 79,25 % у 2019 році. При цьому, частка процентів за коштами в банках складала 3,23 % у 2017 році, 5,16 % у 2018 році та 4,2 % у 2019 році. В свою чергу, помітним є зростання частки процентних доходів за цінними паперами та інвестиціями – від 10,79 % у 2017 році до 11,6 % у 2018 році та 16,55 % у 2019 році.



Рис. 2.13. Структура процентних доходів АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Також, аналіз структури процентних доходів АТ «Кредобанк» (рис. 2.14) (додатки Й, К, Л) впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають також вагому частку, крім того мають позитивну тенденцію до зростання – 81,58 % у 2017 році, 87,83 % у 2018 році та 88,83 % у 2019 році. При цьому, частка процентів за коштами в банках складала 0,82 % у 2017 році, 1,03 % у 2018 році та 0,82 % у 2019 році. В свою чергу, помітним є зменшення частки процентних доходів за цінними паперами та інвестиціями – від 17,59 % у 2017 році до 11,14 % у 2018 році та 10,35 % у 2019 році.



Рис. 2.14. Структура процентних доходів АТ «Кредобанк» за 2017–2019 рр., %

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

В процесі аналізу дохідності кредитних операцій важливо також проаналізувати динаміку формування комісійних доходів, адже кредитні операції є одними із найважливіших чинників їх формування.

За даними таблиці 2.14 (Додатки А, Б, В), можна зазначити, що комісійні доходи ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» також зростали впродовж всього досліджуваного періоду, що слід оцінити позитивно. Так, у 2018 році вони зросли на 19,31 % та у 2019 році на 15,65 % порівняно з попереднім роком відповідно. Таке зростання відбулося внаслідок суттєвого зростання комісійних доходів за розрахунково-касове обслуговування – на 21,68 % у 2018 році та на 18,79 % у 2019 році, комісійних доходів за агентські послуги – на 30,13 % у 2018 році та на 9,05 % у 2019 році, комісійних доходів за валютними операціями – на 11,26 % у 2018 році та на 1,34 % у 2019 році та від комісійних по гарантійним зобов'язанням – на 1,92 % у 2018 році та на 9,77 % у 2019 році. При цьому, зменшилися тільки інші комісійні доходи на 4,69 % у 2018 році та 3,95 % у 2019 році.

Таблиця 2.14

Динаміка комісійних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Комісійні за розрахунково-касове обслуговування	2982,3	3628,8	4310,8	646,5	21,68	682	18,79
Комісійні за валютними операціями	382,7	425,8	431,5	43,1	11,26	5,7	1,34
Комісійні по гарантійним зобов'язанням	140,6	143,3	157,3	2,7	1,92	14	9,77
Комісійні за агентські послуги	192,8	250,9	273,6	58,1	30,13	22,7	9,05
Інше	151,5	144,4	138,7	-7,1	-4,69	-5,7	-3,95
Всього комісійних доходів	3849,9	4593,2	5311,9	743,3	19,31	718,7	15,65

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, за даними таблиці 2.15 (Додатки Д, Е, Ж), можна зазначити, що комісійні доходи АТ «УкрСибБанк» зростали впродовж всього досліджуваного періоду, що слід оцінити позитивно. Так, у 2018 році вони зросли на 8,8 % та у 2019 році на 7,27 % порівняно з попереднім роком відповідно.

Таке зростання відбулося внаслідок суттєвого зростання комісійних доходів за розрахунково-касове обслуговування – на 11,52 % у 2018 році та на 8,44 % у 2019 році, комісійних доходів за агентські послуги – на 33,16 % у 2018 році та на 0,4 % у 2019 році, комісійних доходів за валютними операціями – на 7,16 % у 2018 році, комісійних по гарантійним зобов’язанням – на 16,22 % у 2019 році та від інших комісійних – на 18,73 % у 2019 році. При цьому, мали негативну динаміку до зменшення комісійні за валютними операціями у 2019 році на 3,83 %, комісійні по гарантійним зобов’язанням у 2018 році на 31,69 % та інші комісійні доходи на 32,46 % у 2018 році.

Таблиця 2.15

Динаміка комісійних доходів АТ «УкрСибБанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Комісійні за розрахунково-касове обслуговування	1617,4	1803,7	1955,9	186,3	11,52	152,2	8,44
Комісійні за валютними операціями	229,1	245,5	236,1	16,4	7,16	-9,4	-3,83
Комісійні по гарантійним зобов’язанням	32,5	22,2	25,8	-10,3	-31,69	3,6	16,22
Комісійні за агентські послуги	18,7	24,9	25	6,2	33,16	0,1	0,40
Інше	76,7	51,8	61,5	-24,9	-32,46	9,7	18,73
Всього комісійних доходів	1974,4	2148,1	2304,3	173,7	8,80	156,2	7,27

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Крім того, за даними таблиці 2.16 (додатки Й, К, Л), можна зазначити, що комісійні доходи АТ «Кредобанк» зростали впродовж всього досліджуваного

періоду, що слід оцінити позитивно. Так, у 2018 році вони зросли на 19,92 % та у 2019 році на 6,95 % порівняно з попереднім роком відповідно.

Таке зростання відбулося внаслідок суттєвого зростання комісійних доходів за розрахунково-касове обслуговування – на 20,18 % у 2018 році та на 6,89 % у 2019 році, комісійних доходів за агентські послуги – на 83,12 % у 2018 році та на 34,04 % у 2019 році, комісійних доходів за валютними операціями – на 15,25 % у 2018 році, комісійних по гарантійним зобов’язанням – на 40,63 % у 2018 році та на 115,56 % у 2019 році та інших комісійних – на 20,41 % у 2019 році. При цьому, мали негативну динаміку до зменшення комісійні за валютними операціями у 2019 році на 2,27 % та інші комісійні доходи на 2 % у 2018 році.

Таблиця 2.16

Динаміка комісійних доходів АТ «Кредобанк» за 2017–2019 рр.

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Комісійні за розрахунково-касове обслуговування	367,2	441,3	471,7	74,1	20,18	30,4	6,89
Комісійні за валютними операціями	91,8	105,8	103,4	14	15,25	-2,4	-2,27
Комісійні по гарантійним зобов’язанням	3,2	4,5	9,7	1,3	40,63	5,2	115,56
Комісійні за агентські послуги	7,7	14,1	18,9	6,4	83,12	4,8	34,04
Інше	10	9,8	11,8	-0,2	-2,00	2	20,41
Всього комісійних доходів	479,9	575,5	615,5	95,6	19,92	40	6,95

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Зміст будь-якої діяльності полягає в досягненні позитивного економічного ефекту у виді абсолютного показника прибутку чи відносного – рентабельності. Саме оцінка рівня дохідності і прибутковості банку є одним з найважливіших компонентів у системі аналізу його кредитної діяльності.

Значення цієї оцінки витікає з того, що доходи і прибутковість характеризують сферу використання банківських активів, впливають на приріст власного капіталу банку, визначають можливість зростання активних операцій

банку і експансії на ринку, додають впевненості інвесторам та кредиторам у підтриманні ділових відносин з даним конкретним банком, створюють запас міцності та забезпечують виплату дивідендів інвесторам [12, с. 564].

Аналізуючи дані прибутку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років (табл. 2.17) (Додатки А, Б, В) можна зазначити, що чистий процентний дохід зменшився у 2018 році на 4,48 % або на 330,6 млн. грн. порівняно з 2017 роком, проте у 2019 році зріс на 1,83 % або на 128,6 млн. грн.

Разом з тим, прибуток до оподаткування у 2018 році зменшився на 4,66 %, і в 2019 році на 6,79 %. В свою чергу, чистий прибуток також мав негативну тенденцію до зменшення, так у 2018 році він зменшився на 4,34 % та у 2019 році на 6,67 %.

Таблиця 2.17

Динаміка показників прибутку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Чистий процентний дохід / (збиток)	7374,5	7043,9	7172,5	-330,6	-4,48	128,6	1,83
Чистий непроцентний прибуток/ (збиток)	-850,8	-823,9	-1374,9	26,9	-3,16	-551	66,88
Прибуток/(збиток) до оподаткування	6523,7	6220	5797,6	-303,7	-4,66	-422,4	-6,79
Чистий (збиток)/прибуток за рік	5319	5087,9	4748,7	-231,1	-4,34	-339,2	-6,67
Інший сукупний дохід/(збиток)	-6,4	-114,85	200,6	-108,45	1694,53	315,45	-274,66
Всього сукупного доходу/(збитку) за рік	5312,6	4973,05	4949,3	-339,55	-6,39	-23,75	-0,48

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

Інший сукупний збиток у 2017 році складав -6,4 млн. грн., в 2018 році – 114,85 млн. грн., проте у 2019 році утворився інший сукупний дохід в розмірі 200,6 млн. грн. В результаті таких тенденцій сукупний прибуток у 2017 році

склав 5312,6 млн. грн., у 2018 році він зменшився на 6,39 % до 4973,05 млн. грн., та у 2019 році також зменшився на 0,48 % досягши значення 4949,3 млн. грн.

В свою чергу, аналіз даних прибутку АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років (табл. 2.18) (Додатки Д, Е, Ж) продемонстрував, що чистий процентний дохід зріс у 2018 році на 46,59 % або на 1233,3 млн. грн. порівняно з 2017 роком, та у 2019 році на 8,4 % або на 326 млн. грн.

Разом з тим, прибуток до оподаткування у 2018 році зріс на 65,34 %, проте зменшився в 2019 році на 11,79 %. В свою чергу, чистий прибуток також мав негативну тенденцію до зменшення у 2019 році. Так у 2018 році він зріс на 68,03 %, проте зменшився у 2019 році на 6,24 %.

Інший сукупний прибуток у 2017 році складав 6,13 млн. грн. В результаті таких тенденцій сукупний прибуток у 2017 році склав 166593 млн. грн., у 2018 році він зріс на 67,41 % до 2788,9 млн. грн., та у 2019 році зменшився на 6,24 % досягши значення 2615 млн. грн.

Таблиця 2.18

Динаміка показників прибутку АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Чистий процентний дохід / (збиток)	2646,9	3880,2	4206,2	1233,3	46,59	326	8,40
Чистий непроцентний прибуток/ (збиток)	-651,5	-581	-1296,1	70,5	-10,82	-715,1	123,08
Прибуток/(збиток) до оподаткування	1995,4	3299,2	2910,1	1303,8	65,34	-389,1	-11,79
Чистий (збиток)/прибуток за рік	1659,8	2788,9	2615	1129,1	68,03	-173,9	-6,24
Інший сукупний дохід/(збиток)	6,13	0	0	-6,13	-100,00	0	-
Всього сукупного доходу/(збитку) за рік	1665,93	2788,9	2615	1122,97	67,41	-173,9	-6,24

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Аналіз даних прибутку АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років (табл. 2.19) (Додатки Й, К, Л) продемонстрував, що чистий процентний дохід зріс у

2018 році на 18,46 % або на 198,7 млн. грн. порівняно з 2017 роком, та у 2019 році на 15,23 % або на 194,1 млн. грн.

Разом з тим, прибуток до оподаткування у 2018 році зріс на 21,64 %, та в 2019 році на 23,18 %. В свою чергу, чистий прибуток також мав позитивну тенденцію до зростання. Так у 2018 році він зріс на 22,24 %, та в 2019 році на 26,77 %.

Інший сукупний прибуток зріс у 2018 році на 109,08 %, проте зменшився у 2019 році на 64,77 %. В результаті таких тенденцій сукупний прибуток у 2017 році склав 397,94 млн. грн., у 2018 році він зріс на 25,17 % до 498,1 млн. грн., та у 2019 році на 21,6 % досягши значення 605,7 млн. грн., що оцінюється надзвичайно позитивно.

Таблиця 2.19

Динаміка показників прибутку АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Зміни впродовж 2018-2017 рр.		Зміни впродовж 2019-2018 рр.	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, млн. грн.	Темп приросту, %
Чистий процентний дохід / (збиток)	1076,1	1274,8	1468,9	198,7	18,46	194,1	15,23
Чистий непроцентний прибуток/ (збиток)	-599,1	-694,6	-754,2	-95,5	15,94	-59,6	8,58
Прибуток/(збиток) до оподаткування	477	580,2	714,7	103,2	21,64	134,5	23,18
Чистий (збиток)/прибуток за рік	384,5	470	595,8	85,5	22,24	125,8	26,77
Інший сукупний дохід/(збиток)	13,44	28,1	9,9	14,66	109,08	-18,2	-64,77
Всього сукупного доходу/(збитку) за рік	397,94	498,1	605,7	100,16	25,17	107,6	21,60

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Як було зазначено в пункті 1.3 нашого дослідження особливим етапом аналізу прибутковості кредитних операцій банку є оцінка дохідності окремих видів банківських операцій через порівняння обсягу доходу, отриманого за конкретною операцією, та величини коштів за відповідною статтею активу балансу. Зокрема, важливо визначити дохідність процентних доходів, за наданими кредитами клієнтам та порівняти їх значення із дохідністю інших

операцій. Такий аналіз здійснюється за допомогою визначення тенденції зміни коефіцієнтів, які відображені у табл. 2.20, 2.21, 2.22 (А, Б, В, Д, Е, Ж, Й, К, Л) у динаміці за кілька періодів.

Аналізуючи дані таблиці 2.20 (додатки А, Б, В) можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду зростання процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» основним чином відбувалося за рахунок доходів від процентів, за кредитами наданими клієнтам.

Зокрема, у 2017 році доходність таких активів складала 14,44 %, у 2018 році показник зріс на 1,01 % до 15,45 % та у 2019 на 1,86 % до 17,31 %. Також зросла дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями у 2018 році на 12,07 до 26,41 %, проте показник різко зменшився на 14,31 % у 2019 році до 12,10 %. Дохідність процентів за коштами в банках мала негативну тенденцію до зменшення у 2018 році на 2,85 %, проте зросла у 2019 році на 2,87 %. Загалом такі значення показників свідчать про нарощення дохідності кредитних операцій, та суттєве переважання їх значень порівняно із дохідністю від інших операцій.

Таблиця 2.20

Динаміка рівня дохідності активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Абсолютний приріст, %	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018-2017 pp.	2019-2018 pp.
Дохідність процентів, за кредитами наданими клієнтам	14,44	15,45	17,31	1,01	1,86
Дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями	14,34	26,41	12,10	12,07	-14,31
Дохідність процентів за коштами в банках	11,22	8,38	11,25	-2,85	2,87

*Джерело: розраховано автором за даними [54]

В свою чергу, аналіз даних таблиці 2.21 (додатки Д, Е, Ж) продемонстрував, що зростання процентних доходів АТ «УкрСибБанк» основним чином у 2017 та 2018 роках відбувалося за рахунок доходів від процентів за цінними паперами

та інвестиціями, а у 2019 році за рахунок доходів від процентів, за кредитами наданими клієнтам.

Таблиця 2.21

Динаміка рівня дохідності активів АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Абсолютний приріст, %	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018-2017 рр.	2019-2018 рр.
Дохідність процентів, за кредитами наданими клієнтам	12,62	14,60	19,42	1,99	4,81
Дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями	24,64	16,14	4,72	-8,50	-11,42
Дохідність процентів за коштами в банках	0,80	1,92	2,17	1,13	0,25

*Джерело: розраховано автором за даними [52]

Зокрема, у 2017 році дохідність процентів, за кредитами наданими клієнтам складала 12,62 %, у 2018 році показник зріс на 1,99 % до 14,60 % та у 2019 на 4,81 % до 19,42 %. Відповідно зменшилася дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями у 2018 році на 8,5 % до 16,14 %, та у 2019 році на 11,42 % у 2019 році до 4,72 %. Дохідність процентів за коштами в банках мала позитивну тенденцію до зростання у 2018 році на 1,13 %, та у 2019 році на 0,25 %. Загалом такі значення показників свідчать про нарощення дохідності кредитних операцій, та переважання їх значень порівняно із дохідністю від інших операцій в 2019 році.

Крім того, аналіз даних таблиці 2.22 (додатки Й, К, Л) продемонстрував, що зростання процентних доходів АТ «Кредобанк» основним чином впродовж досліджуваного періоду відбувалося за рахунок доходів від процентів, за кредитами наданими клієнтам. Зокрема, у 2017 році дохідність процентів, за кредитами наданими клієнтам складала 15,8 %, у 2018 році показник зріс на 0,86 % до 16,66 % та у 2019 на 0,69 % до 17,36 %. Дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями у 2018 році зменшилася на 3,29 % до 5,38 %, проте збільшилася у 2019 році на 2,32 % до 7,7 %. Дохідність процентів за коштами в банках не мали суттєвого значення. Загалом такі значення показників свідчать про поступове позитивне нарощення дохідності кредитних операцій, та переважання їх значень порівняно із дохідністю від інших операцій в 2019 році.

Таблиця 2.22

Динаміка рівня дохідності активів АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років

Показники	Абсолютне значення на кінець року, млн. грн.			Абсолютний приріст, %	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018-2017 pp.	2019-2018 pp.
Дохідність процентів, за кредитами наданими клієнтам	15,80	16,66	17,35	0,86	0,69
Дохідність процентів за цінними паперами та інвестиціями	8,68	5,38	7,70	-3,29	2,32
Дохідність процентів за коштами в банках	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00

*Джерело: розраховано автором за даними [51]

Загалом, підсумовуючи проведену оцінку дохідності та прибутковості кредитних операцій комерційних банків можна підсумувати, що перш за все було проаналізовано загальну динамку процентних доходів комерційного банку та процентних доходів за кредитами, наданими клієнтам зокрема. Можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається зростання процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк». Такі тенденції були зумовлені перш за все зростанням процентів за кредитами, наданими клієнтам, що оцінюється надзвичайно позитивно та свідчить про розвиток кредитної діяльності банків. Також було проаналізовано структуру формування процентних доходів вказаних банків. Аналізуючи структуру процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років можна відмітити, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають вагому частку. В свою чергу, аналіз структури процентних доходів АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають також вагому частку, однак мають тенденцію до зменшення. Також, аналіз структури процентних доходів АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають також вагому частку, крім того мають позитивну тенденцію до зростання.

Для ефективної оцінки прибутковості кредитних операцій, було також проаналізовано формування прибутку комерційних банків. Аналізуючи дані

прибутку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» можна зазначити, що чистий процентний дохід зменшився у 2018 році, проте у 2019 році зріс. В свою чергу, аналіз даних прибутку АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що чистий процентний дохід зріс, однак сукупний дохід мав незначне зменшення у 2019 році. Аналіз даних прибутку АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що чистий процентний дохід та сукупний прибуток суттєво зріс, що оцінюється надзвичайно позитивно.

Аналізуючи дохідність кредитних операцій банків, можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду зростання процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» основним чином відбувалося за рахунок доходів від процентів, за кредитами наданими клієнтам. Загалом такі значення показників свідчать про поступове нарощення дохідності кредитних операцій, та суттєве переважання їх значень порівняно із дохідністю від інших операцій.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

3.1. Можливості впровадження зарубіжного досвіду з питань оптимізації кредитної діяльності в комерційних банках України

В сучасних умовах функціонування банківської системи в Україні, для успішного виходу на світовий рівень та економічного розвитку в цілому особливо важливим є застосування світового досвіду в організації діяльності кредитних установ. Це необхідно перш за все для зростання конкурентоспроможності банківських послуг банківських установ України на світовому ринку, але й також для відновлення позицій серед світового співтовариства.

Особливістю сучасної банківської діяльності в країнах з розвиненою кредитною системою є продаж різноманітних банківських продуктів з набуттям великої бази клієнтури. Для прикладу, у Великобританії найбільші банківські установи реалізують у своїй діяльності понад 100 різноманітних видів операцій обслуговування клієнтів, у США комерційні банки виконують понад 150 видів операцій, в Японії – близько 300 видів [57, с. 192].

При цьому, у США частка суми активів усіх фінансових установ країни, яка припадає саме на комерційні банки складає близько 35%. До сфери послуг великих банківських установ належить широкий комплекс фінансового обслуговування, в тому числі кредитні, депозитні, розрахункові та інші послуги, при цьому всі операції здійснюються із дотриманням високого рівня обслуговування. Комерційні банки складають основну кредитної системи США.

У Німеччині основну частку серед комерційних банків займають три банки: Дрезднербанк, Дойчебанк і Коммерцбанк. Самі ці банки і зосереджують 50% всіх вкладів та 40% оформлених кредитів [19, с. 14].

Від здатності банківської системи забезпечувати необхідними кредитними ресурсами потреби суб'єктів господарювання залежить стійкість економічного

зростання будь-якої країни. При цьому, варто відміти, що на вітчизняному ринку спостерігається тенденція зменшення обсягів здійснених кредитних операцій та загального обсягу кредитування, крім того, відбувається зростання частки проблемних позик у кредитних портфелях комерційних банків. Така ситуація свідчить про недосконалу систему кредитної діяльності банківських установ, та в необхідності пошуку нових методів і підходів в умовах загострення соціально-економічної ситуації в країні.

Основні показники діяльності комерційних банків та постійне збільшення частки проблемних кредитів свідчать про те, що особливо актуальною для банківського сектора України залишається проблема простроченої заборгованості. У розвинених країнах світу питання проблемних кредитів намагались вирішити шляхом реструктуризації простроченої заборгованості, однак, такий метод не дає бажаного ефекту, адже дозволяє лише очистити від них баланси банків, проте не впливає на ситуацію. Разом із тим, такий метод в умовах загострення кризових явищ є одним із найоперативніших на шляху до мінімізації ризиків для банку та можливості відновлення кредитоспроможності позичальника [46, с. 266].

Однак, за умови, що проблемні кредити займають вагомую частку у загальному банківському кредитному портфелі, реструктуризація в розвинених країнах світу є не єдиним оптимальним методом зменшення рівня простроченої заборгованості. Так, в Аргентині до основних методів реструктуризації відносять конвертацію валютних кредитів, викуп проблемних кредитів та зменшення відсоткових ставок; у США – пролонгацію строків погашення позичок, зменшення відсоткових ставок, скорочення основної суми кредиту; у Мексиці – викуп проблемних кредитів, пролонгацію строків погашення позичок, скорочення основної суми кредиту тощо [9, с. 15].

Тобто, у різних країнах застосовують та поєднують різні види методів реструктуризації, проте найпоширенішими в умовах загострення кризових явищ у комерційних банках світу є метод викупу проблемних позичок, пролонгації строків погашення позичок та зменшення відсоткових ставок.

Для оцінки кредитного ризику зарубіжні банки застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу, які складаються із сукупності оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника [18].

Англійські клірингові банки проводять оцінку потенційного ризику неплатоспроможності по кредиту використовуючи методики «PARSEL» і «CAMPARI» [20, с. 87].

У методиці «PARSEL» використовується такі оціночні параметри:

P (Person) – дані про репутацію потенційного позичальника;

A (Amount) – обґрунтування суми кредиту, за потребами позичальника;

R (Repayment) – прогнозування погашення;

S (Security) – визначення забезпечення та його оцінка;

E (Expediency) – цільове спрямування кредиту;

R (Remuneration) – відсоткова ставка банку за ризиковість надання кредиту.

В свою чергу, методика «CAMPARI» передбачає застосування таких оціночних параметрів:

C (Character) – оцінка репутації потенційного позичальника;

A (Ability) – аналіз бізнесу позичальника;

M (Means) – визначення рівня необхідності в отриманні кредиту;

P (Purpose) – цільове спрямування кредиту;

A (Amount) – обґрунтування мети кредиту;

R (Repayment) – прогнозування погашення;

I (Insurance) – спосіб страхування кредитного ризику.

При цьому, американські банки застосовують «правило п'ятих С» [33, с. 246]:

1 C (customer's character – характер позичальника) – ретельний аналіз репутації позичальника, ступінь готовності, відповідальності та бажання повернути позичку;

2 C (capacity to pay – фінансові можливості) – оцінка доходів та витрат позичальника та їх прогнозування в майбутньому;

3 C (capital) – майно, капітал;

4 C (collateral) – забезпечення кредиту, наявність готової до реалізації якісної застави у випадку не погашення позички;

5 C (current business conditions and goodwill – загальні економічні умови) – особливості соціально-економічних тенденцій ринку, які впливають безпосередньо на банк і на позичальника.

Іноді вказані критерії «С» доповнюють ще одним – 6 C (control) – моніторинг відповідності діяльності позичальника законодавчим нормам і вимогам та стандартам банку.

Оптимально застосовуючи перераховані методики, банки провідних країн зводять до мінімуму кредитний ризик, організовують ефективну систему кредитного процесу, досягаючи найвищої якості кредитного портфеля. Крім того, аналізуючи світовий досвід вирішення проблеми простроченої заборгованості, можна відмітити про те, що крім реструктуризації заборгованості, одним з найпоширеніших методів є залучення та використання інформації з кредитних бюро, які функціонують під керівництвом центральних банків держави [34, с. 35].

Крім кредитних бюро у багатьох країнах функціонує інститут державної реєстрації кредитів – Public credit registers (PCR). PCR основним чином відрізняється від кредитних бюро тим, що надання інформації у базу даних інституту є обов’язковим та регулюється відповідними законодавчими актами та нормативами (крім Шрі-Ланки та Фінляндії, де надання інформації є добровільним).

Для вітчизняної банківської системи на нашу думку такий досвід є дуже актуальним та змістовним, адже утворення центру із систематизованою базою даних про потенційних позичальників дозволить банкам проводити оперативну та об’єктивну оцінку репутації клієнтів та дозволить мінімізувати рівень кредитного ризику [38, с. 86].

Поширеною практикою у зарубіжних банківських системах є також створення спеціальних підрозділів, діяльність яких спрямовується на оцінку, моніторинг та управління проблемними кредитами, які функціонують як на рівні банківської системи держави так і на рівні окремих комерційних банків.

Відповідно, відкриття таких установ з управління проблемними кредитами допоможе суттєво оптимізувати кредитний портфель комерційних банків та дозволить банкам зосередити свій внутрішній менеджмент на розвиток основного бізнесу. Проте, основною перешкодою до реалізації такого методу в українській банківській системі є недосконалість нормативно-правової бази, відсутність коштів для відкриття таких структур, та відсутність ефективної вітчизняної методики визначення реальних обсягів сумнівних боргів [42, с. 47].

Варто відмітити, що в світі дедалі частіше банки починають застосовувати у практиці нові методики в процесах кредитування, які дозволяють надавати кредити шляхом проведення обґрунтованого фінансового аналізу позичальника замість вимог забезпечення, адже в сучасних умовах мало надійних клієнтів, в розпорядженні яких немає стабільних грошових потоків, та не під силу залучення кредитів за існуючими процентними ставками.

В такому контексті цікаво проаналізувати досвід та особливості проведення кредитних процесів польськими та ісламськими банківськими установами [43, с. 352].

Для прикладу, у Польщі застосовують спеціальні методи забезпечення виплати кредитів їхніми клієнтами. Замість застави та різноманітних традиційних інструментів забезпечення банки використовують групове поручительство. При цьому, такі банки називаються «банками довіри». Забезпечення поверненості кредитів відбувається швидше на основі дотримання моральних принципів, а не економічних – позичальник знає, що за умови якщо він не погасить кредит, то це зобов'язані робити інші громадяни, які є поручителями. Тобто, за таких умов соціальне середовище гарантує погашення боргу позичальником [65, с. 260].

В свою чергу, в кредитуванні ісламськими банками основною ідеєю є участь того чи іншого проекту. Так, одним із поширених типів кредиту є надання банком кредиту підприємцеві під певний проект за умови співучасті банку як партнера. За таких умов, комерційний банк зацікавлений в успішності реалізації проекту та самого бізнесу клієнта, а якщо виникатимуть виникнуть якісь найменші сумніви щодо успішності реалізації його бізнес-плану, буде

відмовлено у кредитуванні. Ісламському кредитуванню також притаманне детальне вивчення репутації позичальника, при цьому, тут ще враховується фактор релігійності клієнта – разом з довідками про роботу, наявність застави, надаються також судження про позичальника зі сторони імама мечеті, друзів, сусідів, членів громад. Тобто, навіть якщо клієнт не має заставного майну, він має всі можливості отримати кредит завдяки своїй вірі. В таких умовах банк, надаючи кредит без забезпечення, підвищує свій ризик, однак ісламські банки знають, що справжній мусульманин не братиме гроші в кредит на сумнівний захід. У результаті, частка проблемних кредитів в кредитному портфелі ісламських банків складає майже 0,9 %. За цією схемою банк відкриває кредит позичальнику, одна замість відсотків, як у традиційній формі, підприємець віддає банку певний відсоток від прибутку [67, с. 122].

В Канаді банк Alberta Treasury Branches (ATB Financial) надає своїм клієнтам окремі спеціальні кредитні програми для підприємств окремих галузей, таких як лісова, енергетична, сільського господарства та харчова.

В зарубіжних банках позичальники мають можливість користуватися гнучкими варіантами погашення кредитів. Одним із популярних методів за кордоном є метод Balloon loan, коли погашення кредитів відбувається за схемою з відносно невеликими частинам погашення впродовж кредитного періоду й більшою сумою після завершення терміну кредитування [68].

В практиці зарубіжних комерційних банків також популярним є врахування того факту, що початковий бізнес на перших етапах реалізації має не великі прибутки, тому банки можуть знижувати суму першого внеску до 0 %, при цьому піднімаючи процентну ставку за кредит. Аналізуючи відсоткові ставки варто відмітити, що в зарубіжному досвіді застосовують фіксовані та плаваючі процентні ставки. Надання кредиту з фіксованою процентною ставкою захищає позичальника від непередбачуваних втрат у випадку підвищення процентних ставок на кредитному ринку, проте підвищує ризикованість втрати можливого прибутку для банку. В свою чергу, при застосуванні плаваючих процентних ставок, такі можуть коригуватися відповідно до ринкових тенденцій. У цьому випадку, мінімізується кредитний ризик недоотримання прибутку для банку, та

збільшується для позичальника. Тому, серед зарубіжних комерційних банків поширеною є комбінована форма встановлення процентних ставок. Для прикладу, італійський банк Intesa Sanpaolo на практиці поєднує обидва види процентних ставок за певним співвідношенням, враховуючи особливості конкретного позичальника та обсягу кредиту [70, с. 280].

Особливо багатий досвід ефективної оптимізації кредитної діяльності мають комерційні банки Швейцарії. Швейцарська банківська система є однією із найстабільніших. Пояснюється це багатим досвідом ведення кредитної діяльності та дотримання концепції довіри клієнта та універсальності.

Характерними особливостями швейцарських банків, які дозволяють їм утримувати стабільну базу клієнтів зі всього світу є [71, с. 91]:

1) таємниця вкладу. Швейцарські банки зберігають таємниці клієнтів найнадійніше у світі. Враховуючи те, що Швейцарія не входить до ЄС, в регулюванні банківської діяльності вона застосовує тільки власне законодавство та не поширює інформацію про своїх позичальників будь-кому. На основі цього, гроші з рахунків можуть забрати лише власники, чи його найближчі родичі, якщо перші неспроможні. Штрафи на такі рахунки також не накладаються;

2) номерні рахунки. Кожному рахунку у швейцарських банках надається відповідний номер. Номер прив'язаний до імені його власника, та є невідомим навіть для працівників банку. Його можуть отримати тільки члени керівництва або глава правління [73, с. 195];

3) відсутність податків. Вагомою перевагою, при виборі клієнтом швейцарського банку є відсутність податків. Усі отримані доходи у формі відсотків від вкладів чи трастових операцій не підлягають оподаткуванню, що, відповідно, не може не приваблювати клієнта. Тобто, вкладник не ризикує вкладаючи свій капітал, адже дохід, який він отримає, не підлягає відображенню в декларації та відповідно клієнт не буде сплачувати за нього податок [71, с. 191];

4) захист особистої інформації клієнта. За цією перевагою клієнт може бути впевненим, що при будь-яких обставинах банк захищатиме особисту інформацію клієнта, оскільки репутація для банку понад усе. За швейцарським законодавством, банк, який розголошуватиме секрети своїх клієнтів, можуть

позбавити ліцензію, а службовці за порушення таких норм можуть бути позбавлені волі на 6 місяців, або зобов'язані сплатити штраф у розмірі до 50-ти тисяч швейцарських франків;

5) збереження вкладів. Швейцарію жартوما порівнюють із світовим банківським сейфом. Зі цієї точки зору потрібно ширше розглядати таку особливість швейцарських банків. Однією з найнадійніших світових валют є швейцарський франк, відповідно вклади в комерційні банки Швейцарії завжди привертають особливу увагу інвесторів. При цьому, варто наголосити, що висока надійність та стабільність швейцарських банків не прирівнюється до високої прибутковості.

Розглядаючи відсотки за кредитами, варто відмітити, що у своїй стратегії кредитні установи світу прямим чином орієнтуються на тенденції кредитної діяльності інших банків і, перш за все, на ставку рефінансування Національного банку Швейцарії. Такий фактор не усуває різниці в встановленні банками своїх відсоткових ставок, однак поміщають швейцарські банки в «коридор» максимальних та мінімальних значень, за межі яких вони не можуть вийти. Починаючи з 2014 року для резидентів Швейцарії відсотки за вкладами та кредитами є доволі невисокими порівняно з банками інших країн [55].

Загалом, якщо порівняти кредитну діяльність швейцарських та українських банків, можна відмітити, що всі можливості, які швейцарські банки надають своїм клієнтам, забезпечують швейцарській банківській системі перше місце в світі. В свою чергу, банківський сектор України є доволі волатильним, а сучасна політична ситуація тільки загострює тенденції кредитного ринку країни. Малі банківські установи все більше піддаються процесам ліквідації, а кредитний ризик росте та відповідно частка простроченої кредиторської заборгованості збільшується. Такі негативні чинники призводять до погіршення банківської системи України. Крім того, при нестабільності банківської системи суттєво обмежується залучення коштів на оптовий сегмент грошового ринку, ресурсна база банків, яка формується основним чином за рахунок депозитів також відповідно погіршується. На нашу думку, для вирішення цього питання, українським банками для формування ефективної ресурсної бази для здійснення

кредитної діяльності можна впроваджувати такі методи швейцарських банків, як введення номерних рахунків, використання податкових пільг по депозитам та підвищення захисту особистої інформації клієнтів [57, с. 192].

Отже, можна підсумувати, що для оптимізації кредитної діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» на основі використання зарубіжного досвіду доцільно буде змінювати свої традиційні загальні підходи щодо кредитування та застосовувати індивідуальні інструменти щодо кожного клієнта, враховуючи при цьому особисті потреби кожного сектора економіки та можливі шляхи погашення для кожного позичальника. В такому плані комерційним банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які враховують особливості кожного позичальника індивідуально, та залежать від оцінки репутації позичальника, його доходів, потреби відповідних кредитних ресурсів та особливостей сфери його діяльності. Загалом, аналізуючи зарубіжний досвід оптимізації кредитної діяльності банків, можна виділити такі основні методи, які можуть бути ефективними для використання у вказаних комерційних банках:

- реструктуризація простроченої заборгованості (продовження строків погашення позичок, зменшення відсоткових ставок, скорочення основної суми кредиту, викуп проблемних кредитів тощо);
- використання спеціальних методик кредитного рейтингу, які складаються із сукупності оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника;
- ефективне залучення та використання інформації з кредитних бюро;
- створення спеціальних підрозділів на рівні комерційного банку, діяльність яких спрямовується на оцінку, моніторинг та управління проблемними кредитами;
- акцентування уваги на обґрунтованого фінансовому аналізі позичальника замість встановлення високих вимог забезпечення;
- встановлення групового поручительства.

3.2. Оптимізація методики формування кредитного портфеля банку

При здійсненні кредитної діяльності комерційними банками питання мінімізації кредитних ризиків є особливо актуальним як для самих банків, так і для розвитку економіки країни у цілому. Мінімізація ризиків банківської установи дозволяє зменшити кількість проблемних кредитів та таким чином оптимізувати структуру кредитного портфеля, що загалом позитивно відображується на діяльності банку.

Ризик накопичення простроченої заборгованості в кредитному портфелі банку зумовлюється спадом виробництва чи зменшення попиту на продукцію певної галузі, невиконанням договірних зобов'язань з будь-яких причин, трансформацією певних видів ресурсів чи внаслідок інших форс-мажорних обставин. Найчастіше регулювання кредитного ризику відбувається шляхом встановлення певного рівня співвідношення між власним капіталом та сумами виданих кредитів комерційного банку, тобто відкриття резервного потенціалу на випадок необхідності покриття збитків у разі неплатоспроможності клієнтів [9, с. 15].

Мінімізація банківського ризику та оптимізації кредитного портфеля може проводитися шляхом:

- страхування кредитів;
- диверсифікації кредитів;
- забезпечення достатнього рівня ліквідності;
- страхування кредитів;
- контролю кредитоспроможності позичальника;
- введення права застави;
- визначення максимально можливої суми позики для надання позичальнику;
- хеджування валютних операцій [18].

Найпростішим до використання методом зменшення кредитного портфельного ризику є диверсифікація кредитного портфеля. Основним чином ефективну диверсифікацію кредитного портфеля кредитів можна реалізувати

шляхом: диверсифікації процентних ставок та методів нарахування та сплати відсотків за кредит; диверсифікації клієнтів (через встановлення лімітів для кредиторів визначеної групи); диверсифікації забезпечення; диверсифікації кредитів залежно від терміну; раціонування кредиту (через встановлення лімітів для надання коштів окремим кредиторами чи класам кредиторів враховуючи їх фінансове становище); визначення жорстких чи гнучких лімітів кредитування враховуючи терміни, суми, процентні ставки та інші умови надання позик.

Існує достатньо багато різноманітних інструментів зниження ступеня ризику кредитного портфеля банку, однак загальні підходи до оптимізації банківського ризику поділяються на внутрішні та зовнішні [20, с. 86]. До внутрішніх методів мінімізації рівня ризику відносять: диверсифікацію, лімітування, отримання додаткової інформації та формування запасів та резервів; до зовнішніх – зовнішнє страхування, розподіл ризику, застосування деривативів.

Оптимізація кредитного портфеля передбачає зменшення втрат по позиках як в цілому, так і по кожній окремій позиції. Якісна класифікація кредитного портфеля забезпечить диференціацію ступеня контролю за формуванням кожної категорії, а проведення контролю за формуванням та реалізацією кредитів, дозволить безперервно відстежувати фінансовий стан позичальника, його кредитоспроможність та напрями реалізації отриманих коштів впродовж кредитного строку [22, с. 88].

Найбільші втрати банків зумовлюються саме внутрішніми факторами. Також згідно з інформацією, яку надав Світовий банк, банки несуть втрати при реалізації кредитної діяльності внаслідок: надмірної централізації або децентралізації управлінських апаратів кредитних відділів; неточності у документації кредитної діяльності комерційних банків або взагалі відсутності такої документації; недостатчі контролю за реалізацією кредитних процесів; невідповідності дійсності інформації про позичальника; допущені помилок при документальному оформленні кредитів; відсутності контролю за дотриманням цільового використання позик; відсутність лімітування концентрації ризиків за певними категоріями [33, с. 247].

Мінімізація кредитних ризиків дозволяє суттєво оптимізувати та підвищити якість кредитного портфеля, що дозволить загалом підвищити ефективність банківського управління та зміцнити функціонування банківських установ. Тому, одним із головних напрямів мінімізації кредитного ризику з метою оптимізації кредитного портфеля є ефективний аналіз та оцінка ризиків з визначенням основних підходів та критеріїв.

При цьому, ефективна оцінка ризикованості активних операцій передбачає не тільки проведення комплексної оцінки окремих позичальників у розрізі оцінки об'єкта застави, аналізу кредитоспроможності, аналізу цільового спрямування кредиту, оцінки репутації позичальника, але і оцінку загального ризику кредитного портфеля комерційного банку, включаючи його рівень резервування, диверсифікації та ефективності цінової політики [34, с. 35].

З метою зменшення кредитних ризиків комерційні банки також створюють страхові резерви. Проте, методика створення резервів за активними операціями необхідно удосконалювати. Перш за все, важливо врахувати особливості механізму класифікації дебіторської заборгованості. При настанні договірної моменту погашення заборгованості у випадку невиконання позичальником своїх зобов'язань, банки зловживають недосконалістю нормативної бази та не створюють відповідним чином страхові резерви.

У такому випадку, при класифікації кредитів важливо скористатися досвідом зарубіжних країн та враховувати важливий фактор – середній місячний дохід на поточні рахунки позичальників. Такий підхід дозволить суттєво знизити банківський ризик та підвищити якість активів [38, с. 86].

Важливу увагу також необхідно звернути на внутрішні фактори, які справляють негативний вплив на кредитну діяльність. Необхідно перш за все врегулювати контроль за роботою кредитних підрозділів та чітко розмежувати функції щодо документального оформлення та подальшого супроводу кредиту. Особливо важливо об'єктивно оцінити фінансовий стан клієнта.

Сучасні методики мінімізації кредитного ризику поділяються на дві групи [42, с. 47]. До однієї групи відносять моделі, в яких розраховуються дефолти або часткові втрати прибутків. В таких моделях використовують кредитні матриці,

які відображають рейтинги позичальників згідно прогнозованого відсотка дефолту. Таким чином визначають ймовірні втрати при дефолті. До другої групи відносять моделі, які передбачають застосування ринкового підходу – прирівнюють поточну вартість певної позики до сьогоднішніх надходжень при погашенні виключаючи кредитний відсоток, який встановлюється залежно від кредитного рейтингу клієнта. Проте, такі моделі можуть застосовуватися на практиці тільки на великих масивах кредитів, тому придатні до застосування великими міжнародними банками. При іншій вибірці прогнози будуть не точними. Крім того, вартість таких моделей є високою, тому не кожен комерційний банк може собі дозволити такі витрати [43, с. 352].

В свою чергу, спеціалісти Базельського комітету зазначають, що всі базові статистичні моделі не можна визнати надійними. Тільки у США проводять статистику по дефолтах компаній розробляючи кредитні рейтинги. У Європі така практика тільки набирає популярності [46, с. 266].

Банківські установи західної Європи велику увагу стали приділяти на заснування та введення в дію нових, ефективніших інформаційних технологій для проведення контролю та оцінювання банківських ризиків. Основним чином це пов'язано з високою залежністю банків від електронних трансакцій. Великий об'єм інформації та висока терміновість змушують комерційні банки шукати альтернативні оптимальніші методи пошуку необхідних даних для вжиття подальших правильних управлінських рішень. При цьому, вчасне отримання більшого обсягу достовірної інформації забезпечить вищу ймовірність повернення наданої позички та відсотків.

Однак застосування нових технологій на кредитному ринку може відіграти подвійну роль. По-перше, такі технології можуть мінімізувати ризики при реалізації операцій та покращити якість моніторингу кредитних операцій. По-друге, нові технології несуть в собі ризик можливих помилок та недоопрацювань, що може зумовити значні фінансові втрати та навіть суттєво вплинути на імідж комерційного банку. Не менше важливим є також вміння менеджерів впроваджувати нові технології у зв'язку зі їх стрімким розвитком. Останніми роками спостерігається тенденція того, що сучасні банківські

управлінці не встигають за нововведеннями банківських технологій через проблеми безперервності бізнес-процесів, інформаційної безпеки, ризику при проведенні трансакцій [55].

В процесі оптимізації кредитного портфеля при управлінні кредитним ризиком виконуються основні такі завдання:

- виявлення кредитного ризику;
- аналіз, оцінка та класифікація ризику;
- вибір інструментів управління кредитним ризиком;
- застосування комплексу обраних інструментів управління кредитним ризиком у практику;
- підсумування результативності впроваджених інструментів управління ризиком та виявлення нових напрямів мінімізації кредитних ризиків [65, с. 260].

При наданні кожної позики банк завжди має певний ризик її неповернення. Тому, перед оформленням кредиту клієнту комерційний банк повинен визначити ступінь ризикованості даної кредитної операції. На першому етапі банк відстежує внутрішні та зовнішні можливі фактори впливу кредитного ризику на якість кредитного портфеля.

Наступним кроком є вибір інструментів управління кредитним ризиком та застосування їх у практичній діяльності комерційного банку. Вплив таких інструментів може відбуватися основним чином на прийняття, запобігання, прийняття, передачу та зменшення ризику [67, с. 122].

На завершальному етапі проводять контроль за механізмом управління кредитним ризиком. На основі отриманих результатів щодо застосування нових інструментів управління визначають рівень їхньої ефективності та можливості подальшого застосування в роботі. Крім того, на даному етапі шукають нові напрями зниження кредитного ризику.

При оцінці кредитного ризику найбільш поширеними помилками є: відсутність лімітування ризиків у кредитному портфелі; поверхневість аналізу стану позичальника (його кредитоспроможності); висока централізація або децентралізація управлінських повноважень кредитних відділів; неякісний аналіз ризиків по кредитній угоді; переоцінка вартості застави; не належним

чином складена кредитна документація; недостатність контролю за напрямками використання кредиту; невідповідний рівень здійснення аудиту та контролю за перебігом кредитного процесу [68].

Серед останніх тенденцій кредитного ринку, важливо відмітити, що комерційні банки почали активно нарощувати обсяги споживчого кредитування. З однієї сторони, цей процес можна оцінити позитивно, адже це дозволяє суттєво розширити ємність ринку та стимулювати попит на кредити населенню. Проте, з іншого збільшення ризиків у кредитному портфелі банку варто оцінити негативно. Невиправдані ризики зумовлюють фінансові втрати та навіть банкрутство. У деяких банків спостерігається ситуація перевищення частки простроченої заборгованості за споживчими кредитами, крім іпотеки, на 10% від загального обсягу [70, с. 280]. Така ситуація відображає порушення оптимальності співвідношення між ризикованістю та прибутковістю операцій.

Важливим напрямом на шляху до оптимізації кредитного портфеля в управлінні кредитним ризиком є ефективне формування резервів на покриття таких ризиків. При цьому, у різних країнах це питання вирішують по-різному. В Україні та Росії формують обов'язкові страхові резерви згідно встановлених нормативів центральних національних банків. В свою чергу, в країнах Європейського Союзу не встановлюють таких жорстких вимог щодо формування резервів під прострочені борги за кредитами. У Польщі та Іспанії комерційні банки самі встановлюють визначені суми, які підлягають відрахуванню до резервних фондів на кредити «під загрозою». Для прикладу, у Польщі відсоток таких відрахувань складає 64,5% від загальної суми проблемних кредитів [71, с 91]. Кожній банківській установі надається самостійність щодо прийняття рішень у формування страхових резервів для покриття проблемних боргів.

Оптимізація кредитного портфеля з ефективним управлінням кредитним ризиком передбачає перш за все його мінімізацію, тому важливо проаналізувати основні напрями, за рахунок яких це можна реалізувати. До одного з таких напрямів відносять створення та застосування на практиці рейтингової оцінки платоспроможності клієнта.

Аналізуючи управління кредитними ризиками комерційних банків зарубіжних країн можна відмітити, що цей фактор є найважливішим у визначенні якості портфеля. Особливо важливим є ефективне управління ризиками в процесі здійснення кредитних операцій з фізичними особами. В процесі здійснення роздрібного кредитування необхідно враховувати норми регулювання як державними, так і внутрішніми банківськими актами. Крім того, кредитування фізичних осіб потребує високої гнучкості банку та здатності швидко реагувати на зміни ринкового середовища. Роль комерційних банків є дуже високою як перед клієнтами, так і перед державою у цілому [73, с. 135].

Тому, для сучасних українських банків важливим є впровадження ефективних систем управління кредитними ризиками. Кожний комерційний банк індивідуально налаштовує таку систему. Банки, які мають достатнє фінансування для застосування готових зарубіжних систем, підлаштовують їх до вітчизняних норм. В свою чергу, середні та малі комерційні банки створюють індивідуальні програми управління кредитними ризиками. Розвиток ефективного управління кредитними ризиками можливий також за умов розробки нових методик оцінки ризиків, із застосуванням програмних баз отримання та аналізу інформації кредитного, ринкового та операційного ризику на рівні цілої банківської системи [9, с. 14]. Таке впровадження є доволі складним у нинішніх умовах, однак це дозволить суттєво полегшити управління як кредитними ризиками, так й всіма іншими їх банківськими видами.

Нарощення частки споживчого кредитування в кредитних портфелях комерційних банків зумовила проблему недостатності фінансування та втрати ліквідності. Зокрема, для українських банків проблемним стало питання мобілізації іноземних інвестицій через випуск облігацій з застосуванням міжнародної сек'юритизації, оскільки інвестори дуже зважено почали відноситися до усіх видів цінних паперів на фондовому ринку. В сучасних банках особливо зацікавлені у здійсненні сек'юритизації, адже це дозволить ефективно реалізовувати капітал, урізноманітнювати джерела фінансування, мінімізувати кредитний ризик, покращувати показники ліквідності, підвищувати фінансові

показники та банківські нормативи, такі як оборотність капіталу, прибутковість, співвідношення зобов'язань та власного капіталу тощо [18].

Реалізація сек'юритизації у комерційних банках забезпечить: залучення дешевших кредитів; зростання довгострокового фінансування; підвищення прибутковості власного капіталу з його ефективним використанням; мінімізацію відсоткових, валютних та кредитних ризиків тощо [20, с. 86].

Враховуючи всі переваги, важливо відмітити, що сек'юритизація є складною, дорогою та тривалою процедурою. У процес її проведення залучена велика кількість учасників, комісійна винагорода яких є високою. Банківській установі необхідно мати в розпорядженні достатній обсяг активів, оскільки у протилежному випадку здійснення сек'юритизації не буде вигідним [22, с. 88].

Разом з тим, процес сек'юритизації викликає певні ризики. Серед таких можна назвати: ринковий ризик; юридичний ризик; ризик дефолту; ризик країни. Для контролю за мінімізацією таких ризиків при проведенні сек'юритизації важливо враховувати:

- зменшення банком-оригінатором кредитного ризику (банком, який кредитує) може реалізовуватися звичайними класичними інструментами, враховуючи поширені умови надання кредитів та наявність заставного майна;

- визначені напрями діяльності компанії є обмеженими та не корелюються з функціонуванням оригінатора;

- оригінатор бере на себе дефолти деяких клієнтів шляхом викупу або заміни відповідного кредиту;

- рейтинг цінних паперів та неможливість дефолту забезпечується визначеними прийомами, які передбачають надмірне забезпечення, формування різних резервів, використання колекторських послуг, отримання гарантій і поручительств;

- в процесі проведення сек'юритизації мінімізується ризиковість активів оригінатора, диверсифікується кредитний портфель;

- ринковий ризик оригінатора, в результаті незбалансованості вартості активів і пасивів та термінів реалізації операції поширюється і на інших її учасників;

- юридичний ризик утворюється при неналежному оформленні і недотриманні законодавчих норм щодо реалізації такої операції, а також впливу владних структур;

- ризик країни зумовлюється необхідністю реалізації транскордонної сек'юритизації та мінімізується через застосування зон податкових пільг для функціонування SPV [33, с. 248].

Незважаючи на суттєві фінансові затрати цієї операції, сек'юритизація активів дозволяє українським комерційним банкам суттєво підвищити якість кредитних портфелів, звільнити баланс від іпотечних кредитів та в результаті зменшити вимоги щодо резервування власного капіталу.

В Україні розвивати сек'юритизацію доволі складно через фінансову нестабільність та недосконалість правової бази. Тому важливим кроком є розробка законодавчого забезпечення щодо надання пільгових умов для реалізації таких операцій. Необхідно спрогнозувати певні параметри мобілізації коштів від іноземних інвесторів до українських банків та мінімізувати ризики через розроблення платіжної дисципліни облігацій, які є робочими інструментами сек'юритизації активів.

Отже, можна підсумувати, в сучасній ситуації оптимізації кредитного портфеля у цілому та частково в напрямі мінімізації рівня кредитних ризиків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» визначається тим, що на практиці застосовують часткові методи його мінімізації. Це зумовлює не врахування деяких факторів, що так чи інакше впливають на рівень ризикованості та якість кредитного портфеля. Внаслідок цього, комерційні банки мають фінансові збитки, втрачають ліквідність тощо. З цією метою, комерційним банківським установам доцільно розробляти та впроваджувати чітку політику здійснення оцінки та мінімізації кредитного ризику, яка дозволила б максимально можливо враховувати фактори впливу на ступінь кредитного ризику.

3.3. Вдосконалення концепції визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики

Важливим аспектом кредитної діяльності комерційного банку є формування кредитної політики. Проаналізувавши процеси реалізації кредитної діяльності комерційних банків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк», ми дійшли висновку, що тенденції до зростання в структурі кредитного портфеля частки кредитів, наданих юридичним особам, зумовлює зростання залежності банку від кредитного ризику. Тому, важливо вдосконалювати систему оцінки кредитного рейтингу позичальників саме юридичних осіб, як важливого елементу системи функціонування кредитної політики банку.

Нами була розроблена загальна схема оцінки кредитоспроможності позичальника на початковому етапі кредитування (рис. 3.1).

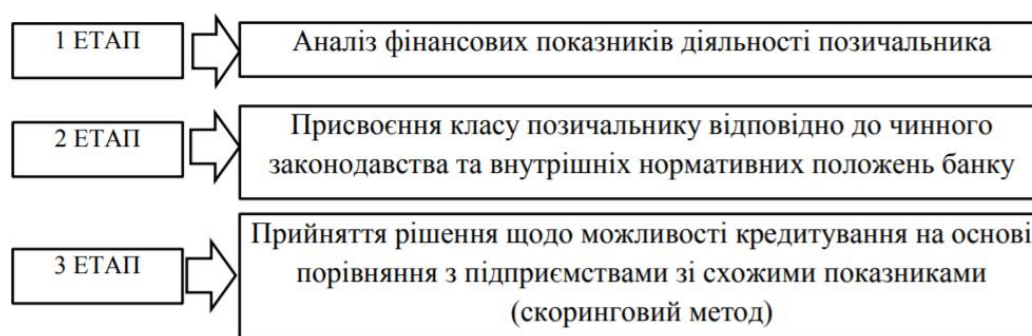


Рис. 3.1. Схема прийняття рішення щодо кредитування юридичних осіб

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

Згідно з розробленою схемою, комерційний банк, при прийнятті рішення щодо кредитування, також повинен враховувати такі чинники як:

- тенденції ринкової кон'юнктури;
- встановлення реальних власників суб'єкта кредитування та інших осіб, що відносяться до групи;
- аналіз схеми реалізації бізнесу та структури управління/взаємовідносин в групі, схеми товарно-грошового обороту в групі;
- оцінка темпів розвитку бізнесу;
- визначення місця підприємства в галузі;

- аналіз основних напрямів ведення бізнесу в розрізі окремих напрямів діяльності;
- встановлення можливості здійснення якісного аналізу звітності суб'єкта господарювання;
- оцінка основних контрагентів (покупців/постачальників), їх частки в загальній структурі реалізації, параметрів здійснення розрахунків, частоти здійснення поставок та умов доставки тощо;
- встановлення ринкової позиції позичальника, тенденцій конкурентного середовища та ефективності реалізації бізнесу [11, с. 9].

Джерелами для отримання такої інформації може виступати як внутрішня інформація та документація функціонування позичальника, з місця ведення бізнесу, так і інформація отримана зі ЗМІ (Інтернету, друкованих видань тощо).

Загальний аналіз фінансового стану клієнтів, що проводиться дослідженими банками, є доволі спрощеним, що зумовлює надання кредитів можливим ненадійним позичальникам, що, в свою чергу, викликає високу концентрацію кредитного ризику в банках та в подальшому може викликати непередбачені фінансові втрати.

Перш за все це можна пояснити тим, що банк оцінюючи можливість оформлення кредиту, вибирає між двома варіантами: надати кредит або відмовити.

Для ефективної реалізації кредитної політики банку оцінка кредитоспроможності є ключовим інструментом. Акцентуючи увагу на даному аспекті ми розробили методику визначення кредитного рейтингу позичальника юридичної особи [23, с. 37].

Сутність такого підходу зводиться до оцінки рейтингу корпоративного клієнта шляхом побудови внутрішньої моделі оцінювання кредитоспроможності клієнта. За таким підходом можна проаналізувати різні аспекти функціонування позичальника та визначити можливість надання або не надання кредиту на такому етапі його розвитку.

Методика визначення рейтингу клієнта є внутрішньою моделлю оцінки кредитоспроможності клієнта юридичної особи.

За допомогою цієї методики можна досягнути реалізації наступних цілей:

- оцінка рівня кредитного ризику банку для клієнта або групи пов'язаних клієнтів;
- розрахунок премії за кредитний ризик;
- визначення ліміту кредитування для певного клієнта або для групи пов'язаних клієнтів.

Дана методика оцінки кредитоспроможності клієнтів реалізується на аналізі таких факторів:

- аналіз позиціонування клієнта на ринковому середовищі;
- характеристика клієнтської бази;
- оцінка фінансового стану клієнта;
- прогнозування фінансової діяльності та дослідження бізнес-планування клієнта.

При цьому, розрахунками рейтингу клієнтів на нашу думку мають займатися фахівці підрозділу з контролю кредитних ризиків. Методика повинна застосовуватися до всіх корпоративних клієнтів.

В основі визначення кредитного рейтингу клієнта полягає принцип виявлення зважених критеріїв, що поділені на групи та підгрупи, з подальшим визначенням балів та формуванням внутрішньої рейтингової шкали. Отриманий бал буде відповідати рейтингу та може змінюватись у випадку змін у функціонуванні позичальника [25, с. 10].

Оцінка кредитоспроможності клієнта відбувається за 3 групами факторів. Кожна група має певну вагу. Згідно з існуючими банківськими практиками, сума оцінок по всіх групах факторів не повинна бути більшою 100 балів. Серед груп також виділяють підгрупи. Сукупність всіх ваг підгруп в певній групі не перевищує 100 балів. Оцінка показників в групі або підгрупі проводиться за 100-бальною шкалою, при чому 100 балів це максимально можлива оцінка, а 0 – мінімальна оцінка.

Підраховують бали для визначення рейтингу клієнта в наступній послідовності:

1. Присвоєння бальної оцінки для підгрупи (100–0).

2. Перемноження визначеної бальної оцінки на вагу показника підгрупи.
3. Підсумування всіх зважених бальних оцінок групи за всіма підгрупами.
4. Перемноження суми зважених бальної оцінки групи на вагу групи.
5. Підсумування зважених бальних оцінок всіх груп.

У випадку якщо існує група пов'язаних позичальників, доцільно здійснювати ранжування її учасників на основі консолідованої фінансової та управлінської звітності та здійснювати поширення рейтингу на всіх позичальників такої групи.

Поширення рейтингу доцільно проводити у випадку:

- встановлення юридичного зв'язку групи і позичальника;
- наявність підтверджуючої інформації про тісні фінансово-економічні зв'язки групи та конкретного позичальника;
- наявність одного джерела погашення заборгованості або використання кредитних коштів на спільні цілі;
- оформлення поруки за позичальника основним підприємством групи.

Розрахунок рейтингу клієнта доцільно проводити:

- на початковому етапі розгляду проекту на основі фінансової та управлінської звітності;
- на кожному новому етапі погодження умов, ліміту кредитування. При цьому варто враховувати результати останнього ранжування;
- повторно чотири рази на рік після кожного кварталу.

Оцінка кредитного рейтингу позичальника юридичної особи на нашу думку варто проводити згідно етапів:

1. Перший етап передбачає розгляд документів, поданих клієнтом на оформлення кредиту (установчі документи, фінансова звітність). На цьому етапі перевіряють актуальність реєстрації юридичної особи, визначають легітимність установчих документів, щоб вони були придатними для подальшого розрахунку ключових фінансових показників;

2. На другому етапі проводять безпосередню оцінку клієнта. При цьому, присвоюють оцінки в балах в межах чотирьох підгруп: ринкове

позиціонування клієнта; характеристика клієнта; оцінка фінансового стану клієнта; аналіз окупності проекту, що підлягає фінансуванню;

3. На третьому етапі безпосередньо присвоюють рейтинг клієнта та ухвалюють рішення щодо можливості кредитування.

Механізм розрахунку ряду показників в запропонованій методиці важливо розглянути детальніше.

Як було зазначено, перша підгрупа показників це аналіз ринкового позиціонування клієнта. До складу цієї підгрупи можна віднести:

1. Класифікація галузі клієнта. Ми пропонуємо проводити ранжування за такою підсистемою на основі таблиці 3.1. При цьому, банк самостійно повинен визначати галузеву приналежність бізнесу позичальника.

Таблиця 3.1

Оцінка галузевої належності суб'єкта господарювання

Характеристика критеріїв	Оцінка в балах
Компанії, що працюють одночасно в галузях груп А та Б	100
Компанії, що працюють в галузях групи А	80
Компанії, що працюють в галузях групи Б	60
Компанії, що працюють в галузях групи В	30
Компанії, що працюють одночасно в галузях груп Г та Д	0

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

2. Положення клієнта на ринку основної продукції. Такий показник доцільно оцінювати на останню звітну дату. При цьому, до основної продукції можна віднести ту продукцію, виручка від реалізації якої займатиме основну частку в загальній структурі виручки підприємства. Критерії для його оцінки наведені в таблиці 3.2. Такий показник розраховується враховуючи те, на якому ринку працює клієнт – регіональний або загальний ринок України.

3. Динаміка обсягів продажів клієнта. Розрахунок показника доцільно проводити станом на останню звітну дату. Вага показника складає 0,3 пункти. Оцінку показника проводять за трьома групами. У випадку коли обсяги продажів клієнта за минулий період вищі обсягам попереднього року та спостерігається тенденція зростання частки клієнта на ринку відповідної галузі, то оцінка по

даному показнику буде 100 балів. У випадку якщо обсяги продажів клієнта за минулий період вищі за обсяги попереднього року, однак частка клієнта на ринку відповідної галузі залишається без зміни, то оцінка по даному показнику буде 70 балів.

Таблиця 3.2

Аналіз положення клієнта на ринку основної продукції

Характеристика критеріїв	Оцінка в балах
Клієнт є монополістом на ринку основної продукції, тобто ринкова доля даної продукції клієнта складає більш ніж 50 %	100
Доля ринку основної продукції клієнта складає 30-50 %	80
Доля ринку основної продукції клієнта складає 10-30 %	60
Доля ринку основної продукції клієнта складає 3-10 %	40
Доля ринку основної продукції клієнта складає менше 3 %, або дану долю визначити неможливо	0

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

Якщо ж обсяги продажів клієнта за минулий період нижчі за обсяги продажів попереднього року, а частка клієнта на ринку відповідної галузі залишається без зміни, то оцінка показника буде 0 балів.

4. Залежність клієнта від постачальників основної продукції / послуг. У випадку коли клієнт може диверсифікувати коло постачальників, при цьому є їх широкий вибір, а частка одного постачальника становить не більше 30%, то клієнт по даному показнику отримує 100 балів. Якщо ж клієнт має ряд постачальників на вибір, частка одного постачальника становить не більше 50%, клієнт отримує 70 балів. Якщо ж частка одного постачальника становить більше 50 %, клієнт не отримує балів.

5. Залежність клієнта від покупців основної продукції. Присвоєння балів відбувається аналогічно попередньому показнику, однак вже проводячи аналіз покупців.

Друга група показників, що ми пропонуємо, спрямована на оцінку рейтингу позичальника юридичної особи шляхом аналізу характеристики клієнта. В цьому блоці до основних показників, які слід оцінити можна віднести:

1. Кредитна історія клієнта. Кредитну історію оцінюють за договорами, які були дійсними впродовж останніх 12 місяців. Оцінювати результати аналізу

пропонуємо на основі таблиці 3.3. При цьому враховується документально підтверджена кредитна історія клієнта в усіх кредитних організаціях.

2. Структура фінансових зобов'язань даного клієнта. У випадку, якщо клієнт не має таких зобов'язань, то за всіма критеріями проставляється значення 1. В іншому випадку, структура фінансових зобов'язань клієнта оцінюється як добуток трьох коефіцієнтів.

Таблиця 3.3

Аналіз положення клієнта на ринку основної продукції

Характеристика критеріїв	Оцінка в балах
Клієнт не менше як впродовж 12 місяців має позитивну кредитну історію (тобто банку невідомі випадки невиконання або неналежного виконання (за винятком прострочки не більше 30 календарних днів) клієнтом свої зобов'язань по основній сумі, відсоткам, комісіям та іншим зобов'язанням перед банком або іншими кредиторами).	100
Клієнт має позитивну кредитну історію впродовж останніх 9 місяців	80
Клієнт має позитивну кредитну історію впродовж останніх 6 місяців	60
Клієнт не має кредитної історії, або інші випадки, що не вказані вище	0

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

Перший коефіцієнт, K1, визначається залежно від кредитора клієнта. У випадку, якщо клієнт вже має кредит в визначеному банку, то значення коефіцієнта складатиме «3». Якщо клієнт мав кредити в банку, що відноситься до 1 групи за класифікацією НБУ, то коефіцієнту присвоюємо значення «2». Якщо клієнт мав кредит в інших банках, то коефіцієнт матиме значення «1». В свою чергу, значення коефіцієнтів K2 та K3 залежить від загального обсягу та терміну зобов'язань відповідно (табл. 3.4).

3. Диверсифікація бізнесу клієнта. Оцінка показника відбувається на основі визначення питомої ваги виручки за кожним напрям бізнесу. Під диверсифікацією розглядають одночасний розвиток не пов'язаних між собою видів виробництва, випуску різноманітних видів продукції та послуг, проникнення компанії в нові галузі.

У випадку коли від одного напрямку діяльності клієнт отримує не більше 30 % виручки, показник оцінюється у 100 балів, якщо не більше 60 % – у 70 балів, в іншому випадку – у 0 балів.

Таблиця 3.4

Визначення значень коефіцієнтів K2 та K3

K2	Загальна сума фінансових зобов'язань					Більше 20 млн. дол. США
	До 1 млн. дол. США	від 1 до 3 млн. дол. США	від 3 до 5 млн. дол. США	від 5 до 10 млн. дол. США	від 10 до 20 млн. дол. США	
	1	3	5	7	9	
K3	Середній строк зобов'язань					більше 36 міс.
	До 1 міс.	1-3 міс.	3-6 міс.	6-12 міс.	12-36 міс.	
	1	2	4	6	8	
Визначення результуючого коефіцієнту						
Значення коефіцієнту	Менше ніж 50		50-89	90-159	160-299	300
Оцінка в балах	0		25	50	75	100

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

4. Аудиторська чи управлінська звітність. Якщо в компанії проводиться аудит незалежною аудиторською компанією, це може свідчити, що наявна бухгалтерська та податкова звітність повноцінно відображає фінансовий стан клієнта. Бальну оцінку цього показника пропонуємо проводити на основі таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Оцінка наявності аудиторської чи управлінської звітності

Характеристика критеріїв	Оцінка в балах
Аудит проводився незалежною аудиторською компанією не більше 12 місяців тому. При цьому в банк було надано підтвердження даного факту (наявність звіту про проведено перевірку).	100
Аудиторському звіту підприємства більше 12 місяців	80
Відсутнє підтвердження проведено аудиту. Надана управлінська звітність, яка дає розуміння реальної ефективності бізнесу.	60
Відсутнє підтвердження проведено аудиту, управлінська звітність не надана	0

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

5. Період діяльності клієнта на ринку. Оцінка показника, буде 0 балів, якщо термін діяльності до року, 60 балів – від 1 до 3 років, 80 балів – від 3 до 5 років, та 100 балів – більше 5 років. Загалом, названі показники групи характеристики клієнта дозволяють проаналізувати загальний стан клієнта, особливо дослідити його працездатність.

Наступним групою показників є показники оцінки фінансового стану клієнта. Значення показників цієї групи є ключовими для присвоєння рейтингу.

З цією метою банку необхідно розрахувати інтегральний показник враховуючи вимоги положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями №351 від 30.06.2016 року. Згідно цього положення рейтинг клієнта визначається враховуючи його галузеву приналежність. Для оцінювання цього показника пропонуємо використовувати таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

Визначення бальної оцінки для інтегрованого коефіцієнта

Клас за постановою № 23	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Бальна оцінка за авторським підходом	100	90	80	70	60	50	40	30	10

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

Крім цього інтегрального коефіцієнту на нашу думку доцільно оцінити якість розрахунків клієнта. Цей показник визначається наявністю протермінованої кредиторської чи дебіторської заборгованості. У випадку коли клієнт не має такої заборгованості, або ж вони є мінімальними (не більше 5%), то даний показник можна оцінити в 100 балів. У випадку коли заборгованість є не більше 10 %, то оцінка показника складатиме 80 балів. Якщо протермінована заборгованість складає 10-20 %, то показник оцінюємо в 60 балів. В інших випадках значення буде 0 балів.

Остання група показників, як ми вже зазначали це є показники окупності фінансового проекту клієнта, на який спрямовується фінансування. До показників цієї групи на нашу думку варто включити:

1. Достатність операційного прибутку для обслуговування фінансових зобов'язань (згідно cash-flow). Розраховують показник як вільний залишок операційного прибутку після відрахування процентних платежів за фінансовими зобов'язаннями до прогнозного фінансового навантаження (не враховуючи погашення кредиту). Якщо значення показника більше 1, то буде 100 балів, якщо менше – 0.

2. Кількість грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів (згідно cash-flow). Оцінку достатності коштів проводять на основі

наявних коштів на кінець прогнозованого періоду враховуючи суми додаткового фінансування, які розглядаються як дефіцит грошового потоку. Прогнозований грошовий потік вважається достатнім, якщо різниця між грошовими коштами на кінець періоду та сумою кредитів до погашення буде плюсовою. В такому випадку значення коефіцієнта оцінюється у 100 балів.

3. Бізнес-план розвитку бізнесу позичальника. При цьому, бізнес-план оцінюють враховуючи можливий вплив внутрішніх і зовнішніх факторів в період кредитування. Всі описані прогнози і перспективи мають бути обґрунтованими та враховувати поточні ринкові тенденції. Якщо бізнес-план клієнта відповідає таким вимогам, то клієнт по даному показнику отримує 100 балів. Якщо деякі моменти потребують доопрацювання то показник оцінюємо у 60 балів. Якщо бізнес-план відсутній, то відповідно оцінюємо у 0 балів. За результатами запропонованої методики також пропонуємо розподілити вагові коефіцієнти показників згідно таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Розподіл вагових коефіцієнтів згідно запропонованої методики

Назва Групи	Вага	Назва підгрупи	Вага підгрупи
Аналіз ринкового позиціонування клієнта	0,25	Класифікація галузі клієнта	0,1
		Положення клієнта на ринку основної продукції	0,3
		Оцінка динаміки обсягів продажів клієнта. Динаміка ринкової частки клієнта.	0,3
		Оцінка залежності клієнта від постачальників основної продукції/послуг	0,15
		Оцінка залежності клієнта від покупці основної продукції/послуг	0,15
Характеристика клієнта	0,1	Наявність позитивної кредитної історії	0,3
		Диверсифікація поточних фінансових зобов'язань клієнта	0,15
		Диверсифікація бізнесу клієнта	0,15
		Наявність аудиторської та управлінської звітності	0,3
		Термін діяльності клієнта на ринку	0,1
Фінансовий стан клієнта	0,55	Інтегральний коефіцієнт	0,9
		Оцінка якості розрахунків	0,1
Розрахунок окупності проекту	0,1	Достатність операційного прибутку для обслуговування запитуваних фінансових зобов'язань	0,4
		Кількість грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів	0,4
		Наявність бізнес-плану розвитку бізнесу позичальника, який розкриває всі аспекти прогнозованої діяльності	0,2

*Джерело: розроблено автором за результатами дослідження

За допомогою цієї таблиця розподілу ваг можна перейти від суми балів, присвоєної по кожному критерію, до загальної суми балів за кожною групою, які зважуються на вагу підгрупи, до якої відноситься оцінюваний критерій. Результатом проведених оцінювань буде загальне число від 0 до 100, яке і буде бальним рейтингом клієнта. В свою чергу, таблиця з віднесенням клієнта до певної групи за встановленим рейтингом відображено в додатку М. На нашу думку, проведення активних операцій буде доцільно здійснювати з клієнтом, кредитний рейтинг якого згідно запропонованої методики не буде нижче рівня С3.

Серед основних переваг такої запропонованої методики оцінки кредитного рейтингу позичальника юридичної особи є:

- простота у розрахунках;
- деталізований підхід до аналізу діяльності потенційного позичальника;
- можливість застосування методики у будь-якому програмному комплексі, що використовується банком;
- обґрунтованість прийняття рішення.

Отже, можна підсумувати, що важливим аспектом кредитної діяльності комерційного банку є формування кредитної політики. Проаналізувавши процеси реалізації кредитної діяльності комерційних банків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк», ми дійшли висновку, що тенденції до переважання в структурі кредитного портфеля частки кредитів, наданих юридичним особам, зумовлює зростання залежності банків від кредитного ризику. Тому, важливо вдосконалювати систему оцінки кредитного рейтингу позичальників саме юридичних осіб, як важливого елементу системи функціонування кредитної політики банку. Розроблена нами методика оцінки кредитного рейтингу, має такі суттєві переваги, як простота розрахунків, проведення деталізованого аналізу діяльності потенційного позичальника та отриманих обґрунтованих висновків щодо можливості подальшого кредитування. До складу методики оцінки ми віднесли показники, які відображають ринкове позиціонування клієнта, характеристику діяльності

клієнта на ринку, оцінку фінансового стану та рівень окупності проекту фінансування. Реалізація наведеної методики як інструменту реалізації кредитної політики забезпечить підвищення ефективності досліджених комерційних банків шляхом мінімізації рівня кредитного ризику.

ВИСНОВКИ

Дослідивши теоретичні та практичні аспекти здійснення кредитної діяльності комерційних банків можна підсумувати, що на основі дослідження виокремлено такі ознаки кредитної діяльності банку як ознаки економічного, соціального, правового та комерційного характеру. Особливе значення кредитної діяльності банків України полягає в необхідності комерційного зростання за рахунок зміцнення та підвищення надійності і якості кредитного портфеля. Дослідивши наукові трактування сутності «кредитна діяльність» можна підкреслити її двосторонній процес функціонування та підсумувати, що «кредитна діяльність» комерційного банку – це організована координація процесів, пов'язаних із розробленням механізму формування та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг згідно із загальноприйнятими принципами та правовими нормами для забезпечення ефективності управління кредитними процесами банку. Також визначено, що основними суб'єктами кредитної діяльності банку є безпосередньо банк та його позичальники, а об'єктом виступають кредитні взаємовідносини між банком та його позичальниками та безпосередньо грошові кошти, які надаються в кредит.

В свою чергу, аналізуючи інформаційне забезпечення кредитної діяльності комерційних банків, можна підсумувати, що це забезпечення являє собою систему отримання, аналізу, збереження та подальшого опрацювання відповідного масиву даних, що задовольняють встановлені параметри якісних ознак, їх структуризації та надання певним ланкам кредитного менеджменту для прийняття ефективних управлінських рішень. Інформаційне забезпечення в сфері кредитної діяльності комерційних банків формується з двох основних інформаційних потоків: інформація, яку банки отримують із зовнішніх джерел; інформація, яка систематизується, опрацьовується та аналізується в установі банку. Основними завданнями інформаційного забезпечення кредитної діяльності комерційних банків є: збір достовірних, високоякісних, своєчасних та повних даних, що дозволять проводити оптимізацію кредитного процесу;

впорядкування та раціоналізація інформаційних потоків, які відображають функціонування кредитної діяльності комерційного банку.

При цьому, дослідження механізму здійснення кредитної діяльності комерційних банків продемонстрував, що всі етапи формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку тісно взаємопов'язані між собою та включаються до загального механізму формування та реалізації кредитної діяльності. Механізм формування та реалізації кредитної діяльності комерційного банку включає суб'єкти, об'єкти, етапи, інструменти реалізації, цілі формування та реалізації кредитної діяльності. Визначальними органами формування концепцій кредитної діяльності є кредитний комітет банку, а реалізації – кредитні департаменти та кредитні підрозділи банку. Загальна схема механізму формування та реалізації кредитної діяльності включає чотири основні етапи.

Підсумовуючи структурно-динамічний аналіз кредитних операцій комерційних банків впродовж 2017–2019 років, було перш за все визначено частку кредитів, наданих клієнтам в загальній структурі активів банків. При цьому, аналіз структури активів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» продемонстрував, що кредити надані клієнтам займають вагому частку (більше 50 %), в структурі активів АТ «УкрСибБанк» частка кредитів наданих клієнтам є вже меншою та динаміка свідчить про загальне зменшення обсягів кредитної діяльності банку та зростання обсягів інвестиційної діяльності, а в структурі АТ «Кредобанк» частка кредитів, наданих клієнтам, переважає 50 % та має позитивну динаміку до зростання свідчить про нарощення обсягів здійснення кредитної діяльності банку в загальній структурі.

В процесі оцінки кредитної діяльності комерційних банків також було проаналізовано формування наданих кредитів клієнтам в розрізі надання їх фізичним та юридичним особам. Згідно проведеного аналізу спостерігається позитивна динаміка до збільшення обсягу наданих кредитів юридичним та фізичним особам ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років. В свою чергу, аналіз структури кредитів наданих юридичним та фізичним особам ПАТ «Райффайзен Банк

Аваль» та АТ «УкрСибБанк» продемонстрував суттєве переважання частки кредитів, наданих юридичним особам. В свою чергу, аналіз структури кредитів наданих юридичним та фізичним особам АТ «Кредобанк» за 2017–2019 роки, продемонстрував також переважання частки кредитів, наданих юридичним особам, однак, воно не було таким суттєвим як в ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «УкрСибБанк».

Також було проаналізовано динаміку та структуру наданих кредитів клієнтам за секторами економіки вказаних комерційних банків. Зокрема, аналіз динаміки кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АТ «УкрСибБанк» продемонстрував погіршення динаміки формування кредитів. В свою чергу, аналіз динаміки кредитів, наданих клієнтам, за секторами економіки АТ «Кредобанк» продемонстрував покращення динаміки загального обсягу кредитів, наданих клієнтам. Загалом, можна відмітити, про суттєве покращення динаміки формування кредитів за секторами економіки АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років.

При цьому, аналізуючи структуру позичальників за секторами економіки ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж всього досліджуваного періоду переважають такі групи секторів як торгівля, сільське господарство та харчова промисловість, кредити видані фізичним особам. В свою чергу, аналіз структури позичальників за секторами економіки АТ «УкрСибБанк» продемонстрував переважання та зростання частки кредитів, наданих в секторі торгівлі. При цьому, аналізуючи структуру позичальників за секторами економіки АТ «Кредобанк» впродовж всього досліджуваного періоду переважають такі групи секторів як кредити, надані фізичним особам, кредити на сільське господарство та харчову промисловість, кредити, видані в секторі торгівлі та кредити надані в секторі виробництва.

Крім того, було детально проаналізовано кредитний портфель та кредитні ставки комерційних банків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк». На основі цього можна підсумувати, що всі вказані банки продають широкий спектр кредитних продуктів своїм клієнтам та можуть задовольнити будь-які їх потреби. Крім того, в банках діє широкий вибір

вигідних партнерських програм, зокрема для бізнесу. Важливо також підкреслити, що в сучасних умовах розвитку аграрного сектору України досліджені комерційні банки також пропонують цікаві та вигідні програми кредитування у цій сфері.

Підсумовуючи проведену оцінку дохідності та прибутковості кредитних операцій комерційних банків можна підсумувати, що перш за все було проаналізовано загальну динаміку процентних доходів комерційного банку та процентних доходів за кредитами, наданими клієнтам зокрема. Можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду спостерігається зростання процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк». Такі тенденції були зумовлені перш за все зростанням процентів за кредитами, наданими клієнтам, що оцінюється надзвичайно позитивно та свідчить про розвиток кредитної діяльності банку. Також було проаналізовано структуру формування процентних доходів вказаних банків. Аналізуючи структуру процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» впродовж 2017–2019 років можна відмітити, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають вагому частку. В свою чергу, аналіз структури процентних доходів АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають також вагому частку, однак мають тенденцію до зменшення. Також, аналіз структури процентних доходів АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що процентні доходи за кредитами, наданими клієнтам займають також вагому частку, крім того мають позитивну тенденцію до зростання.

Для ефективної оцінки прибутковості кредитних операцій, було також проаналізовано формування прибутку комерційних банків. Аналізуючи дані прибутку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» можна зазначити, що чистий процентний дохід зменшився у 2018 році, проте у 2019 році зріс. В результаті таких тенденцій сукупний прибуток у 2018 та 2019 роках зріс. В свою чергу, аналіз даних прибутку АТ «УкрСибБанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що чистий процентний дохід зріс, однак сукупний дохід мав

незначне зменшення у 2019 році. Аналіз даних прибутку АТ «Кредобанк» впродовж 2017–2019 років продемонстрував, що чистий процентний дохід та сукупний прибуток суттєво зріс, що оцінюється надзвичайно позитивно.

Аналізуючи дохідність кредитних операцій банків, можна зазначити, що впродовж досліджуваного періоду зростання процентних доходів ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» основним чином відбувалося за рахунок доходів від процентів, за кредитами наданими клієнтам. Загалом такі значення показників свідчать про поступове нарощення дохідності кредитних операцій, та суттєве переважання їх значень порівняно із дохідністю від інших операцій.

Також на основі проведеного дослідження, можна визначити, що для оптимізації кредитної діяльності ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» на основі використання зарубіжного досвіду доцільно буде змінювати свої традиційні загальні підходи щодо кредитування та застосовувати індивідуальні інструменти щодо кожного клієнта, враховуючи при цьому особисті потреби кожного сектора економіки та можливі шляхи погашення для кожного позичальника. В такому плані комерційним банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які враховують особливості кожного позичальника індивідуально, та залежать від оцінки репутації позичальника, його доходів, потреби відповідних кредитних ресурсів та особливостей сфери його діяльності. Загалом, аналізуючи зарубіжний досвід оптимізації кредитної діяльності банків, можна виділити такі основні методи, які можуть бути ефективними для використання в вказаних комерційних банках:

- реструктуризація простроченої заборгованості (продовження строків погашення позичок, зменшення відсоткових ставок, скорочення основної суми кредиту, викуп проблемних кредитів тощо);
- використання спеціальних методик кредитного рейтингу, які складаються із сукупності оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника;
- ефективне залучення та використання інформації з кредитних бюро;

- створення спеціальних підрозділів на рівні комерційного банку, діяльність яких спрямовується на оцінку, моніторинг та управління проблемними кредитами;
- акцентування уваги на обґрунтованому фінансовому аналізі позичальника замість встановлення високих вимог забезпечення;
- встановлення групового поручительства.

Також, можна підкреслити, що в сучасній ситуації оптимізації кредитного портфеля ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк» в напрямі мінімізації рівня кредитних ризиків визначається тим, що на практиці застосовують часткові методи його мінімізації. Це зумовлює не врахування деяких факторів, що так чи інакше впливають на рівень ризикованості та якість кредитного портфеля. Внаслідок цього, комерційні банки мають фінансові збитки, втрачають ліквідність тощо. З цією метою, комерційним банківським установам доцільно розробляти та впроваджувати чітку політику здійснення оцінки та мінімізації кредитного ризику, яка дозволила б максимально можливо враховувати фактори впливу на ступінь кредитного ризику.

Крім того, можна підсумувати, що важливим аспектом кредитної діяльності комерційного банку є формування кредитної політики. Проаналізувавши процеси реалізації кредитної діяльності комерційних банків ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСибБанк» та АТ «Кредобанк», ми дійшли висновку, що тенденції до переважання в структурі кредитного портфеля частки кредитів, наданих юридичним особам, зумовлює зростання залежності банку від кредитного ризику. Тому, важливо вдосконалювати систему оцінки кредитного рейтингу позичальників саме юридичних осіб, як важливого елементу системи функціонування кредитної політики банку. Розроблена нами методика оцінки кредитного рейтингу, має такі суттєві переваги, як простота розрахунків, проведення деталізованого аналізу діяльності потенційного позичальника та отримання обґрунтованих висновків щодо можливості подальшого кредитування. До складу методики оцінки ми віднесли показники, які відображають ринкове позиціонування клієнта, характеристики діяльності клієнта на ринку, оцінку фінансового стану та рівень окупності проекту

фінансування. Реалізація наведеної методики як інструменту реалізації кредитної політики забезпечить підвищення ефективності досліджених комерційних банків шляхом мінімізації рівня кредитного ризику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова І. А. Оцінка кредитної діяльності банку. *Фінанси України*. Київ, 2013. № 8. С. 103–108.
2. Аврамчук Л. А. Ризик-менеджмент як метод управління кредитним портфелем банку. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/3.pdf>
3. Антіпова Н. А. Вдосконалення ефективності кредитної політики банку як однієї з передумов конкурентоспроможності економіки. URL: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/stati/Antipova.pdf.
4. Арбузов С.Г., Колобов Ю.В., Міщенко В.І. Банківська енциклопедія Київ, 2016. 504 с.
5. Асоціація українських банків. URL: [www. aub.com.ua](http://www.aub.com.ua).
6. Белова І. В. Організація контролю в банку: навчальний посібник. Суми, 2014. 302 с.
7. Бутинець Ф. Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: монографія. Житомир, 2012. 324 с.
8. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посібник. Київ, 2014. 320 с.
9. Верхуша Н.П. Концептуальні основи управління кредитним ризиком банку на основі системного і процесного підходу. *Актуальні проблеми економіки*. № 4 (130). Київ, 2016. С. 11-21.
10. Вовк В. Я., Хмеленко, О. В. Кредитування і контроль : навч. посіб. Київ, 2013. 463 с.
11. Вовчак О. Д., Пірог В.В. Підвищення ефективності управління кредитними ризиками банків на основі використання сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальників. *Бізнесінформ*. Київ, 2013. № 2. С. 7-10.
12. Вовчак О. Д., Руцишин Н.М. Кредит і банківська справа. Київ, 2014. 564 с.
13. Волохов В.І. Ефективність кредитної діяльності банку: автореф. дис. канд. економ, наук: Київ, 2013. 19 с.

14. Гальперіна Д. О. Порівняльний аналіз банківської системи України та деяких країн світу. Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень : матер. конф. Одеса, 2014. С. 98 – 102.
15. Герасимович А. М., Кривов'яз Т.В., Мазур О.А. Облік та аудит у комерційних банках. Львів, 2014. 512с.
16. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник. Київ, 2015. 599 с.
17. Глущенко С.В. Кредитний ринок: інститути та інструменти: навч. посіб. Київ, 2017. 153 с.
18. Гончар В. Тенденції на ринку роздрібного кредитування URL: http://smi.liga.net/articles/2012-04-13/5043314-tendents_na_rinku_rozdr_bnogo_kr_edituvannya.htm#.
19. Грищенко Т. В., Падалко О. А. Проблеми формування та реалізації кредитної політики комерційних банків. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. Київ, 2015. № 79. С. 12-15.
20. Гурова О. В Менеджмент банківського контролю за ризиками. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. Київ, 2013. №1. С.85-92.
21. Гуцал І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. Наук. Київ, 2014. 31 с.
22. Д'яконова І. І. Удосконалення банківських операцій і попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України: монографія. Суми, 2012. 88 с.
23. Даниленко А. Тенденції та наслідки активізації споживчого кредитування в Україні. *Вісник НБУ*. Київ, 2012. № 5. С. 36-39.
24. Денисенко М.П., Кабанов В.Г., Худолій Л.М. Грошово-кредитна діяльність банків: навч. посіб. Київ, 2014. 339 с.
25. Денежко К.А. Поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України. *Управління розвитком, №17*. Київ, 2015. С. 8-11.

26. Дмитренко М.Г., Потлатюк В.С. Кредитування і контроль: навч.-метод. посіб. (у схемах і коментарях). Київ, 2013. 296 с.
27. Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. Операції комерційних банків: навчальний посібник. Суми, 2013. 523 с.
28. Живко З.Б. Банківська діяльність: навч. посіб. Київ, 2016. 248 с.
29. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Київ, 2008. 587 с.
30. Інформаційний портал Реальна економіка: Рейтинг кредитної активності банків. URL: <http://www.real-economy.com.ua/publication/ratings/777.html>
31. Інформаційно - аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. Розвиток банківського сектора. URL: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/032.htm
32. Карбівничий І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4550/1/MBK_2006_55.pdf.
33. Квасницька Р.С. Управління кредитними ризиками в банківській системі. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2015. № 6. С. 245-249.
34. Кльоба Л.Г. Ризик-менеджмент комерційного банку. *Науковий вісник НЛТУ України*. Львів, 2013. Вип. 18.9. С. 32-37.
35. Коваленко В.В. Кредитний менеджмент в системній організації ефективної кредитної діяльності банків. *Економічний форум*. Київ, 2017. № 4. С. 214-222.
36. Козьменко С. М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку. Суми, 2013. 734 с.
37. Колотуха С.М., Власюк С.А. Гроші та кредит: навч. посіб. Київ, 2018. 495 с.
38. Криклій О. А., Маслак Н. Г. Управління кредитним ризиком банку : монографія. Суми, 20013. 86 с.

39. Криклій О. А., Мірошніченко О.В. Формування кредитної політики банку. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2012_3/12_3_37.pdf.
40. Кузнєцова Л.В. Кредитний менеджмент: навч. підручник. Одеса, 2013. 332 с.
41. Лагутін В. Д. Кредитування : Теорія і практика : навч. посіб. Київ, 2014. 215 с.
42. Латунова К.Б. Теоретико-методологічні засади побудови ефективної системи стратегічного управління кредитним ризиком банку. *Ефективна економіка*. Київ, 2015. № 12. С. 45-50.
43. Лисенок О.В. Організація системи кредитного ризик-менеджменту в банку. *Формування ринкової економіки*. Київ, 2014. № 25. С. 352-359.
44. Луціва Б.Л. Банківський потенціал економіки України: моногр. Тернопіль, 2017. 448 с.
45. Любар О. О. Кредитна політика банків: види та моделі. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. Київ, 2015. № 3 (9). С. 183-195
46. Макаренко Ю.П., Бобиль В.В. Управління фінансовими ризиками банків: монографія. Дніпропетровськ, 2017. 266 с.
47. Марцин В. С. Методологічні засади формування фінансово-кредитної політики банку в період виходу з кризи. *Економіка розвитку*. Київ, 2016. № 1(53). С. 12-16
48. Маслова А.Ю. Системний підхід до визначення особливостей кредитної діяльності банків у сучасних умовах економічного розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. Київ, 2016. № 1(10). 201 с.
49. Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренева О.Г. Банківські операції: підручник. Київ, 20015. 796 с.
50. Остафіль О., Рубаха М. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком банку. *Формування ринкової економіки в Україні*. Київ, 20013. № 19. С. 387–396.

51. Офіційна сторінка АТ «Кредобанк». URL: <https://kredobank.com.ua/>
52. Офіційна сторінка АТ «УкрСибБанк». URL: <https://my.ukrsibbank.com/ua/personal/>
53. Офіційна сторінка Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua
54. Офіційна сторінка ПАТ «Райффайзен Банк Аваль». URL: <https://www.aval.ua/>
55. Переднянкін М.А. Застосування ризик-менеджменту в кредитній діяльності банку. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/>
56. Пернарівський О., Венерова Н. Стратегія управління ризиками банківського споживчого кредитування. *Вісник НБУ*. Київ, 2014. № 5. С.40-43.
57. Погорєлова Т.О., Ляшенко Г.П. Особливості функціонування системи ризик-менеджменту в комерційних банках України. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Київ, 2013. № 67. С. 190–196.
58. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. Київ, 2014. 468 с.
59. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000 № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
60. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: постанова Правління НБУ від 24.10.2011 № 373. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11#Text>
61. Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України: постанова Правління НБУ від 06.09.2007 № 324. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0324500-07#Text>
62. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: постанова Правління Національного банку України №361 від 02.08.2004. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0361500-04>. –
63. Реверчук С.К. Гроші та кредит: підручник. Київ, 2016. 382 с.
64. Рейтинг банків. URL: http://bankua.com/statistics/loan_portfolio/.

65. Сідак О.В. Кредитний ризик та формування резервів під кредитні операції банку в умовах фінансової кризи. *Міжнародний збірник наукових праць*. Київ, 2013. № 1. С. 259-262.
66. Смовженко Т. С., Коцовська Р. Р., Крупський В. М., Хім'як В. С. Кредитування і контроль: навч. посібник. Львів, 2014. 135 с.
67. Сова О.Ю. Напрями вдосконалення управління кредитними ризиками комерційних банків. *Чернігівський науковий часопис*. Чернігів, 2015. № 1. С. 120-126.
68. Степанова М.О. Управління кредитними ризиками банку. URL: <http://www.rusnauka.com/>
69. Терещенко О. Оцінка кредитних ризиків: відповідність новацій НБУ міжнародній практиці. *Вісник НБУ*. Київ, 2013. № 9. С. 4-8.
70. Тисячна Ю.С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку. *Проблеми економіки*. Київ, 2018. № 1. С. 278-283.
71. Харченко А.М. Економічна природа кредитного ризику як ключового ризику банківського кредитування. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка»*. Острог, 2014. № 26. С. 89-94.
72. Чемерис В. О., Башкіров, О. В. Побудова системи внутрішнього контролю центрального банку на основі аналізу ризиків. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3652/1/piprbsu_08.pdf.
73. Шира Н.О., Кукса І.М. Удосконалення механізму управління кредитним ризиком. *«Молодий вчений»*. Київ, 2017. № 4. С. 135-138.
74. Шульга Н. Організаційне забезпечення ризик-менеджменту в банках України. *Вісник КНТЕУ*. Київ, 2015. № 1. С. 44-46.