

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ .....</b>	<b>8</b>
<b>1.1. Кредитна політика банку: сутність та види .....</b>	<b>8</b>
<b>1.2. Організаційне та інформаційне забезпечення формування та реалізації кредитної політики банку .....</b>	<b>18</b>
<b>1.3. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку.....</b>	<b>25</b>
<b>ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1 .....</b>	<b>34</b>
<b>РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ У ПАТ “УКРАЇНСЬКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ” ...</b>	<b>35</b>
<b>2.1. Загальна характеристика діяльності ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” .....</b>	<b>35</b>
<b>2.2. Аналіз кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” .....</b>	<b>42</b>
<b>2.3. Механізм формування кредитної політики у ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” .....</b>	<b>49</b>
<b>ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2 .....</b>	<b>57</b>
<b>РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ТА ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ .....</b>	<b>59</b>
<b>3.1. Розробка адаптивної концепції формування кредитної політики в банку .....</b>	<b>59</b>
<b>3.2. Удосконалення методики визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики .....</b>	<b>66</b>
<b>ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3 .....</b>	<b>82</b>
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>84</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>88</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>94</b>

## ВСТУП

Банківські системи багатьох країн світу протягом 2013-2016 років функціонували у досить складних умовах. Негативний вплив валютного та погіршенню кредитного ризиків сприяв ефективності діяльності банків зменшенню прибутковості активів та капіталу, істотному погіршенню якості кредитних портфелів банків, ключовою причиною якого стало зниження платоспроможності позичальників, до якого банки не були готові та не змогли ефективно відреагувати на зміни.

Таким чином, формування системи заходів боротьби із кредитним ризиком в банку та їх дотримання потребують подальшого дослідження та вдосконалення. Для стабільного функціонування банку необхідно створити ефективну систему заходів для забезпечення процесу кредитування. Це обумовлює важливість удосконалення організаційно-методичних підходів, необхідних для формування та реалізації кредитної політики в банку.

Дослідженням питань щодо механізму формування і реалізації кредитної політики займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Я.Я. Благодир, Ю.П. Бичко, А.В. Бричкіної, І.В. Меркулова, Л.О. Гаряги, В.В. Галастюка, А.О. Єпіфанова, О.А. Криклій, О.П. Ковальова, О.І. Лаврушина, Р. Р. Коцовська, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостки, Л.Я. Слободи тощо.

Метою дипломної роботи є дослідження ключових елементів процесу формування та реалізації кредитної політики банку та їх удосконалення.

Відповідно до поставленої мети були визначені наступні задачі:

- дослідити сутність кредитної політики банку та визначити її головні характеристики;
- визначити основні види та елементи кредитної політики та надати їм характеристику;
- проаналізувати функції кредитної політики;
- визначити перелік факторів, що здійснюють вплив на процес формування та реалізації кредитної політики;

- провести аналіз організаційного та інформаційного забезпечення формування та реалізації кредитної політики;
- охарактеризувати діяльності ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”;
- проаналізувати процес формування та реалізації кредитної політики в ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”;
- удосконалити систему формування та реалізації кредитної політики.

Об’єктом дослідження виступають економічні відносини, що характерні для процесу формування та реалізації кредитної політики банку. В свою чергу, предметом дослідження виступають теоретичні та методологічні основи формування та впровадження ефективного механізму кредитної політики.

У процесі написання роботи використовувалися наступні методи досліджень: структурно-логічний аналіз – при побудові логіки та структури даної роботи; порівняння (при зіставленні різних методик класифікації кредитної політики); методи аналізу та синтезу (при обґрунтуванні сутності кредитної політики банку); методи графічного зображення даних (при відображенні результатів дослідження економічного стану банку; методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції).

Теоретико-інформаційну базу дослідження становлять нормативні та законодавчі акти, які регулюють діяльність банків, монографічні роботи і статті вітчизняних і зарубіжних економістів у фахових економічних виданнях, матеріали науково-практичних конференцій та семінарів з питань формування та реалізації кредитної політики, внутрішні положення банку, статистичні матеріали отримані з офіційного сайту НБУ, річні звіти банків, дані Державного комітету статистики тощо.

# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

## 1.1. Кредитна політика банку: сутність та види

Діяльність банків завжди пов'язана із ризиками, виникнення яких супроводжується втратами банку, переважно фінансового характеру. Найбільш небезпечним ризиком для банку прийнято вважати кредитний, що створює передумови для побудови ефективного механізму мінімізації та протидії даному виду ризику. Підґрунтям для мінімізації кредитного ризику вважається розробка нормативних актів, внутрішніх положень, що регламентують діяльність банку на кредитному ринку. Одним з ключових документів є кредитна політика банку, що необхідна для ефективного функціонування банку.

Розглядаючи механізм формування та реалізації кредитної політики, перш за все, необхідно дослідити сутність даного поняття.

Розглядаючи підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до визначення сутності поняття, кредитна політика банку, варто відзначити різнонаправленість підходів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

### Трактування поняття "кредитна політика банку"

Автор	Визначення
Владичин У.В.	стратегія і тактика банку щодо спрямування коштів на кредитування клієнтів банку на основі принципів кредитування. Є системою засобів банку в сфері кредитування клієнтів та конкретних механізмів здійснення кредитних операцій для реалізації загальної стратегії банку
Вовк В.Я.	визначає основні напрями кредитного процесу, пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку – стратегія кредитної діяльності банку, і передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, що використовуються в процесі реалізації кредитних угод – тактика банку щодо організації процесу кредитування
Вовчак О.Д.	стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поверненості, строковості, цільового використання, забезпеченості, платності
Гуцал І.С.	є складовою частиною загальної політики банку, спрямованої на досягнення його стратегічних цілей: дотримання фінансової стійкості, надійності, ліквідності та платоспроможності банку; реалізується через кредитний механізм і пов'язана із раціональною організацією кредитних відносин, їх управлінням та регулюванням для досягнення конкретних цілей окремого банку

Автор	Визначення
Дзюблюк О.В.	сукупність заходів та дій щодо формування складу кредитного портфеля і контролю над ним як єдиним цілим, а також встановлення стандартів для прийняття конкретних рішень
Карбівничий І.В.	сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень у сфері кредитної діяльності банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та ефективного впливу на економіку країни
Коцовська Р.Р.	комплекс рішень, ухвалених правлінням банку, у яких зафіксовані умови, параметри надання кредитів, організація кредитного процесу
Новосельцева М.М.	стратегія в області кредитування, що визначає загальні принципи, правила, підходи й стандарти для всіх учасників кредитного процесу, що пов'язані з місією банку й спрямовані на досягнення стратегічних цілей його діяльності
Панова Г.С.	стратегія й тактика по залученню ресурсів на поворотній основі й інвестування їх у частині кредитування клієнтів банку, а в прикладному – детальний план, програма дій щодо кредитування
Русіна Ю.О.	структурно-функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (цілей, завдань, принципів, технологій, організацій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку

Аналіз існуючих підходів до визначення сутності досліджуваного поняття дозволяє виокремити два концептуальних підходи (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Підходи до розуміння сутності кредитної політики

Розглядаючи макроекономічний рівень, варто зазначити, що кредитна політика, у широкому розумінні, – складова банківської політики, що визначає цілі діяльності на кредитному ринку та стратегії їх досягнення.

А.Г. Загородній у своєму фінансовому словнику пояснює, що «... кредитна політика банку виступає складовою економічної політики держави та передбачає систему заходів, спрямованих на провадження діяльності з кредитування народного господарства, населення для вирішення соціально-економічних проблем, задач, зміцнення грошового обороту країни» [31]. Дане твердження підтверджує, що кредитна політика може виступати явищем макроекономічного характеру, що, в свою чергу, обов'язково передбачає створення науково-обґрунтованої концепції кредитних відносин, планування та реалізацію кредитних заходів. Формування даної концепції тісно пов'язано зі сферою кредитних відносин, метою розподілу і перерозподілу грошових коштів розробкою принципів кредитування, визначенням оптимального співвідношення економічних та організаційних методів.

Варто зазначити, що використання даного підходу при визначенні сутності кредитної політики можливе лише при дослідженні банківської системи в цілому, що унеможливорює аналіз кредитної політики окремого банку.

Представниками мікроекономічного підходу можна вважати: Меркулова І.В. [46], Лагутін В.Д. [40], Гуцал І.С. [24], Антіпова Н.А. [2], Смовженко Т.С. [70], Васюренко О.В. [9] та інші. В межах теми нашого дослідження розгляд мікроекономічного підходу є більш релевантним, що пов'язано із безпосередньою направленістю на діяльність банку.

В рамках даного підходу, на нашу думку, варто виділити три напрямки, які характеризують поняття «кредитна політика банку». Коротка характеристика даних напрямів представлена на рисунку 1.1.

Таким чином, на нашу думку, під терміном «кредитна політика банку» варто розуміти структурно функціональну цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, принципів, цілей, технологій), взаємодія яких

дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку.

Основою створення кредитної політики банку виступають її цілі та завдання. Формуючи кредитну політику слід підкреслити, що її цілі тісно пов'язані із стратегічними цілями банку та ототожнюються з цілями його банківської політики.

Розглядаючи мету кредитної політики, варто зазначити, що єдиної думки вчені не досягають.

Так, Н.І. Антипова визначає її як «... досягнення комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля банку» [2].

В свою чергу, доволі широко розуміє мету формування кредитної політики М.М. Новосельцева, яка зазначає, «... кредитна політика розробляється для допущення тільки такого характеру ризику, що дозволяє забезпечувати високу якість активів, постійний необхідний рівень прибутковості; створення високопрофесійного кадрового складу, що забезпечують високу якість кредитного портфеля банку; кредитування економічно перспективних, рентабельних проектів, що відповідають стратегічним цілям банку; сприяння створенню довгострокових відносин з клієнтами, які приносять дохід; уникнення використання висококонкурентних, але невиправданих методів кредитування» [48].

Т.С. Павленко у своїй дисертації зазначає, що метою кредитної політики є «... забезпечення ліквідності, формування якісного кредитного портфеля, ефективне розміщення ресурсів і отримання прибутку» [50].

На думку Г.С. Панової, розробка кредитної політики необхідна для «... створення умов для ефективного розміщення залучених коштів, забезпечення стабільного зростання прибутку банку (в процесі зростання доходів від кредитних операцій і зниження витрат за депозитними операціями, а також витрат на обслуговування кредитів низької якості) [51].

І.В. Пещанська виділяє лише дві причини формування кредитної політики: підвищення прибутковості кредитних операцій, мінімізація кредитних ризиків [52].

Т.В. Родичева вважає, що основною метою кредитної політики є «... високодохідне розміщення пасивів (зокрема залучених вкладів і депозитів) банку в кредитні продукти за одночасного підтримання певного рівня якості кредитного портфеля банку» [67].

Проаналізувавши різні підходи вчених щодо питання необхідності формування кредитної політики, можна прийти до висновку, що метою формування кредитної політики є мінімізація основних ризиків (непрямий валютний, процентний, операційний ризик і ризик ліквідності) у ході ефективного розміщення кредитних ресурсів для максимізації доходу від кредитних операцій в умовах активного розвитку банку за пріоритетними напрямками.

Поставлена мета формування кредитної політики передбачає вирішення ряду завдань, таких як:

- забезпечення високої якості кредитного портфелю, тобто залучення до нього таких кредитів, які забезпечать прийнятний процентний прибуток навіть за негативних тенденцій макроекономічних умов;

- забезпечення прибутковості кредитного портфеля. Вартість кредиту повинна знаходитись на прогнозному рівні індивідуального кредитного ризику, а дохідність кредитного портфеля відповідати плановому рівню;

- забезпечення сталого збільшення кредитного портфеля.

При розробці та реалізації кредитної політики банку повинен виконуватись ряд принципів, проте, неоднозначними є думки науковців щодо їх складу. Основні погляди вчених щодо принципів кредитної політики визначені в таблиці 1.2.

Принципи кредитної політики окремого банку залежать від поставлених цілей, як стратегічних так і конкретно цілей формування кредитної політики.



## Принципи кредитної політики [48, 50, 63]

Автор	Принципи
Т.С. Павленко	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наукова обґрунтованість</li> <li>- оптимальність</li> <li>- ефективність</li> <li>- єдність нерозривного зв'язку елементів кредитної політики</li> </ul>
М.М. Новосельцева	<ul style="list-style-type: none"> <li>- переважання комерційного підходу над фінансовим;</li> <li>- прагнення до збалансованого ризику;</li> <li>- використання різних способів рефінансування кредитів;</li> <li>- побудова організаційної структури, адекватної масштабам і рівню ризику кредитних операцій банку;</li> <li>- внесення змін у кредитну політику на основі аналізу негативних результатів діяльності кредитних підрозділів;</li> <li>- розуміння угоди всіма учасниками</li> </ul>
А. П. Питьєва	<ul style="list-style-type: none"> <li>- системності;</li> <li>- адаптивності;</li> <li>- оперативності</li> </ul>

На нашу думку, існуючі принципи кредитної політики банку варто поділити на загальні і специфічні. На рисунку 1.2 відображені принципи, що були віднесені нами до складу даних груп.

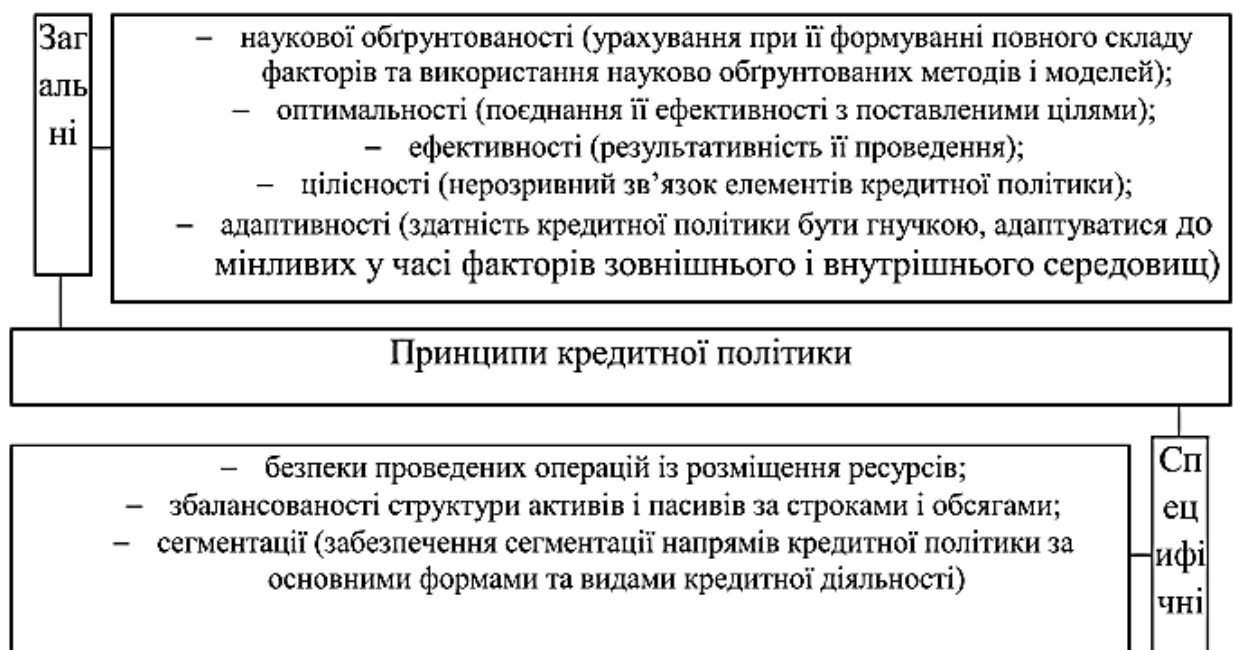


Рис. 1.2. Принципи формування кредитної політики

Важливим етапом дослідження сутності кредитної політики є виявлення її основних видів. Найчастіше кредитна політика банку розрізняється за наступними типами: обережна (консервативна), помірна чи агресивна (ризикова). Особливості цих типів зведено в таблицю 1.3.

## Особливості різних типів кредитної політики банку [8, 9]

Тип кредитної політики банку	Пріоритети	Ознаки і специфіка реалізації
Обережна (консервативна)	Пріоритет – надавати перевагу жорсткому контролю за рівнем кредитного ризику. Така політика характерна для новоствореного банку, або банку, який вже має суттєві проблеми з якістю кредитного портфеля	Превалюють короткострокові кредити, ґрунтовна оцінка кредитоспроможності позичальника та суттєвий перелік умов для надання кредиту; високі відсоткові ставки за кредитами, жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості. Питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів банку не більше 30%, банк забезпечує свою прибутковість за рахунок менш ризикованих активних операцій.
Поміркована	Пріоритет підтримання середнього рівня ризику, який утримувати фінансову стабільність банку в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Така політика властива надійним банкам з достатнім досвідом роботи в сфері кредитування.	Превалюють типові (стандартні) умови кредитування, має місце пролонгація та реструктуризації кредитної заборгованості. Питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів становить 30-50%.
Агресивна (ризикова)	Пріоритет-максимізація доходів від кредитної діяльності та розширення її обсягів, незважаючи на високий рівень кредитного ризику	Превалюють кредити більш ризиковим категоріям позичальникам, охоплюється максимально можлива кількість клієнтів, мають місце довгострокові кредити, невисокі відсоткові ставки, має місце пролонгація боргу. Питома вага кредитів більше, ніж 50% загального обсягу робочих активів

Так, прийнято виділяти такі три типи кредитної політики банку:

- обережна (мінімізація кредитних ризиків; скорочення числа позичальників, пролонгація кредиту передбачена лише для надійних клієнтів; збільшення вартості кредиту, скорочення строків; жорстка система оцінки кредитоспроможності позичальника);
- поміркований (середній рівень кредитного ризику; використання загальноприйнятих правил та методів банківської практики; орієнтація на максимізацію фінансової стабільності банку; усереднені умови здійснення кредитної політики);
- агресивний (максимізація прибутку; стрімке розширення обсягів кредитної діяльності; зневажання високим рівнем ризику; часта пролонгація кредитної заборгованості; значні суми позик).

Класифікація кредитної політики банку передбачає виділення окремих її видів за різними ознаками. Найбільш повну класифікацію кредитної політики було надано Любар О.О. (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Критеріальна класифікація кредитної політики банку за Любар О.О.

[42]

Функціональне призначення кредитної політики не може бути переоцінене. Їй характерні як загальні, так і специфічні функції [6, 9]. Виходячи з проведеного дослідження, загальними функціями кредитної політики банку слід вважати наступні:

- комерційна (отримання прибутку банком);
- стимулююча (забезпечення потреб грошового обороту кредитними ресурсами);

- контролююча (оцінка та мінімізація кредитних ризиків).

В свою чергу специфічними функціями кредитної політики є:

- створення сукупності цілей управління кредитною діяльністю;
- забезпечення узгодженості інтересів різних груп зацікавлених осіб банку (кредиторів та позичальників у першу чергу);
- оптимізація кредитного портфелю банку.

Розробка кредитної політики передбачає врахування значної кількості факторів, що впливають на діяльність банку в цілому та на кредитну діяльність, зокрема.

Серед науковців, що досліджують питання формування ефективної кредитної політики банку існують розбіжності щодо трактування факторів, які здійснюють на неї безпосередній вплив. Так, Савицька Г.В. виділяє фактори, що представлені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4.

Фактори, що визначають кредитну політику банку за Савицькою Г.В. [68]

Ознака	Фактори
за ступенем впливу на результат	– основні; – другорядні.
за об'єктом дослідження	– внутрішні; – зовнішні.
за залежністю від об'єкта дослідження	– об'єктивні; – суб'єктивні; – змішані.
за ступенем поширеності	– загальні; – приватні; – специфічні.
за часом дії	– постійні; – змінні.
за характером дії	– екстенсивні; – інтенсивні.
за складом	– прості; – складні.
за можливістю виміру	– вимірювані; – не вимірювані.

Ми вважаємо, що даний перелік та поділ факторів є доволі загальним, що не характеризує всю специфіку кредитної політики банків. Використання даного переліку факторів можливе лише якості бази в для побудови повноцінної системи факторів.

З позицій управління банком Козьменко С.М. виділяє дві великі групи факторів, що здійснюють вплив на процес створення та реалізації кредитної політики банку:

- макроекономічні (вплив розповсюджується на всі без виключення банки; банк не може вплинути на їх зміну);
- мікроекономічні (фактори, що залежать від самого банку і піддаються впливу з боку його менеджменту) [34, С. 128].

Отже, на нашу думку, всі фактори необхідно поділити, залежно від характеру впливу на банк, на зовнішні та внутрішні. На рисунку 1.4 представлені фактори, що впливають на процес формування кредитної політики банку.

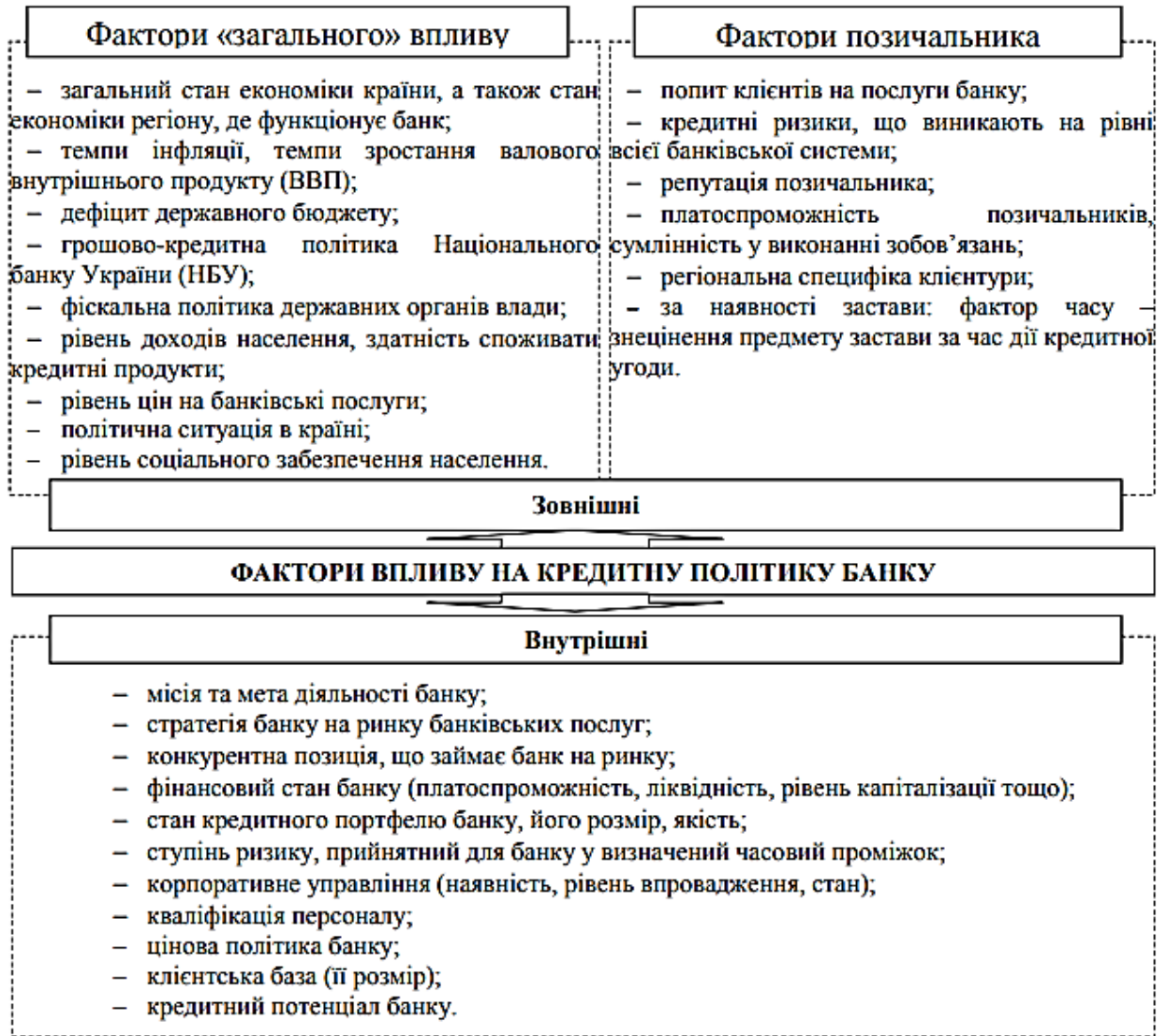


Рис. 1.4. Фактори, що здійснюють вплив на кредитну політику банку

Розподіл факторів на зовнішні та внутрішні обумовлений різним рівнем впливу на організацію кредитної політики банку.

Розглядаючи фактори зовнішнього впливу, варто зазначити, що в їх межах було виокремлено дві групи: некеровані та частково керовані фактори. До складу першої підгрупи факторів зовнішнього впливу було віднесено всі ті, що впливають на кредитну політику банків з боку державних органів влади, органів регулювання та нагляду тощо, а саме:

Значний вплив некерованих факторів відчувається під час кризових явищ в економіці та фінансовій сфері. Очевидним є факт дестабілізації банківської системи за рахунок інфляційних процесів, бюджетного дефіциту, неплатежів з боку позичальників тощо.

До групи частково керованих факторів зовнішнього впливу нами було віднесено ті, що пов'язані з діяльністю позичальників, забезпеченням за кредитом, та на які банк може здійснити частковий вплив.

Внутрішні фактори безпосередньо пов'язані із специфікою діяльності банку: персоналом, його конкурентоспроможністю, внутрішнім потенціалом, фінансовою стійкістю та надійністю, тобто дані чинники створюються самим банком під час ведення його діяльності.

Таким чином, кредитна політика виступає одним із найважливіших інструментів запобігання ризикам, з якими стикається банк. Так, досліджуючи сутність поняття «кредитна політика банку», ми дійшли висновку, що це структурно функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, цілей, принципів, технологій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку. Нами сформовані принципи та завдання, що ставить перед собою банк при розробці ефективної кредитної політики. Визначена система факторів, що здійснює реалізацію вплив на формування та кредитної політики, є об'єктивною передумовою для проведення подальшого її аналізу.

## **1.2. Організаційне та інформаційне забезпечення формування та реалізації кредитної політики банку**

Важливим елементом дослідження сутності кредитної політики банку є відноситься визначення складових підсистем забезпечення, до яких організаційне, інформаційне та нормативне забезпечення процесу формування і реалізації кредитної політики.

Під організацією формування кредитної політики банку прийнято розуміти сукупність прийомів та методів раціонального поєднання елементів керуючої підсистеми (суб'єктів управління) із внутрішніми факторами що впливають на формування кредитної політики в часі та просторі. В даному тлумаченні організація формування кредитної політики банку повинна забезпечити створення найбільш сприятливих умов для досягнення цілей кредитної політики банку у певний проміжок часу.

Як і будь-який елемент менеджменту, управління формуванням та реалізацією кредитної політики представлені на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях і тісно взаємодіють із об'єктом кредитної політики – кредитом.

Організація формування кредитної політики представлена на рисунку 1.5.

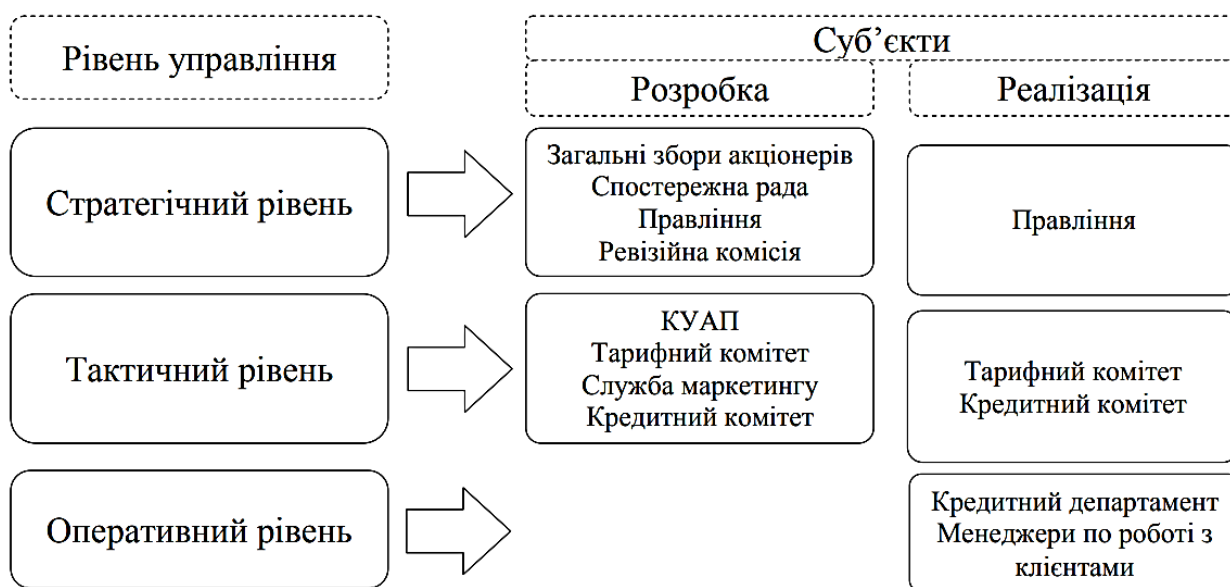


Рис. 1.5. Організаційне забезпечення процесу формування кредитної політики банку [37]

Формування кредитної політики банку починається на стратегічному рівні спостережною радою банку в межах її функцій і відповідальності перед власниками банку, вкладниками / контрагентами та органами банківського нагляду.

Законодавчо визначено, що вищим органом управління банку є загальні збори акціонерів які визначають ключові напрями діяльності банку, стратегію банку, затверджують річні звіти, вносять зміни та доповнення до статуту банку. Спостережна рада банку представляє інтереси учасників між засіданнями зборів учасників та здійснює поточний контроль за діяльністю правління банку.

Вищим виконавчим органом, що забезпечує реалізацію кредитної політики банку на стратегічному рівні, виступає правління банку – в межах своїх повноважень і відповідальності перед спостережною радою банку, вкладниками і контрагентами та органами банківського нагляду.

Частину функцій правління банку для забезпечення ухвалення необхідних управлінських рішень, та контролю за їх виконанням у банках передають спеціально створеним колегіальним органам. Відповідно до вимог чинного законодавства України банки зобов'язані створювати кредитний комітет як ключовий своєю спеціалізований орган щодо ефективного управління кредитною діяльністю. Структура кредитних комітетів окремого банку визначається індивідуально та залежить від специфіки його діяльності, його регіональної структури та системи делегування повноважень [37].

На тактичному рівні в процесі формування кредитної політики беруть участь працівники підрозділу ризик менеджменту та інших структурних підрозділів банку, що є учасниками процесу кредитування.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю банку здійснює ревізійна комісія, тобто вона контролює ресурсний потенціал банку при виборі та реалізації кредитної політики.

Комітет з управління активами і пасивами (КУАП) здійснює контроль за структурою активів та пасивів: визначає відповідність строків активів та зобов'язань, оцінює рівень їх диверсифікації, аналізує виконання основних показників структури балансу. КУАП досліджує основні показники діяльності банку та здійснює ринкові прогнози, що впливає на процес формування та реалізації кредитної політики.



Ще одним комітетом банку, що може брати участь у формуванні кредитної політики є тарифний комітет, який аналізує собівартість послуг та відповідальним ринкову конкурентоспроможність діючих тарифів, є за політику банку щодо операційних доходів.

Служба маркетингу розробляє маркетинговий комплекс з метою виведення свого продукту, послуги та забезпечення їм конкурентних переваг за рахунок ефективного позиціонування на ринку.

На оперативному рівні відбувається лише процес реалізації кредитної політики. Організаційне забезпечення кредитної політики на даному рівні відрізняється залежно від банку, його розміру і специфіки діяльності. Рівень може бути представлений кредитними департаменти що включають відділи кредитного аналізу та контролю, тощо [53].

Банки, що не мають можливості організувати всі ці відділи та комітети, працюють лише з деякими з них. Однак, вважаємо за доцільне описово розглянути функції зазначених відділів.

Так, комітет кредитного нагляду може виконувати наступні функції:

- затвердження змін та доповнень до кредитної політики;
- ухвалення основних критеріїв прийнятності ризику;
- затвердження переліку винятків із правил кредитної політики банку, тощо;

Функції відділу кредитного аналізу:

- збір та обробка інформації щодо клієнтів банку;
- аналіз та оцінка фінансової звітності потенційних позичальників;
- підготовка документації, необхідної для прийняття рішень щодо надання кредиту;
- організація засідань Кредитного комітету та реєстрація рішень;
- ведення картотеки кредитної інформації.

Функції відділу супроводження кредитних операцій:

- підготовка та перевірка документів, щодо кредитних операцій банку;
- зберігання кредитних справ;

- розрахунок клієнтам пені штрафів та інших платежів за кредитами;
- звіт про банкрутство клієнта, а також підготовка документації, що попереджає про закінчення строку кредитної угоди [53].

Менеджери фронт-офісу на всіх рівнях банківського бізнесу (роздрібний, малий, корпоративний) відповідають за налагодження контакту з клієнтом, та видачу кредиту, тобто виступають початковим елементом кредитного процесу.

Досліджуючи процес формування та реалізації кредитної політики в банку варто також зосередити свою увагу на його інформаційному забезпеченні.

Склад інформаційної бази тісно переплітається із факторами впливу на кредитну політику, що були визначені нами вище. Відповідно до наведених факторів, інформаційну базу варто поділити на дві групи: внутрішню та зовнішню.

Складові зовнішньої інформації призначені для забезпечення відповідальних органів банку інформацією щодо стану кон'юнктуру ринку, стан економіки країни цілому.

База зовнішньої інформації накопичується шляхом збору даних щодо контрагентів, відсоткові ставки, обсяги операцій тощо. Враховуючи виділені нами фактори кредитної політики вважаємо за доцільне згрупувати зовнішні джерела інформації враховуючи їх приналежність до цих факторів. Дана інформація представлена в таблиці 1.5.

Виходячи з наведеної інформації можна виділити основні джерела інформації щодо стану зовнішнього середовища можна віднести: інформація Верховної Ради України; офіційний сайт Державного комітет статистики України; інформація з сайтів банків-конкурентів та банків-партнерів; дані різних Міністерств та відомств України; відомості Національного банку України; офіційний сайт Асоціації українських банків; сайт Державної податкової адміністрації; засоби масової інформації; дані міжнародних організацій, тощо.

Зовнішнє інформаційне забезпечення процесу формування та реалізації  
кредитної політики

Група факторів	Необхідні дані	Джерело
Зовнішні некеровані фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– загальний стан економіки країни, а також стан економіки регіону, де функціонує банк;</li> <li>– грошово-кредитна політика Національного банку України (НБУ);</li> <li>– фіскальна політика державних органів влади;</li> <li>– рівень доходів населення, здатність споживати кредитні продукти;</li> <li>– рівень цін на банківські послуги;</li> <li>– політична ситуація в країні;</li> <li>– рівень соціальної напруги.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ЗМІ;</li> <li>– періодичні видання світових організацій (МВФ, Світового банку та ін.);</li> <li>– дані рейтингових агентств;</li> <li>– прогнози аналітичних компаній;</li> <li>– офіційні статистичні дані Держкомстату, НБУ, тощо</li> </ul>
Зовнішні частково керовані фактори	<ul style="list-style-type: none"> <li>– попит клієнтів на послуги банку;</li> <li>– платоспроможність позичальників, сумлінність у виконанні зобов'язань;</li> <li>– регіональна специфіка клієнтури;</li> <li>– фактор часу – знецінення предмету застави за час дії кредитної угоди;</li> <li>– діяльність конкурентів на ринку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– статистичні дані Держкомстату, НБУ;</li> <li>– періодичні видання та звіти НБУ, МФУ та ін. органів влади;</li> <li>– ЗМІ;</li> <li>– висновки рейтингових агентств;</li> <li>– сайти підприємств-клієнтів;</li> <li>– звіти емітентів ЦП;</li> </ul>

До складу внутрішніх інформаційних джерел можна віднести внутрішньобанківську інформацію, що є закритою для сторонніх осіб. До даного інформаційного забезпечення можна віднести:

- плани (стратегічний план розвитку банку, фінансовий план банку, фінансові плани та бюджети за основними статтями формування доходів та здійснення витрат, тощо);
- звітність банку (управлінська звітність містить всі необхідні види);
- контрольні дані (аудиторські висновки; результати перевірок ревізійної комісії представників НБУ);

Однією з ключових складових підсистеми інформаційного забезпечення процесу формування та реалізації кредитної політики виступає нормативне

забезпечення, яке, в свою чергу, також можна поділити на зовнішнє та внутрішнє.

До зовнішнього нормативного забезпечення відносять закони, постанови, інструкції, методичні рекомендації, листи та інші нормативно-правові акти уповноважених органів, що регулюють діяльності банку та можуть впливати на кредитну діяльність банку.

В свою чергу, до джерел внутрішнього нормативного забезпечення варто віднести інструкції, положення, політики, методичні рекомендації, норми і нормативи, що затверджуються банком. В рамках теми даної роботи основним документом вважаємо кредитну політику банку.

Інформація, що використовується при формуванні та впровадженні кредитної політики банку, повинна відповідати вимогам, представленим на рисунку 1.6).

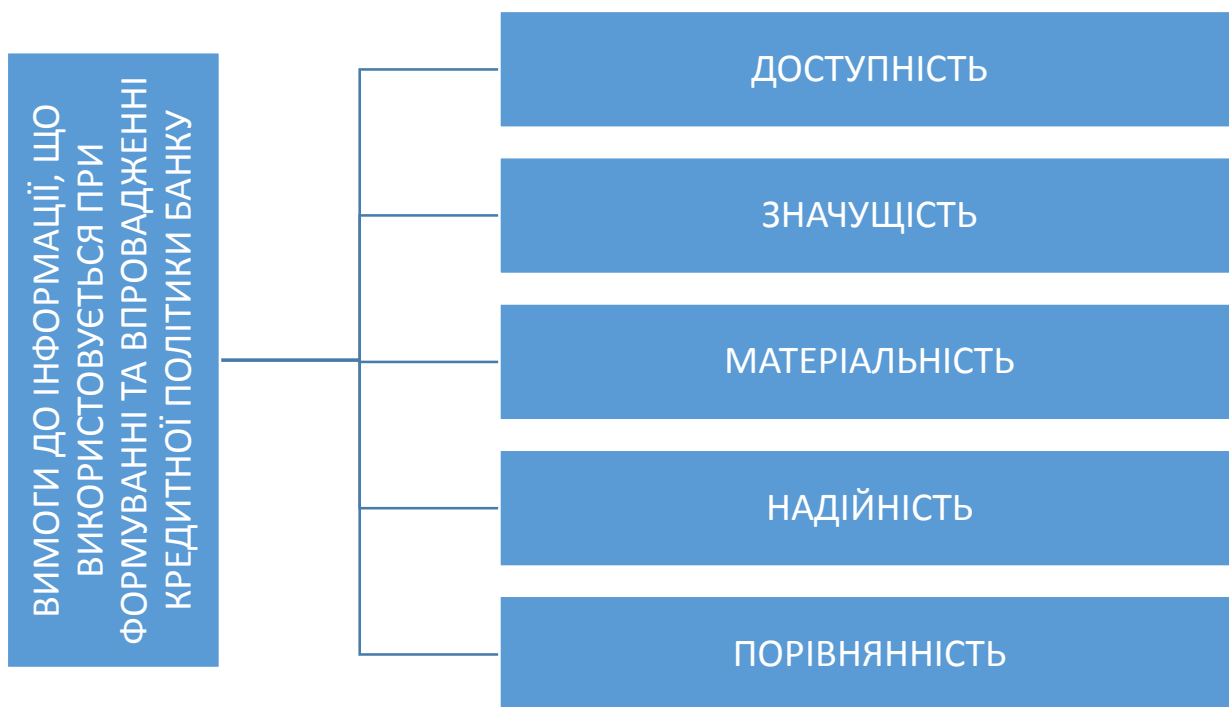


Рис. 1.6. Вимоги до інформації, що використовується при формуванні та впровадженні кредитної політики банку

Доступність передбачає, що інформація, що підлягає аналізу, має бути зрозумілою для користувача з певним рівнем знання бізнесу, економіки і

бухгалтерського обліку. Складну інформацію, яка необхідна для повного розкриття ситуації, слід надавати найбільш зрозумілим способом.

Під значущістю розуміють те, що інформація повинна бути корисною для прийняття рішень стратегічного характеру.

Для того щоб інформація була значущою, вона має бути матеріальною. Інформація є матеріальною, якщо її ненадання або неправильне подання може вплинути на рішення щодо формування кредитної політики.

Надійність інформації забезпечується в тому разі, коли вона не містить матеріальних помилок.

Порівнянність даних забезпечується у тих випадках, коли існує можливість порівняти дані, що аналізується, з аналогічними за інші періоди з іншими банками, тощо.

Для формування якісної та ефективної кредитної політики банку необхідно звертатися до всіх можливих джерел і враховувати всі наявні зовнішні та внутрішні фактори.

### **1.3. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку**

Враховуючи виділені нами інформаційні джерела та сформувавши організаційне забезпечення процесу формування та реалізації кредитної політики, спробуємо виділити ключові елементи механізму даного процесу.

Механізм представляє собою апарат або порядок, що перетворює систему в цілому та її елементи (підсистеми) [41]. Механізм є обов'язковим елементом будь-якої системи, що орієнтований на виконання функцій даної системи.

До основних елементів механізму вважаємо за доцільне віднести наступні складові [38]:

- суб'єкт – рушійна сила, яка цілеспрямовано запускає в дію відповідний механізм управління;

- цілі як програмовані бажані результати дії відповідного механізму управління;
- форму як необхідне організаційне оформлення методичного забезпечення;
- методи як інструментарій, способи і технології процесів досягнення поставленої мети;
- сукупність видів і джерел ресурсів, що використовуються для досягнення цілей;
- об'єкти.

В свою чергу, акцентуючи увагу на кредитній політиці банку, варто зазначити, що, додатково до наведених елементів додається пріоритетність у виборі клієнтів і кредитних інструментів (сегментація ринку), дотримання норм і правил, які регламентують діяльність банківського персоналу, що реалізовує дані пріоритети на практиці.

Вважаємо за доцільне розглядати механізм формування та реалізації кредитної політики в призмі етапів даного явища.

Першим етапом та елементом формування кредитної політики можна вважати постановку загальної стратегії банку. Переважно банки, в якості стратегічних цілей, ставлять максимізацію прибутку, динамічний розвиток банку за рахунок збільшення обсягів та спектру наданих послуг, тощо.

Розробка стратегії банку обов'язково повинна переплітатись із такими категоріями як:

- клієнтська база банку;
- витрати та доходи банку;
- ресурсна база банку.

Сформувавши загальну мету діяльності банку, варто виділити ключові можливості та загрози, що генеруються зовнішнім середовищем для їх подальшої оцінки та аналізу. Перелік факторів для кожного банку буде відрізнятись залежно від обраної стратегії та особливостей банку, проте загальний список нами був наведений вище.

Аналіз факторів впливу представляє зовнішнього собою спосіб дослідження зовнішнього щодо банку середовища для визначення наявних можливостей та загроз. Для формування кредитної політики банку більш важливими є не значення даних факторів, а ті можливості, що надаються для забезпечення реалізації кредитної політики банку, і ті загрози, що містяться в окремих елементах цього середовища.

Аналіз окреслених факторів, рівня їх впливу покладено на службу маркетингу, КУАП та відділи кредитного департаменту на місцях.

Аналіз зовнішнього середовища діяльності банку проводять на основі SWOT-аналізу. За його допомогою оцінюється стратегічна реакція банку на очікувані зміни зовнішнього середовища (успішність діяльності банку, з врахуванням можливих загроз і можливостей) за допомогою наявних та запланованих ресурсів.

Даний метод був винайдений у 1963 р. професором Гарвардського університету К. Ендрюсом. Назва даного методу складається із початкових літер об'єктів стратегічного аналізу: S – Strength – сильні сторони; W – Weakness – слабкі сторони; O – Opportunities – можливості; T – Threats – загрози.

SWOT-аналіз допомагає аналітику виокремити основні проблеми, які постають перед банком, в процесі детального аналізу чотирьох окремих напрямів SWOT [71]. SWOT-аналіз вважається відносно простим у використанні інструментом оцінки стратегічного стану банку [47].

Сформована матриця надає менеджменту банку структуроване інформаційне поле, в межах якого вони мають змогу приймати необхідні рішення. Розробку матриці SWOT та її аналіз в переважній більшості банків покладено на маркетинговий відділ, який надає відібрану та обґрунтовану інформацію правлінню банку для прийняття стратегічних рішень щодо цілей банку та цілей кредитної політики, зокрема.

На цьому етапі проводиться аналіз наведених вище зовнішніх джерел інформації та вивчаються фактори впливу. Недоліком існуючих систем

аналізу факторів впливу, на нашу думку, є суб'єктивний підхід до оцінки та неможливість адекватно оцінити якісні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

Після проведеного аналізу на другому етапі здійснюється остаточне визначення цілей кредитної політики банку та варіантів їх досягнення, що слугує основою формування кредитної стратегії, під якою варто розуміти деталізовану сукупність рішень із забезпечення досягнення цілей кредитної політики банку з врахуванням впливу зовнішніх факторів, базуючись на пропозиції конкурентоспроможних кредитних продуктів, здатності до ефективного управління ресурсами, підтримці прийнятного рівня ризиків і забезпеченні стійкості банку [37].

У найбільш широкому розумінні кредитні стратегії банку диференціюють виходячи із співвідношення рівня дохідності та ризиковості, на основі чого виділяють три принципові типи кредитних стратегій банку, що відповідають типам кредитної політики, що вже були нами виділені – консервативний, поміркований та агресивний.

Визначивши стратегічні цілі та окресливши тактичні, кредитний комітет розробляє власне кредитну політику, інструкції та правила, за допомогою яких співробітники банку виконують свої обов'язки згідно затвердженої кредитної політики. Всі елементи кредитної політики повинні відображатись у відповідному внутрішньому документі, в якому також зазначаються:

- стандарти та параметри, на які повинні опиратись банківські працівники, які відповідають за різні етапи кредитування;
- ліміти та повноваження директорів, осіб, що приймають стратегічні рішення щодо кредитування;
- можливість для зовнішніх та внутрішніх аудиторів оцінити якість кредитного управління в банку.

Розробкою кредитної політики банку, як правило, займається кредитний комітет банку. Процес формування кредитної політики завершується поданням його правлінню банку для затвердження та підписання.



Процес створення кредитної політики передбачає розробку меморандуму з кредитної політики, який має забезпечити досягнення стратегічних цілей банківської діяльності у галузі кредитування. Його розробка, як і контроль за виконанням його вимог, покладений також на кредитний комітет банку.

Меморандум є конфіденційним документом, до складу якого входить стратегія та методи банківської кредитної політики, що сприяє тому, що ознайомлюють з нею лише тих працівників, які безпосередньо приймають участь у процесі банківського кредитування [1].

Разом з тим, меморандум виступає основою для контролю та спостереження за організацією кредитного процесу, інструктивним матеріалом для працівників підрозділів, які здійснюють кредитування, інструментом контролю за виконанням вимог кредитних інструкцій для керівників кредитних підрозділів.

На третьому етапі в рамках розробленої кредитної політики банку здійснюється розробка основних параметрів організації кредитного процесу:

- визначення повноважень у сфері прийняття рішень щодо надання кредитів;
- розподіл обов'язків з передачі прав та надання інформації в рамках бізнес процесів кредитування;
- встановлення вимог до перевірки, оцінювання та прийняття рішень за кредитними заявками клієнтів;
- створення стандартів оцінки кредитоспроможності позичальників;
- формування вимог до інформаційного забезпечення, зокрема необхідної документації, що супроводжує кожну кредитну заявку, а також документації, що зберігається у кредитній справі (фінансова звітність, договори застави тощо);
- визначення обов'язків співробітників банку з детальним визначенням відповідальних за зберігання і перевірку кредитних справ;

- формалізація правил прийняття, оцінювання та реалізації кредитного забезпечення;
- деталізація методики встановлення процентних ставок і комісій за кредитами, умови погашення кредитів;
- характеристика стандартів якості, що застосовуються до всіх кредитів;
- формалізація практики виявлення, аналізу та розв'язання ситуацій, пов'язаних із проблемними кредитами тощо.

На наступному етапі формується механізм контролю за реалізацією кредитної політики банку, що передбачає сукупність дій суб'єктів управління, спрямовану на постійне спостереження за факторами, що впливають на можливість реалізації кредитної політики банку для своєчасного визначення відхилень фактичних результатів кредитної діяльності від запланованих і прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують досягнення її цілей у визначеному проміжку часу.

Розглядаючи еволюцію в розумінні сутності поняття «контроль», варто зазначити, що в загальному розумінні – це одна з основних функцій управління [45]. З іншої точки зору, контроль трактується як «елемент управління економічними об'єктами і процесами, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами» [28, С. 374].

Взагалі, даному питанню присвятили свої праці такі вчені: Белова І.В. [7], Гурова О.І. [23], Лаврушин О.І. [39], Бутинець Ф.Ф. [8], Білуха М.Т. [6] та багато інших.

Контроль в банку – це «... процес, що постійно здійснюється на всіх рівнях банку, включає принципи і процедури, виконувані правлінням, менеджментом та персоналом банку і покликаний сприяти досягненню мети, визначеної стратегією розвитку банку» [7].

Вважаємо за доцільне, виділити наступні функції контролю за реалізацією кредитної політики в банку:

- інформаційна (включає в себе збір інформації щодо суб'єктів, що підлягають контролю);
- регулююча (прийняття рішень щодо усунення виявлених розбіжностей та відхилень від плану, нормалізація функціонування об'єкту);
- упорядковувальна (передбачає уточнення, що вносяться в плани та рішення на підставі проведеного контролю);
- превентивна;
- комунікативна;

Система здійснення контролю за реалізацією кредитної політики банку представлена в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6.

Система контролю за реалізацією кредитної політики банку [7]

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

Як видно з таблиці 1.6, органами контролю за кредитною політикою в банку виступають ревізійна комісія, служба внутрішнього аудиту та правління банку.

В межах здійснення контролю, до повноважень ревізійної комісії та служби внутрішнього аудиту належать [54]:

- стеження за дотриманням чинного законодавства України;
- аналіз звітів зовнішніх аудиторів;
- перевірка результатів кредитної діяльності;
- аналіз випадків професійної діяльності працівників банку, перевищення своїх повноважень працівниками;
- надання висновків та рекомендацій керівним органам банку.

Таким чином, контроль за реалізацією кредитної політики є невід'ємним елементом ефективного менеджменту банку. В межах кожного банку повинна бути розроблена система контролю за кредитною політикою, яка буде включати в себе декілька етапів щодо оцінки ризиків кредитної діяльності, внесення коректив, надання рекомендацій по проведеному аналізу, оптимізації відносин та обміну інформацією між внутрішнім контролем, зовнішніми та внутрішніми аудиторами, створення дієвої системи по впровадженню отриманих рекомендацій тощо. Варто зазначити, що дана система має бути чітко структурована, мати конкретні цілі, організаційну структуру, засоби та механізми реалізації та досягнення визначеної мети та завдань.

На останньому етапі проводиться загальна оцінка ефективності розробленої кредитної політики. Варто зазначити, що не існує уніфікованих критеріїв визначення ефективності кредитної політики банку.

Їх склад та оптимальні значення залежить, перш за все, від обраного банком типу кредитної стратегії, ураховуючи економічну та соціальну ситуації в регіоні функціонування банку або враховуючи всю сукупність зовнішніх і внутрішніх ризиків, які впливають на його роботу.

Таким чином, технологія формування кредитної політики банку це дуже складний та комплексний процес, який себе формування включає в стратегічних та тактичних цілей банку в цілому та цілей кредитної політики, зокрема, аналіз зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу банку, створення внутрішніх документів, які регламентують роботу банку з кредитування.

Таким чином, механізм формування та реалізації кредитної політики банку представляє собою систему дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких вводиться в дію процес кредитування; регулювання даного механізму здійснюється відповідно до визначених принципів [32].

Спробуємо схематично зобразити механізм формування та реалізації кредитної політики банку (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку

Таким чином, можна зробити висновок, що всі етапи формування та реалізації кредитної політики тісно взаємопов'язані між собою та входять до загального механізму формування та реалізації кредитної політики. Сформований нами механізм складається із суб'єктів, об'єкту, етапів, інструментів, цілей формування та реалізації кредитної політики.

Ключовими органами формування кредитної політики можна вважати кредитний комітет, а реалізації – кредитні департаменти та фронт-офіс банку. Загальна схема формування та реалізації кредитної політики складається з основних чотирьох етапів. Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу, орієнтуючись на досягнення стратегічних цілей банку.

## ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Таким чином, кредитна політика виступає одним із найважливіших інструментів запобігання ризикам, з якими стикається банк. Так, досліджуючи сутність поняття «кредитна політика банку», ми дійшли висновку, що це структурно функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, цілей, принципів, технологій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку. Нами сформовані принципи та завдання, що ставить перед собою банк при розробці ефективної кредитної політики. Визначена система факторів, що здійснює вплив на формування та реалізацію кредитної політики, є об'єктивною передумовою для проведення подальшого її аналізу.

Для формування якісної та ефективної кредитної політики банку необхідно звертатися до всіх можливих джерел і враховувати всі наявні зовнішні та внутрішні фактори.

Всі етапи формування та реалізації кредитної політики тісно взаємопов'язані між собою та входять до загального механізму формування та реалізації кредитної політики. Сформований нами механізм складається із суб'єктів, об'єкту, етапів, інструментів, цілей формування та реалізації кредитної політики. Ключовими органами формування кредитної політики можна вважати кредитний комітет, а реалізації – кредитні департаменти та фронт-офіс банку. Загальна схема формування та реалізації кредитної політики складається з основних чотирьох етапів. Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу, орієнтуючись на досягнення стратегічних цілей банку.

## РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ У ПАТ “УКРАЇНСЬКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ ТА РОЗВИТКУ”

### 2.1. Загальна характеристика діяльності ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”

ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” вийшов на ринок в 2004 році і завдяки стрімкому розвитку вже встиг зайняти одне з провідних місць в банківській системі України. Банк був зареєстрований Національним банком України 19 березня 2004 році у формі публічного акціонерного товариства.

Банк здійснює діяльність як універсальний банк, надаючи широкий спектр банківських послуг, за реквізитами, що наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

#### Реквізити діяльності ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”

Повна назва українською мовою	Публічне акціонерне товариство „Український банк реконструкції та розвитку”
Скорочена назва	АТ (публ.) „Український банк реконструкції та розвитку”
Назва іноземною мовою	Public Joint-Stock Company “Ukrainian Bank for reconstruction and development”
Дата та № реєстрації в Міністерстві статистики	19.03.2004 р. № 3942/04
Дата та № реєстрації в НБУ	19.03.2004 р. № 292
Дата та № письмового дозволу	27.10.2009 р. (дата отримання нового дозволу у зв’язку зі зміною найменування) № 216-2
Серія, номер та термін дії ліцензії НКЦПФР	торгівля цінними паперами (дилерська діяльність), Серія АЕ, № 185464 від 12.03.2013, строк дії необмежений
МФО	380883
Код ЄДРПОУ	26520688
Голова Правління Головний бухгалтер	Локтіонов Олег Юрійович Зеленюк Наталія Олександрівна
Місцезнаходження Банку	м. Київ, вул. Олексія Терьохіна, 4
Поштова адреса	04080, м. Київ, вул. Олексія Терьохіна, 4
Платіжні реквізити	Кор. рахунок 32008123101026 в Національному банку України (Код банку 300001)
Сплачений зареєстрований статутний капітал Банку	244 000 000 грн.

Банк визначив ряд переваг, що відрізняють його від найближчих конкурентів, насамперед, це:

- незаплямованість репутації (банк, який не торкнулися кризові процеси);
- сильна команда професіоналів зі значним досвідом роботи в банківській сфері;
- індивідуальний підхід персональних менеджерів банку УБРР в роботі з клієнтами;
- гнучкість і прозорість банківських послуг;
- надання повного спектру інформаційних та консультаційних послуг;
- постійне удосконалення спектру послуг і пропозицій робота над підвищенням якості та рівня послуг;
- кредитний рейтинг банку ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” за українською національною шкалою: uaA;
- рейтинг депозитів за версією агентства UCRA «B» (висока надійність);
- рівень кредитного рейтингу за версією агентства UCRA «uaA».

На сайті банку викладена інформація щодо цілей його діяльності, принципів розвитку, тощо (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Ключові аспекти діяльності ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”

Аспект	Характеристика
Місія	Забезпечити надання повного спектру якісних послуг кожному клієнту
Стратегія	Через динамічний розвиток стати універсальним і системним банком
Кредо	Клієнт завжди правий, тому що кожен клієнт для нас – це VIP-клієнт
Прицип	Ми не обіцяємо – ми працюємо

Як видно з наведеної таблиці клієнт для банку стоїть на першому місці. В підтвердження цьому слугує участь у наступних системах:

- Фонд гарантування вкладів фізичних осіб;
- MoneyGram, PrivatMoney;



- Національна система масових електронних платежів (НСМЕП).

За активний розвиток та результати роботи в 2015 році банк був удостоєний нагороди «Золотий ягуар» та «Зразкове ведення бізнесу» високу професійність та партнерську надійність у рамках іміджевої програми «Лідер XXI століття». Також банк отримав премію «Ukrainian Banker Awards» в номінації «Відкриття року».

За результатами 2016 року банк став одним із лідерів третьої групи банків за класифікацією НБУ. Варто відзначити, що за результатами того ж року банк зайняв 41 місце за обсягом кредитного портфеля, хоча ще в попередньому році банк був одним із аутсайдерів на банківському ринку України.

Спробуємо визначити причини такого активного розвитку банку провівши аналіз фінансового стану банку.

Перш за все, необхідно проаналізувати загальну структуру та динаміку пасивів банку. На рисунку 2.1 відображена інформація щодо структури пасивів банку за 2014-2016 роки станом на кінець року.

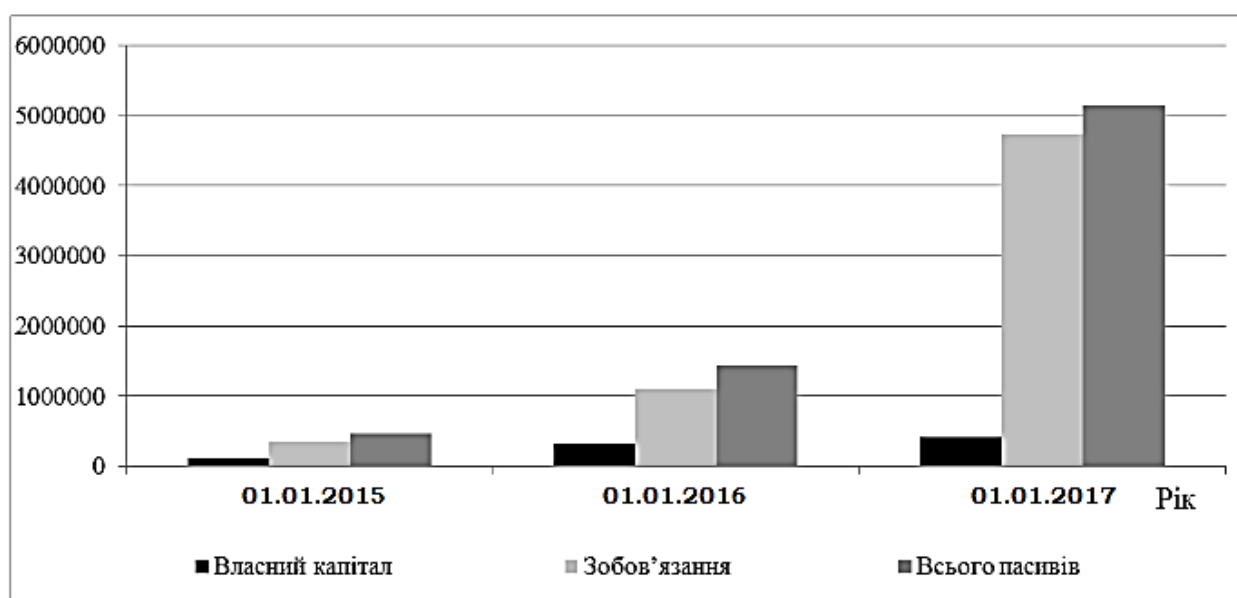


Рис. 2.1. Структура пасивів ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку» за 2014-2016 рр., тис. грн.

За період 01.01.2015-01.01.2017 загальний обсяг пасивів банку збільшився на 4,7 млрд. грн., або в 112 разів, що, перш за все, зумовлено

збільшенням обсягу зобов'язань банку на 4,4 млрд. грн. При цьому, питома вага зобов'язань в загальній структурі пасивів банку за період аналізу зросла з 76,00 % до 92,03 %.

Збільшення власного капіталу порівняно із зобов'язаннями за період аналізу було незначним – 299,3 млн. грн. Дана тенденція зумовлена збільшенням розміру статутного капіталу та нерозподіленого прибутку банку, що відображено на рисунку 2.2.

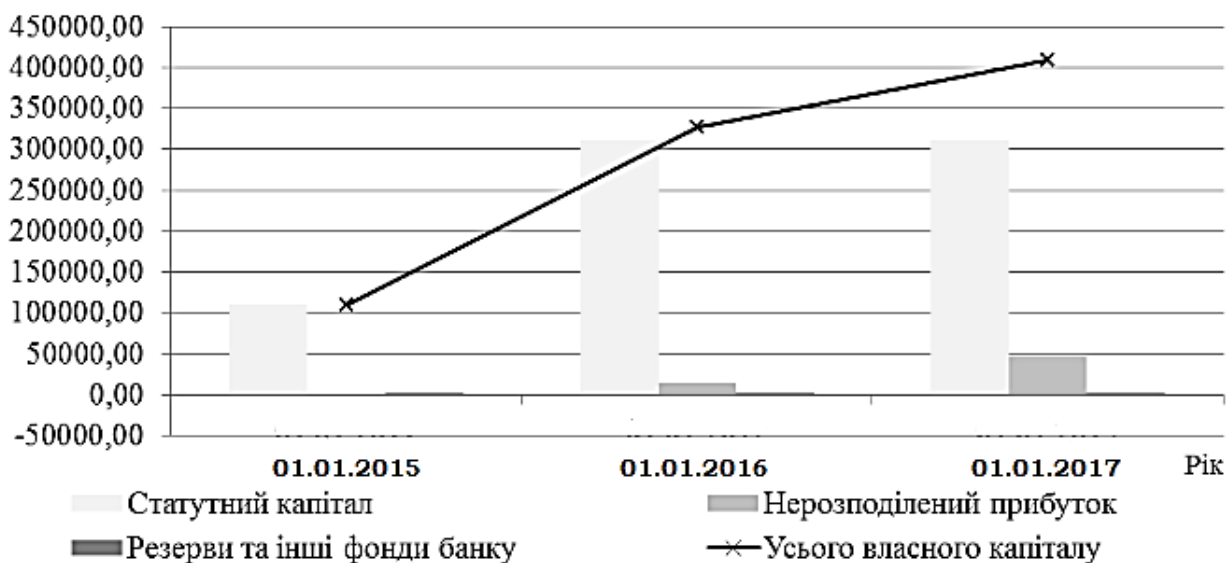


Рис. 2.2. Динаміка та структура власного капіталу ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” за 2014-2016 рр., тис. грн.

Як видно з рисунку 2.2, випереджаючими темпами зростав статутний капітал банку, який за період аналізу збільшився на 200 млн. грн., при чому зростання відбулося за рахунок 2016 року.

Забігаючи наперед, слід зазначити що темп зростання обсягу власного капіталу банку значно відстають від темпів зростання активів, що обумовлює зростання ефективності використання власного капіталу, з однієї сторони, та зниження рівня стабільності, з іншої.

Як вже було зазначено вище, значну частку в загальному обсязі пасивів займають зобов'язання банку, загальний обсяг яких за період аналізу продемонстрував активне зростання. Дана тенденція зумовлена, перш за все, зростанням обсягу клієнтських коштів на 3,2 млрд. грн. коштів банків на 772,5

млн. грн., а також субординованого боргу на 315,4 млн. грн. за період 01.01.2015-01.01.2017 (рис. 2.3).

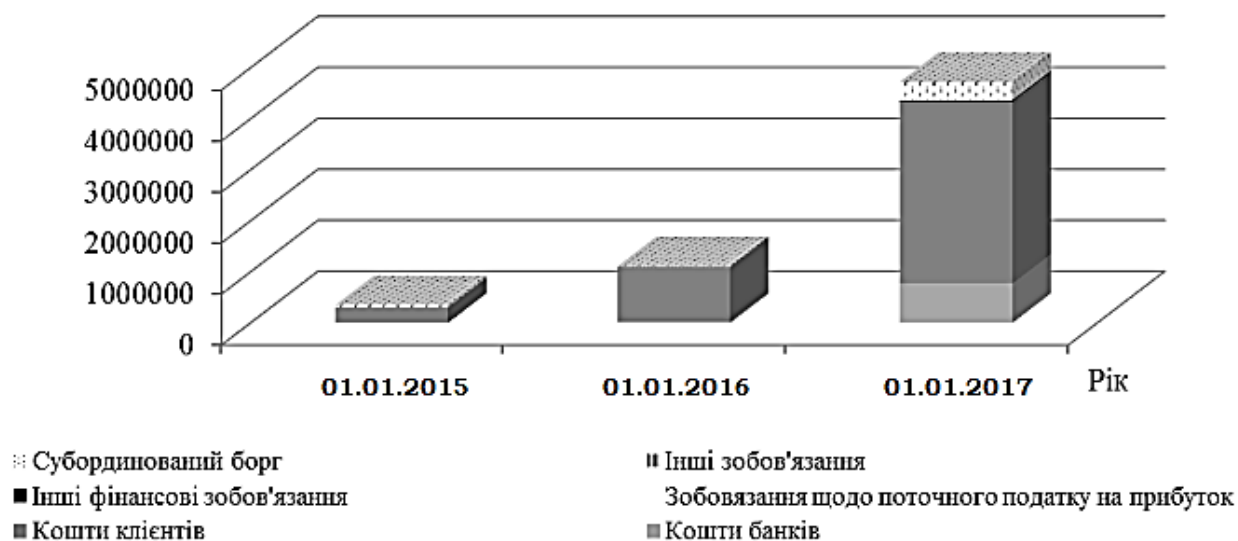


Рис. 2.3. Структура зобов'язань ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку» за 2014-2016 рр., тис. грн.

Деталізуючи статті зобов'язань, варто зосередити увагу саме на вказаних складових.

Так, збільшення обсягу коштів банків зумовлене отриманими банком короткостроковими кредитами за угодами «РЕПО», які були повернені банком вчасно.

Розглядаючи статтю «Кошти клієнтів», зосередимо увагу на розподілі коштів на юридичних та фізичних осіб (рис. 2.4).

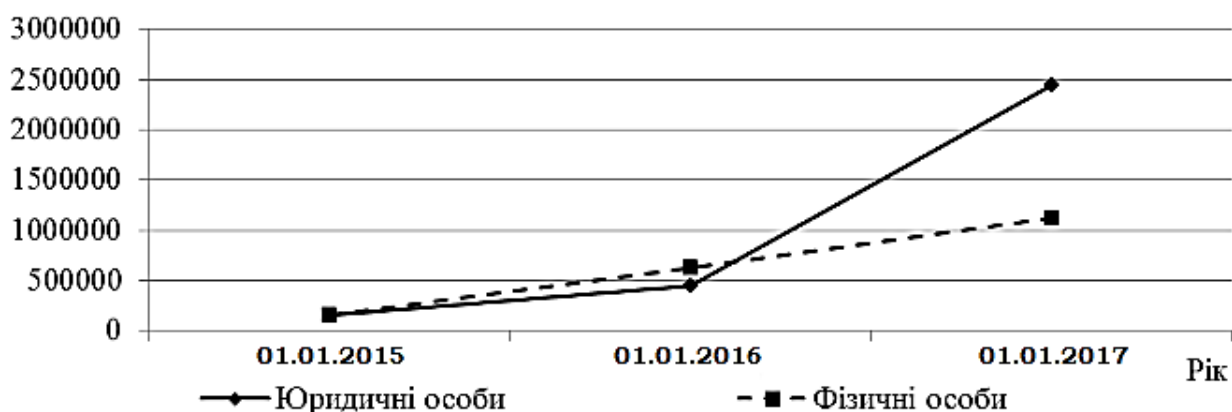


Рис. 2.4. Динаміка коштів фізичних та юридичних осіб ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку» за 2014-2016 рр., тис. грн.

Як видно з рисунку, станом на 01.01.2015 обсяг коштів юридичних та фізичних осіб був майже ідентичним. Станом на 01.01.2016 обсяг залучених коштів від фізичних осіб показав більші темпи зростання, проте вже станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2016 обсяг коштів юридичних осіб продемонстрував значне зростання. Причиною такого зростання стало залучення 1,8 млрд. грн. з торгівельної галузі.

Варто зазначити, що 78 % коштів клієнтів залучено банком на строкові депозити, що дещо підвищує стабільність банку.

Станом на 01.01.2017 року кошти клієнтів у сумі 1,6 млрд. грн., або, 46% від загального обсягу коштів клієнтів складала кошти десяти найбільших клієнтів банку.

У вересні 2016 року банком був залучений субординований борг від безпосереднього власника банку в сумі 412 млн. грн. під процентну ставку 10,0 % річних та строком погашення у вересні 2017 року. Одночасно із наданням коштів за субординованим боргом власник банку взяв на себе зобов'язання спрямувати кошти від погашення субординованого боргу на збільшення статутного капіталу банку, тобто фактично цей субординований борг є інструментом, який буде погашатись акціями банку.

Таким чином, різке збільшення зобов'язань банку зумовлене залученням значного обсягу коштів на депозит із торгівельної сфери, отримання субординованого боргу від власника та одержанням короткострокових кредитів за угодами «РЕПО».

В межах теми дипломної роботи необхідно розглянути напрямки розміщення коштів банком.

Загальний обсяг активів ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” за період 01.01.2015-01.01.2017 зріс на 4,7 млрд. грн., або в 121 раз, що зумовлено збільшенням обсягу кредитного портфеля на 2,4 млрд. грн., та високоліквідних коштів на 1 млрд. грн.

Найбільшою складовою активів банку є кредитний портфель, частка якого за період аналізу зменшилась з 74,73 % до 52,50 %. Дане зменшення

зумовлене появою в звітності інших активів, що обліковуються за справедливою вартістю та зростанням обсягу грошових коштів та їх еквівалентів.

Зростання обсягу грошових коштів зумовлене збільшенням обсягу залишків на рахунках НБУ станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2017 на 146 млн. грн. та збільшенням обсягу коштів на кореспондентських рахунках в інших банках на 700 млн. грн., при чому 98 % всіх коштів розміщені в банках третьої групи за класифікацією НБУ.

До складу інших фінансових активів, що обліковуються за справедливою вартістю увійшли державні облігації України, за допомогою яких була укладена угода «РЕПО» з НБУ. Питома вага даної статті в загальній структурі активів станом на 01.01.2017 склала 14,34 %.

Найбільш динамічна стаття, кредити та заборгованість клієнтів, продемонструвала зростання за майже за всіма своїми складовими, що буде розглянуто нижче.

Цікавим є повна відсутність інвестиційного портфеля банку, що означає що банк майже не займається операціями з цінними паперами.

В результаті ефективної роботи з наявними ресурсами для банку характерна позитивна тенденція фінансового результату.

Чистий прибуток банку за результатами 2016 року порівняно з 2014 збільшився на 32,5 млн. грн., або в 833 рази, що підтверджує нашу гіпотезу про підвищення ефективності роботи банку.

Позитивний результат протягом трьох останніх років банк отримував в якості процентного, комісійного доходу, доходу від операцій з іноземної валютою та інші операційні доходи. Найбільшою статтею доходів банк є процентні доходи питома вага яких в загальній структурі доходів коливається в межах 93-95 % протягом останніх трьох років.

Найбільша питома вага витрат банку припадає також на процентні витрати, що і не дивно, враховуючи проведені нами дослідження.

Значною за обсягом також є стаття адміністративних витрат, розмір якої за останні три роки збільшився на 138 млн. грн., 67 млн. грн. з яких припадає на збільшення витрат на персонал.

Досліджуючи ефективність діяльності банку, доцільно зосередити увагу на показниках прибутковості активів та капіталу. Так, прибутковість статутного капіталу за період аналізу мала тенденцію до зростання з 0,36 % до 10,60 %, а прибутковість активів зросла з 0,08 % до 1,00 %, що свідчить про зростаючу, ефективність діяльності банку.

Разом з цим варто розглянути фінансову стійкість банку. Так, коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів, що показує загальний рівень фінансування активів за рахунок власного капіталу, у 2016 р. порівняно з 2014 р. зменшився на 0,16 і становив 0,08 пункти, що пов'язано зі значним збільшенням обсягу зобов'язань банку.

В свою чергу, коефіцієнт надійності, що показує рівень залежності банку від залучених коштів за період аналізу зменшився на 0,23 пункти до показника 0,09 станом на 01.01.2017, що характеризує зниження стабільності банку.

Варто відмітити, що за період аналізу банк дотримувався всіх встановлених НБУ нормативів.

Таким чином, ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” є новим банком, який швидко розвивається на українському ринку банківських послуг, демонструючи значні темпи зростання кредитного портфеля та зобов'язань банку при незначному рості власного капіталу, що забезпечує йому високий рівень ефективності при прийнятному рівні ризику.

## **2.2. Аналіз кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”**

Ефективність кредитної політики тісно пов'язана із структурою та якістю кредитного портфеля банку, що викликає необхідність проведення його аналізу.

Кредитний портфель займає найбільшу питому вагу в структурі активів банку, хоча дана частка мала тенденцію до зниження протягом останніх трьох років. Так, станом на 01.01.2015 питома вага кредитного портфеля складала 74,73 %, станом на 01.01.2016 – 62,71 %, а станом на 01.01.2017 – лише 52,50 %. Дана ситуація свідчить про зменшення залежності доходів банку від кредитних операцій. Поряд з цим, загальний обсяг кредитного портфеля характеризується позитивною динамікою. Станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2015 він збільшився на 2,4 млрд. грн., або в 7,8 разів. Досліджуючи причини такого зростання проведемо аналіз структури кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” в динаміці (рис. 2.5).

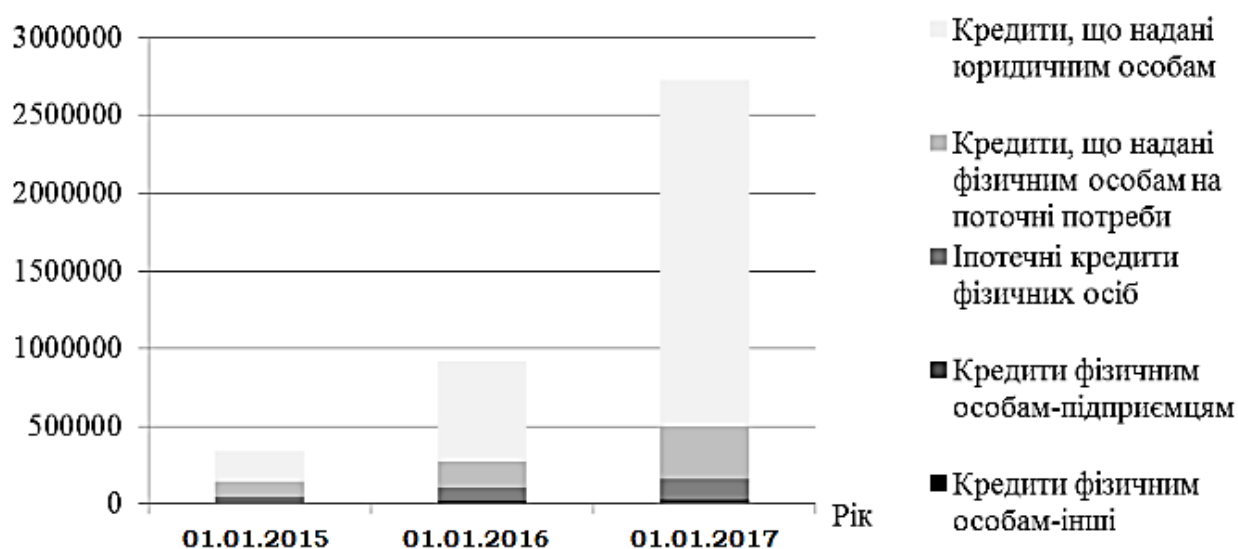


Рис. 2.5. Структура кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” станом на 01.01.2015-01.01.2017, тис. грн.

Як видно з рисунку, найбільшу частку в структурі кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” протягом всього періоду аналізу займали кредити, що надані юридичним особам. Станом на 01.01.2017 порівняно із 01.01.2015 обсяг, даних кредитів збільшився на 2 млрд. грн., або в 11 разів.

Також, варто відзначити значне зростання обсягу кредитів, наданих фізичним особам на поточні потреби. За період аналізу він зріс на 229,2 млн. грн., або в 3 рази, що свідчить про активний розвиток роздрібного бізнесу банком.

До складу інших кредитів, наданих фізичним особам входять овердрафти оформлені банком клієнтам. Даний вид кредитів також характеризувався висхідною динамікою. За період аналізу обсяг таких кредитів збільшився на 21,3 млн. грн.

Таким чином, збільшення обсягів кредитного портфеля відбулося за рахунок збільшення обсягів кредитів, наданих юридичним особам. Структура цих кредитів відображена на рисунку 2.6.

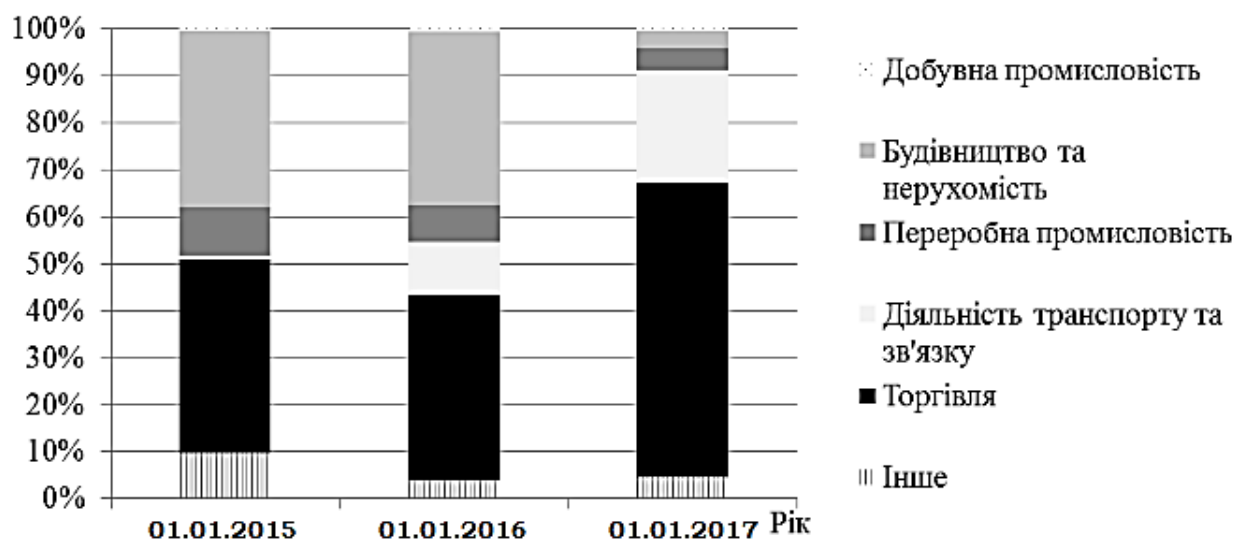


Рис. 2.6. Структура кредитів наданих юридичним особам ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” станом на 01.01.2015-01.01.2017, %

Як видно з рисунку, пріоритетними галузями кредитування для банку є торгівля, діяльність транспорту та зв'язку, переробна промисловість будівництво та нерухомість, добувна промисловість.

В 2014 та 2015 році перевага надавалася кредитуванню підприємств зв'язаними із будівництвом та нерухомістю. Проте, станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2015 обсяг кредитів наданих в торгівлю збільшився на 1,1 млрд. грн., або в 5,5 разів що підвищило частку таких кредитів в загальному обсязі кредитів наданих юридичним особам до 69 %. Ще одним пріоритетним сектором кредитування для банку виступає діяльність транспорту та зв'язку питома вага якого станом на 01.01.2017 становить 20 %.

На 01.01.2017 року сукупна сума кредитів виданих 10 найбільшим позичальникам банку складала 1,3 млрд. грн. (01.01.2016 року – 346,6 млн.



грн.), або 46 % від загальної суми кредитного портфелю (01.01.2016 року – 38 %).

Таким чином, значне збільшення обсягів наданих кредитів в торгівлю призвело до зростання кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”.

Важливим аспектом аналізу кредитної політики банку є дослідження його резервів. Обсяг сформованих банком резервів за всіма кредитами за період аналізу збільшився з 1,3 млн. грн. до 33 млн. грн. (табл. 2.3)

Таблиця 2.3.

Резерв під зменшення корисності кредитів клієнтам ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” за період 01.01.2015-01.01.2017, тис. грн.

Станом на	Кредити юридичним особам	Споживчі кредити	Овердрафт	Інші кредити	Всього
01.01.2015	940	215	4	92	1251
01.01.2016	8816	2261	1721	322	13120
01.01.2017	22703	4362	5086	516	32947

Як видно з наведених даних, найбільші резерви банк формує під знецінення кредитів, наданих юридичним особам, що відповідає загальному обсягу наданих кредитів.

Варто зазначити, що під кредит овердрафт станом на 01.01.2017 банком сформовано 23,8 % резервів, що є найбільшим показником серед всіх кредитів в кредитному портфелі банку.

Частину кредитів банк надає під забезпечення. Обсяги та види застави що вимагається ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”, залежать від оцінки кредитного ризику позичальника. Банком запроваджено основні принципи прийнятності різних видів застави та параметрів оцінки.

До основних видів отриманої застави належить:

- при комерційному кредитуванні – об’єкти нерухомого майна, запаси та дебіторська заборгованість;
- при кредитуванні фізичних осіб – застава житла майнових прав.

Банк зі встановленою внутрішніми документами періодичністю моніторить ринкову вартість застави, переоцінку її вартості, вимагає додаткової застави згідно з базовими умовами угодами.

Види та обсяги застави, яку приймав банк протягом періоду аналізу наведена в таблиці 2.4

Таблиця 2.4.

Застава, що приймалась ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” за період 01.01.2015-01.01.2017, тис. грн.

Станом на	Незабезпечені кредити	Кредити, забезпечені			
		Грошовими депозитами	Цінними паперами	Об’єктами житлової нерухомості	Іншими активами
01.01.2015	11123	82020	-	26238	224365
01.01.2016	132690	256959	-	70996	453364
01.01.2017	110579	1184861	71211	152931	1210050

Інші активи включають переважно дебіторську заборгованість за торговими контрактами, товари в обороті та автомобілі. До складу незабезпечених кредитів та авансів клієнтам входять переважно кредити забезпечені корпоративними або особистими гарантіями.

Як видно з таблиці 2.4 переважна більшість кредитів в банку забезпечена заставою, хоча і протягом періоду аналізу спостерігалось зростання обсягу незабезпечених кредитів. Цікавим є факт збільшення кредитів забезпечених грошовими депозитами на 928 млн. грн. станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2016.

Враховуючи, що 95 % цієї суми слугує забезпеченням для кредитів юридичним особам, можна припустити, що дане збільшення пов’язане зі зростанням обсягу наданих кредитів в торговельну галузь економіки.

Найбільший обсяг кредитів для фізичних осіб були забезпечені житловою нерухомістю протягом всього періоду аналізу.

Банк застосовує методологію портфельного резервування відповідно до МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» та створив резерви на

покриття збитків від знецінення кредитів, які були понесені, але які ще не були конкретно зіставлені з будь-яким окремим кредитом у кредитному портфелі до кінця звітного періоду. Політика банку передбачає віднесення кожного кредиту до категорії не прострочених та не знецінених, поки не буде отримане об'єктивне свідчення того, що кредит є знеціненим.

Основні фактори, які враховує банк при визначенні того, чи є кредит знеціненим, – це його прострочений статус та можливість реалізації застави, за її наявності. На підставі цього банком наведений вище аналіз за строками прострочки за кредитами, які окремо були визначені як знецінені.

Прострочені, але не знецінені кредити – це передусім забезпечені заставою кредити, справедлива вартість забезпечення яких покриває прострочені проценти та виплати основної суми. Суми, обліковані як прострочені, але незнецінені, являють собою весь залишок за такими кредитами, а не лише прострочені суми окремих платежів.

Станом на 01.01.2017 питома вага знецінених кредитів ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” становила 1,8 %, станом на 01.01.2016 – 1,4 %, а станом на 01.01.2015 – 0,02 %. Таким чином, спостерігаємо чітку висхідну динаміку знецінених кредитів банку, що може негативно вплинути на діяльність банку в майбутньому.

Також вважаємо за доцільне розглянути наявні у банку зобов'язання з кредитування. Зобов'язання щодо надання кредитів являють собою невикористані суми, призначені для кредитування у формі кредитів, гарантій та акредитивів. Стосовно кредитного ризику за зобов'язаннями щодо надання кредитів Банк наражається на потенційні збитки в загальній сумі невикористаних зобов'язань у разі повної видачі клієнтам невикористаної суми таких кредитів. непогашені зобов'язання, пов'язані з кредитуванням за останні 3 роки представлені в таблиці 2.5.

Загальна сума зобов'язань, що пов'язані з кредитуванням, згідно договору не обов'язково є сумою грошових коштів, виплата яких відбудеться

у майбутньому, оскільки багато з них можуть виявитися незатребуваними або припиненими до закінчення строку їх чинності.

Таблиця 2.5.

Непогашені зобов'язання, пов'язані з кредитуванням ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”, станом на 01.01.2015-01.01.2017

Станом на	Гарантії надані	Покриття грошовим забезпеченням	Зобов'язання, що пов'язані з кредитуванням	Резерв за зобов'язаннями, що пов'язані з кредитуванням	Всього
01.01.2015	350	-	-	-18	332
01.01.2016	3456	-	-	-84	3372
01.01.2017	12255	-21	2142	-	14376

Станом на 01.01.2017 року справедлива вартість зобов'язань, пов'язаних з кредитуванням, становила 32 тис. грн (станом на 01.01.2016 року – 8 тис. грн.). Станом на 01.01.2017 року сума відкличних зобов'язань з надання кредитів становить 354,7 млн. грн. (на 01.01.2016 року – всі зобов'язання були відкличними та становили 350 млн. грн.).

Розглядаючи виконання банком нормативів з кредитування розглянемо таблицю 2.6.

Таблиця 2.6.

Виконання нормативів з кредитування ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”, станом на 01.01.2015-01.01.2017

Найменування нормативу	Значення показника на 01.01			Нормативне значення
	2015	2016	2017	
Максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента (%)	24,86	19,70	24,90	Не більше 25 %
Великі кредитні ризики (%)	99,23	70,82	255,20	Не більше 800 %
Максимальний розмір кредитів, поручительств, гарантій, наданих одному інсайдеру (%)	0,24	0,19	0,49	Не більше 5 %
Максимальний розмір кредитів, поручительств, гарантій, наданих інсайдерам (%)	0,81	0,40	1,36	Не більше 30 %

Таким чином, на звітну дату кожного року, що підлягав аналізу ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” виконує всі кредитні нормативи. Найближчим до критичного значення знаходить норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента.

Таким чином, проаналізувавши кредитний портфель ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” можна зробити висновок, що його загальний обсяг станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2015 значно збільшився, що пов’язано із зростанням обсягів кредитування підприємств торгівельної галузі переважно з використанням застави у вигляді майнових прав на депозит. Виконуючи всі нормативи НБУ, формуючи достатній рівень резервів та прийнятний рівень знецінених кредитів, банк активно розширює кредитну діяльність.

### **2.3. Механізм формування кредитної політики у ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”**

Провівши аналіз загального стану банку та його кредитної діяльності перейдемо до розгляду безпосередньо кредитної політики банку. Документ, що був розглянутий нами містив інформацію про кредитну політику ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” на 2017 рік [56].

Кредитна політика ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” створюється відповідно до рекомендацій законодавства України та на основі стратегії розвитку самого банку на найближчі 3 роки.

Кредитна політика є внутрішнім нормативним документом банку, обов’язковим для виконання всіма працівниками банку, які залучені до кредитного процесу.

Завданням кредитної політики є визначення основних принципів здійснення кредитного процесу й управління кредитним ризиком у банку.

ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” затверджує кредитну політику кожного року, що пов’язано із мінливим зовнішнім

середовищем. Підходи до кредитування підлягають регулярній актуалізації відповідно до змін у стратегічних напрямках розвитку бізнесу банку.

В умовах економічної кризи банк прагне діяти таким чином, щоб проблеми, що виникають під час виконання зобов'язань клієнта перед банком, вирішувалися з урахуванням інтересів як банку, так і клієнта.

Кредитна політика банку, зміни й доповнення до неї повинні проходити попередню експертизу і погодження у банку, розглядаються Правлінням банку з подальшим затвердженням Спостережною радою банку. Цілі кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” наведені на рисунку 2.7.

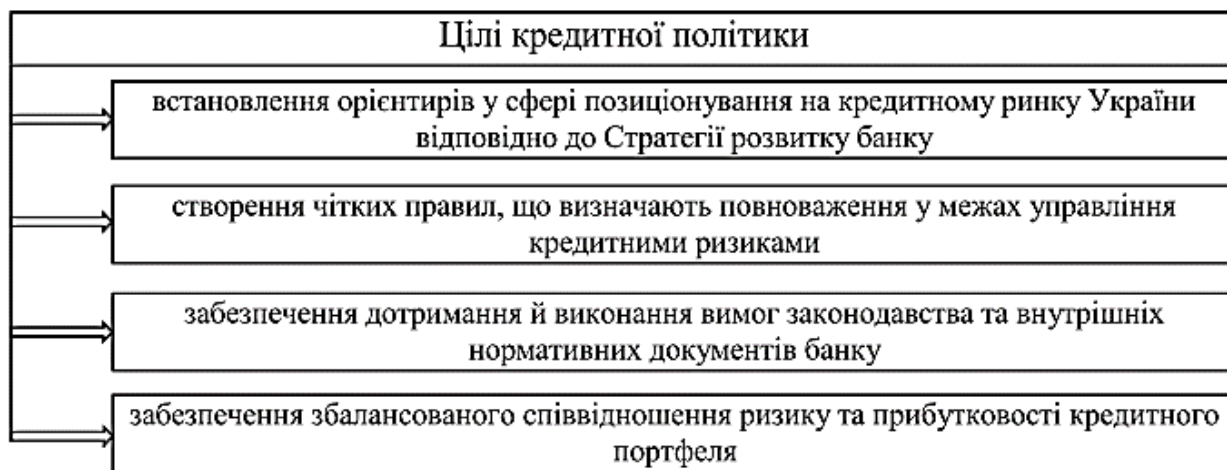


Рис. 2.7. Цілі кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” на 2017 рік

Кредитна політика ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” поширюється на всі кредитні операції банку, яким притаманний кредитний ризик, у тому числі: різні види кредитування, надання гарантій, акредитивів, авалювання векселів, придбання на вторинному ринку заставних, придбання боргових цінних паперів у портфель цінних паперів банку, вкладення в придбані права вимоги, операції з продажу фінансових активів з відстроченням платежу та ін., а також участь у синдікованих кредитах позиках та ін. що дозволяють розділити ризик, проведення лізингових і факторингових операцій, операції з фізичними особами з надання роздрібних кредитів (включаючи авто-кредити, іпотечні кредити, споживчі кредити,

кредити у вигляді встановлених кредитних лімітів на рахунки платіжних карт, тощо).

В даному документі чітко визначається сутність кредитної політики під якою розуміється внутрішній нормативний документ, що визначає комплекс цілей, задач, принципів і практичних заходів Банку у сфері операцій пов'язаних із прийняттям кредитного ризику.

Відповідно до кредитної політики, взаємодія банку та клієнтів може проходити таким чином:

- у випадках позитивної оцінки подальших взаємовідносин банк виражає готовність продовжувати співпрацю з клієнтом. У випадку звернення клієнта до банку з питанням реструктуризації кредитної заборгованості, банк, за можливості, погоджується;

- в разі, якщо банк оцінює можливості клієнта щодо погашення заборгованості як не перспективні, то банк буде намагатися поступово зменшити заборгованості й припинити кредитування даного клієнта;

- в разі, якщо банк розглядає заборгованість клієнта як потенційно проблемну, то ним проводиться робота зі стягнення даної заборгованості в позасудовому та судовому порядку [56].

Завдання кредитної політики чітко визначені та корелюють із загальною стратегією банку.

Основними стратегічними орієнтирами та критеріями діяльності “Українського банку реконструкції та розвитку” є наступне:

- Банк для корпоративних клієнтів, який здійснює комплексне обслуговування;

- Спеціалізація фінансування: середньострокове та довгострокове фінансування юридичних осіб;

- Пріоритетність цільового спрямування кредитування: реконструкція та розвиток вітчизняних товаровиробників;

- Банк як інструмент державної політики та реалізації (допомоги у реалізації) стратегії головного акціонера – Державної інноваційної фінансово-кредитної установи;

- Банк для підтримки українських підприємств у впровадженні міжнародних стандартів по енергозбереженню, охороні навколишнього середовища, умов праці та сучасних технологій.

Стратегічна мета Банку – досягти позиції сучасного, універсального, конкурентоспроможного та значущого банку України. Це передбачає створення структури, адаптивної та стійкої до швидких змін зовнішнього середовища, уважної та інноваційної до потреб клієнтів, обережної та розумно консервативної в повсякденній діяльності.

Стратегічні цілі розвитку ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”:

- зміцнення і посилення впливу Банку в реальних секторах економіки і збільшення частки Банку на ринку банківських послуг;

- нарощування капіталу, підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності;

- забезпечення оптимального рівня платоспроможності та ліквідності;

- дотримання політики зростання та диверсифікації клієнтів і послуг;

- забезпечення захисту від ризиків власного капіталу та залучених коштів;

- розробка та впровадження систем управління, які б уособлювали найкращу міжнародну практику в корпоративному управлінні Банком.

Відповідно до кредитної політики банку основою клієнтської бази на 2017 рік є підприємства таких галузей економіки: торгівля, будівництво та нерухомість, переробка. Як бачимо 2017 рік за галузевою спрямованістю відповідає 2016 року, тобто банк не планує змінювати напрям роботи.



Розглядаючи процес кредитування, то варто зазначити, що банком встановлено, що кредитний процес містить у собі такі етапи:

- отримання заяви від клієнта та початкової інформації щодо майбутньої кредитної операції;
- здійснення експертизи кредитної операції/визначення кредитного ліміту;
- підготовка висновків експертних підрозділів й ухвалення рішення колегіальним органом відповідного рівня/уповноваженою особою;
- оформлення кредитної та забезпечувальної документації;
- отримання від Казначейства Фінансового департаменту дозволу на кредитування корпоративних клієнтів в установленому порядку;
- супровід кредитної операції;
- під час виявлення можливих втрат за кредитною операцією – врегулювання і повернення прострочених і проблемних кредитів;
- повне погашення заборгованості по кредитному договору.

В межах експертизи кредитної операції використовуються зовнішні джерела даних (у т.ч. інформація з Державного реєстру обтяжень рухомого майна, Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, Бюро кредитних історій), внутрішня інформація про групи пов'язаних позичальників (які мають кредити в банку). У процесі кредитування передбачається автоматизація перевірки на відповідність умовам стандартів продуктів, скорингу, аналізу стоп-факторів, розрахунку ліміту кредитування.

Даний набір інформаційних джерел є стандартним та використовується більшістю банків.

Важливим елементом кредитної політики банку є характеристика процесу управління кредитним ризиком.

Банк здійснює управління кредитними ризиками відповідно до таких основних принципів:

- встановлення лімітів кредитування, що визначають допустимі параметри й умови прийнятності кредитного ризику на конкретних клієнтів / групи пов'язаних позичальників;
- здійснення контролю за виконанням обов'язкових нормативів, встановлених Національним банком України щодо максимального розміру кредитного ризику на одного клієнта/групи пов'язаних позичальників;
- максимальна стандартизація в продуктах та процесах при кредитуванні клієнтів Банку;
- системний та комплексний підхід щодо управління кредитними ризиками;
- методологічна єдність;
- розподіл повноважень у процесі прийняття кредитних рішень;
- принцип забезпеченості операцій.

Під час ухвалення кредитного рішення банк, як правило, встановлює обов'язкові для виконання клієнтом умови кредитування (ковенанти), моніторинг дотримання яких дозволяє банку достроково витребувати заборгованість у разі виявлення негативних тенденцій у діяльності клієнта (зростання боргового навантаження, збиткова діяльність, зниження обсягів виручки, зменшення активів).

Управління кредитними ризиками охоплює всі стадії кредитного процесу: розгляд кредитної заявки, структурування й експертизу потенційної кредитної операції, ухвалення рішення за кредитною заявкою, моніторинг цільового використання кредиту (ліміту), моніторинг фінансового стану клієнта, обслуговування заборгованості, виконання клієнтом не фінансових зобов'язань до повного завершення розрахунків за кредитною операцією (закриття кредитного ліміту). Оскільки операції, що несуть кредитний ризик, можуть бути пов'язані із прийняттям не тільки кредитного, але одночасно й інших видів ризиків (валютного, ринкового, процентного, операційного, юридичного тощо), відповідно до цього принципу, оцінка ризиків за такими

операціями повинна носити комплексний характер (із усіх видів ризиків, що виникають, та їх сукупності).

У банку створений ряд кредитних комітетів, які відповідають за затвердження кредитних лімітів по окремих позичальниках та за моніторинг кредитів:

- Кредитний комітет Банку (КК) – не рідше двох разів на тиждень клієнтів – розглядає та затверджує кредитні заявки юридичних осіб, позичальників, які належать до малого та середнього бізнесу, а також фізичних осіб, затверджує ліміти кредитування для банків-контрагентів.

- Малий Кредитний комітет (МКК) – не рідше двох разів на тиждень розглядає заявки в межах сум, що делеговані йому Кредитним комітетом Банку по видам бізнес-напрямків, залежно від виду продукту, індивідуальних лімітів повноважень, встановлених відносно Голови комітету. Комітет засідає з наступних питань: з кредитування фізичних осіб відповідає за перевірку та затвердження кредитних заявок фізичних осіб; з кредитування малого та середнього бізнесу відповідає за перевірку та затвердження кредитних заявок МСБ; з кредитування юридичних осіб відповідає за перевірку та затвердження кредитних заявок юридичних осіб.

- Комітет по роботі з проблемними активами проводить засідання не рідше двох разів на місяць та відповідає за прийняття рішень по впровадженню заходів щодо повернення знецінених кредитів, виданих корпоративним позичальникам, клієнтам напрямку МСБ, та фізичним особам.

- Кредитні заявки, підготовлені співробітниками відділень, розглядаються Департаментом кредитних операцій корпоративного бізнесу (позичальники з річним оборотом від 18,0 млн. грн. – малі корпоративні клієнти, від 32 млн. грн. до 100 млн. грн. – середні від 100 млн. грн. до 300 млн. грн.

- крупні та понад 300 млн. грн. – стратегічні корпоративні клієнти) Департаментом малого та середнього бізнесу (позичальники з річним оборотом до 18,0 млн. грн.) та Департаментом кредитного обслуговування

індивідуального бізнесу, проходять погодження (отримання висновків) з юридичним департаментом, підрозділом безпеки, та департаментом оцінки ризиків, та подаються секретарю відповідного кредитного комітету для розгляду питання на засіданні кредитного комітету Банку.

Для моніторингу кредитних ризиків Підрозділ кредитування фізичних осіб, Департамент кредитування корпоративних клієнтів та Департамент послуг корпоративним клієнтам регулярно аналізують фінансовий стан позичальників та якість обслуговування боргу. Департамент ризиків виконує контролюючу функцію, щодо якості кредитного портфеля шляхом аналізу суми, структури якості портфеля та тенденцій. Правління та Спостережна рада здійснюють стратегічний контроль за дотриманням Банком політики управління кредитним ризиком шляхом щоквартального аналізу звітів про кредитну якість кредитного портфеля.

Періодична звітність за кредитними ризиками з рекомендаціями щодо зниження рівня ризиків посідає центральне місце у системі звітності банку. Звітність за кредитними ризиками використовується для моніторингу дотримання Кредитної політики, якості кредитного портфеля, профілю ризиків та інших цілей.

За проблемними кредитами Управлінням по роботі з проблемними активами у межах регулярної управлінської звітності готується на розгляд Правління банку звіт із зазначенням рекомендацій та/або вжитих заходів.

Банком проводиться моніторинг якості кредитного портфеля з метою своєчасної ідентифікації і оцінки кредитних ризиків на рівні кредитного портфеля в цілому, включаючи вплив на них окремих кредитних операцій, а також підготовку пропозицій щодо оптимізації структури і об'єму кредитних ризиків, які приймаються банком.

Кредитний процес регулюється чотирирівневою системою внутрішніх нормативних документів банку, та містить в собі:

- Статут банку, положення про Загальні збори акціонерів, в частині прийняття рішень щодо укладення банком значних правочинів, правочинів у

здійсненні яких є зацікавленість та інших правочинів укладення яких відноситься до компетенції Загальних зборів акціонерів, положення про Спостережну раду банку, Правління банку;

- затверджена Спостережною радою кредитна політика банку відповідно до якої встановлюються загальні принципи й правила здійснення операцій, що несуть кредитний ризик;

- положення про колегіальні органи (комітети, комісії), положення та інструкції з кредитування окремих типів та категорій клієнтів, стандарти продуктів/послуг;

- порядки, регламенти, методики, що детально регламентують окремі питання організації кредитного процесу, встановлюють методологію аналізу та детально регламентують порядок розрахунків по окремих питаннях кредитного процесу.

Таким чином проаналізувавши основні аспекти механізму формування кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”, можна зробити висновок, що банком дотримано ключові принципи побудови кредитної політики, визначені основні положення та закріплені обов’язки по формуванню кредитної політики за відповідними органами.

## **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2**

Таким чином, ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” є новим банком який швидко розвивається на українському ринку банківських послуг, демонструючи значні темпи зростання кредитного портфеля та зобов’язань банку при незначному рості власного капіталу, що забезпечує йому високий рівень ефективності при прийнятному рівні ризику.

Провівши аналіз кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” можна зробити висновок, що його загальний обсяг станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2015 значно збільшився, що пов’язано із зростанням обсягів кредитування підприємств торгівельної галузі,

переважно з використанням застави у вигляді майнових прав на депозит. Виконуючи всі нормативи НБУ, формуючи достатній рівень резервів та прийнятний рівень знецінених кредитів, банк активно розширює кредитну діяльність.

Проаналізувавши основні аспекти механізму формування кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”, можна зробити висновок, що банком дотримано ключові принципи побудови кредитної політики, визначені основні положення та закріплені обов’язки по формуванню кредитної політики за відповідними органами.

Таким чином основними інструментами, що використовуються банком при реалізації кредитної політики є наступні: градація клієнтської бази; встановлення лімітів за валютами строками забезпеченням обсягами кредитування; побудова рейтингів клієнтів; делегування повноважень на самостійне прийняття рішень директорами відділень.

### **РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ТА ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**

#### **3.1. Розробка адаптивної концепції формування кредитної політики в банку**

ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” – досить молодий банк, який ще не випробував свою діяльність в умовах кризових явищ в економіці в цілому та банківській системі зокрема. Під час кризових подій в банківській системі найбільше втрат зазнають банки, які сформували недосконалу та не гнучка кредитна політика. Саме дані твердження стали передумовою необхідності розробки адаптивної кредитної політики, реалізація якої дозволила б ефективно реагувати на зміни внутрішньої політики банку та зовнішньої кон’юнктури ринку.

Вагомий внесок у розвиток адаптивного управління внесла вітчизняна дослідниця Г. Єльнікова, яка розкриває дефініцію адаптивного управління як «процес взаємовпливу, що викликає взаємоприспосування поведінки суб’єктів діяльності на політологічній основі, що забезпечується спільним визначенням реалістичної мети з наступним поєднанням зусиль і самоспрямуванням дій на її досягнення» [29, с. 208]. Спробуємо проаналізувати сутність адаптивного управління, визначивши його особливості. Адаптивне управління виражається в його змісті (функціях), організаційній структурі і технологіях (алгоритмах здійснення й механізм взаємоузгодження).

Елементи процесу формування кредитної політики логічно виходять з алгоритму адаптивного управлінського процесу:

1. Присутність збуджуючих впливів подразників-активаторів і відповідь банку на ці збудження.
2. Збір та аналіз даних з метою оцінки ситуації, що склалася. Усвідомлення важливості узгодження дії подразників.

3. Спільна розробка реалістичних цілей та їх трансформація у внутрішні мотиви.

4. Розробка адаптивних моделей кредитної політики загальні параметри яких створюються вищим органом банку, а адаптація на конкретні умови проводиться підрозділами банку шляхом добору критеріїв другого порядку.

5. Виконання поставлених завдань шляхом вибору необхідних адаптивних моделей та їх реалізації.

6. Поточне відстеження процесу реалізації з присутністю самоаналізу і самомоніторингу. Визначення ефективності виконання завдання керівними органами за моделлю «вхід-вихід».

7. Прогностичне регулювання шляхом спільного прогнозування подальшого розвитку на основі зовнішнього аналізу і самоаналізу результату й унесення змін в існуючу модель діяльності згідно виявлених резервів.

Грунтуючись на вищесказаному можна побудувати управлінський цикл формування кредитної політики банку (рис. 3.1)

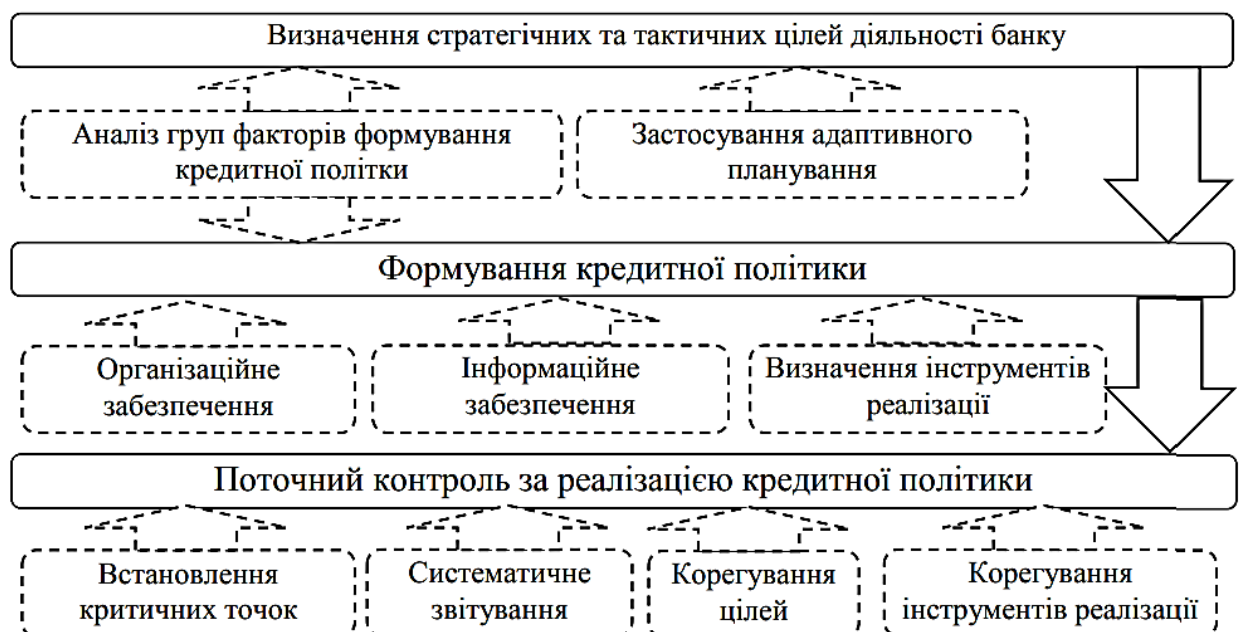


Рис. 3.1. Етапи формування адаптивної кредитної політики

В результаті проведеного дослідження, нами визначено, що досягнення цілей формування та реалізації кредитної політики при відсутності коригування механізму управління нею можливе лише в короткостроковому періоді за умов невисокої складності, низьких рівнів рухливості та



невизначеності зовнішнього середовища. В усіх інших випадках необхідним є внесення змін у склад та взаємозв'язки елементів політики, при цьому внесені зміни повинні забезпечувати досягнення цілей формування кредитної політики та стратегічних цілей банку.

Розглянемо кожен етап циклу, та визначимо їх ключові характеристики.

Перший етап циклу в цілому співпадає із загальноприйнятим, та полягає у виборі стратегічних цілей банку. Проте, адаптивна система має свої особливості.

Стратегічні цілі банку розробляються переважно на 3-5 років, а тактичні – на 1-2 роки. Проте, на нашу думку, дані часові рамки є занадто розширеними в умовах сьогодення.

Вважаємо, що стратегічна, тактична та оперативна діяльність банку повинна ґрунтуватися на адаптивному плануванні, особливості якого полягають у:

- постійному відстеженні факторів зовнішнього та внутрішнього середовища для вчасному реагуванні на їх зміни для адаптації планів до мінливості оточення функціонування банку;
- необмеженості терміну планування (з можливістю ковзаючої зміни);
- систематичністю збору та обробки інформації.

Розробка загальної стратегії та тактики банку тісно пов'язана із плануванням та формуванням кредитної політики, що пов'язано із підвищеною важливістю кредитної політики в загальній діяльності банку.

Для проведення адаптивного планування діяльності банку та формування кредитної політики необхідно розробити зручну та ефективну систему факторів впливу на банківську діяльність. В таблиці 3.1 представлений авторський підхід до систематизації факторів формування кредитної політики.

Як видно з таблиці, нами виділено п'ять груп факторів, які дозволяють в повній мірі проаналізувати всі аспекти, що можуть вплинути на формування кредитної політики банку.

## Фактори формування кредитної політики банку

Група факторів	Сутність аналізу	Джерела інформації	Методи аналізу
Макро-середовище	Аналіз динаміки макроекономічних показників; Дослідження політичної ситуації в країні; Аналіз законодавчої бази (сутність, особливості, зміни)	ЗМІ, статистичні збірники, законодавчі документи	Порівняльний аналіз, регресійний аналіз, факторний аналіз, метод експертного прогнозування
Конкуренти	Визначення основних конкурентів, їх позицій на ринку; Відслідковування стратегій конкурентів; Аналіз продуктової лінійки банків-конкурентів	Результати маркетингових досліджень, ЗМІ,	Конкурентний аналіз, метод експертного прогнозування
Потенційна клієнтська база	Аналіз рентабельності підприємств; Визначення рівня доходів населення; Дослідження рентабельності галузей та визначення їх перспективності	Результати маркетингових досліджень, ЗМІ	метод експертного прогнозування, метод нейронних мереж
Існуюча клієнтська база	Дослідження існуючої клієнтської бази; Виявлення бажань та очікувань існуючих клієнтів; Здійснення сегментації клієнтської бази; Поточна оцінка кредитоспроможності позичальників	Результати маркетингових досліджень, звіти клієнтів, внутрішні банківські документи	Анкетування, опитування, розрахунок коефіцієнтів задоволення клієнтів,
Інші стейкхолдери	Відслідковування діяльності партнерів банку (фондовий ринок, агентства нерухомості; автомобільні салони, магазини техніки, тощо), оцінка перспектив подальшого співробітництва; Визначення рівня впізнаваності банку; Оцінка внутрішнього стану банку	Управлінська звітність банку,	Порівняльний аналіз, метод експертного прогнозування

Важливість поділу факторів на групи полягає у специфічності їх аналізу. На нашу думку, метод SWOT-аналізу, що використовується переважною більшістю банків, не відповідає вимогам адаптивного планування, що вимагає гнучкості та динамічності розрахунків. Метод SWOT-аналізу також не дозволяє проаналізувати всі визначені нами фактори. Враховуючи вищесказане, вважаємо за доцільне використовувати окремі методи для аналізу для кожної з розглянутих груп факторів. В результаті проведених

досліджень на основі експертних висновків банк отримує базу для здійснення планування діяльності та для формування кредитної політики.

Визначивши цілі банку на банківському кредитному ринку та дослідивши підґрунтя для формування кредитної політики необхідно переходити безпосередньо до процесу її розробки.

Перш за все, на даному етапі необхідно визначити склад організаційного та інформаційного забезпечення.

Адаптивна система формування кредитної політики передбачає створення ефективної команди відділів та працівників, координація роботи яких повинна забезпечити швидке реагування на зміни значень факторів.

Дана ситуація призвела до необхідності запровадження департаменту з розробки кредитної політики на в межах головного офісу на стратегічному рівні управління. Даний департамент повинен бути підзвітний напряму загальним зборам акціонерів та підконтрольний правлінню банку.

Ключовою метою створення даного департаменту є покладення на нього функцій формування кредитної політики банку.

В структурі даного департаменту доцільно виділити сектор ринкового аналізу, на який покласти функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

Для забезпечення повної інформації щодо факторів формування кредитної політики та щодо контролю за їх зміною, департамент тісно співпрацює з відділами банку.

Координація підрозділів банку з питань формування кредитної політики наведена на рисунку 3.2.

Як видно з рисунку 3.2, функціонування адаптивної кредитної політики забезпечуються підрозділи банку на всіх трьох рівнях управління. На стратегічному рівні формування адаптивної кредитної політики забезпечується загальними зборами акціонерів, правлінням банку та департаментом з розробки кредитної політики, які повинні тісно співпрацювати для розробки цілей діяльності банку та кредитної політики

виходячи передумов, що склалися на ринку, а також для формування кінцевого варіанту документу.

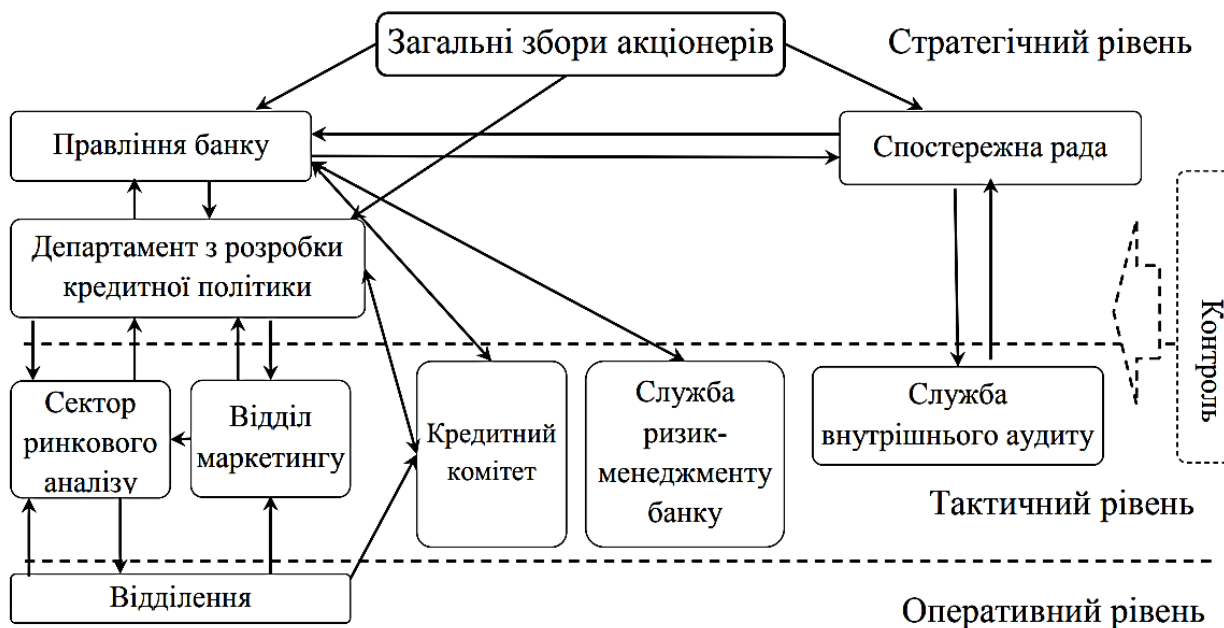


Рис. 3.2. Організаційне забезпечення процесу формування адаптивної кредитної політики

Тактичний рівень управління представлений сектором ринкового аналізу, відділом маркетингу, кредитним комітетом, службою ризик-менеджменту. Дані відділи проводять аналіз всіх визначених груп факторів та подають свої висновки та пропозиції до департаменту з розробки кредитної політики та безпосередньо правлінню банку.

Значний обсяг інформації для аналізу відповідальні відділи на тактичному рівні отримують безпосередньо від відділень, що можуть оперативно слідкувати за зміною кон'юнктури ринку в регіонах.

В межах діяльності підрозділів, що відповідають за процес формування кредитної політики, на нашу думку, варто удосконалити систему звітності. Вважаємо за доцільне до складу інформаційного забезпечення процесу формування кредитної політики включити ряд звітів що дозволять оперативно та ефективно реагувати на зміни факторів (табл. 3.2).

Результатом обробки поданих звітів повинна виступати сформована адаптивна кредитна політика.

## Система звітності щодо формування кредитної політики банку

Сутність звіту	Періодичність подання	Напрямок подання
Звіти, що подаються відділеннями банку		
Оцінка фінансового стану позичальника юридичної особи	Щоквартально	Кредитний комітет
Оцінка фінансового стану позичальника фізичної особи	Щорічно	Кредитний комітет
Результати опитування існуючих клієнтів	Щомісячно	Відділ маркетингу
Аналіз ринку регіону	Щоквартально	Сектор ринкового аналізу
Результати роботи з партнерами	Щотижня	Відділ маркетингу
Клієнтопоток відділення та його джерела	Щоденно	Відділ маркетингу
Звіти, що подаються відділом маркетингу банку		
Аналіз впізнаваності бренду	Щомісячно	Департамент з розробки кредитної політики
Аналіз продуктової лінійки банків-конкурентів	Щомісячно	
Аналіз діяльності конкурентів	Щомісячно	
Зведений звіт з опитування клієнтів	Щомісячно	
Звіти, що подаються сектором ринкового аналізу банку		
Повний аналіз макросередовища	Щомісячно	Правління банку
Дослідження перспективності галузей економіки	Щоквартально	
Аналіз діяльності перспективних клієнтів	Щомісячно	Правління, Департамент з розробки кредитної політики

Залежно від обраної політики та інструментів її реалізації в межах показників-адаптивної системи необхідно впровадити ряд ключових індикаторів, критичні значення яких вказували б на необхідність внесення змін в певний аспект кредитної політики. Впровадження даних індикаторів в діяльність банку буде можливим при впровадженні програмного забезпечення типу SAS «Pro Analyzer», яке дозволяє відслідковувати звіти, знаходити критичні відхилення, вказувати на них та пропонувати шляхи подолання проблеми.

Завдяки систематичному звітуванню та аналізу процес корегування цілей кредитної політики та банку, в цілому, є безперервним, що дозволяє адаптуватися до будь-яких стресових подій в банківській сфері.

Контроль за своєчасністю звітування покладений на службу внутрішнього аудиту.

Таким чином, адаптивна концепція формування кредитної політики передбачає створення ефективної команди функціональних підрозділів банку,

координація роботи яких повинна забезпечити оперативну реакцію на зміну факторів. Дана ситуація стала причиною необхідності запровадження департаменту з розробки кредитної політики на в межах головного офісу на стратегічному рівні управління. Ключовою метою створення даного департаменту є покладення на нього функцій з повного формування кредитної політики банку. В структурі даного департаменту варто виділити сектор ринкового аналізу, на який покласти функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

Для забезпечення повної інформації щодо факторів формування кредитної політики та щодо контролю за їх зміною, департамент тісно співпрацює з іншими відділами банку на основі систематичності звітування.

В результаті формується кредитна політика, адаптивність якої забезпечується оперативним контролем за її виконанням на основі встановлення критичних значень факторів, що сигналізують про можливі зміни в кон'юктурі ринку та на основі яких проводиться корегування цілей та інструментів реалізації кредитної політики.

### **3.2. Удосконалення методики визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики**

Формування кредитної політики – дуже важливий аспект як кредитної, так і діяльності банку в цілому. Провівши аналіз процесу формування кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” та оцінивши кредитну діяльність банку, ми дійшли висновку, що значне зростання найбільшої частини кредитного портфеля, кредитів, наданих юридичним особам, призводить до підвищення залежності банку від кредитного ризику.

В зв'язку з цим вважаємо за необхідне удосконалити систему оцінки кредитоспроможності позичальника-юридичної особи, як елемент системи формування кредитної політики банку.

Загальна схема оцінки кредитоспроможності позичальника на зазначеному етапі наведена на рисунку 3.3

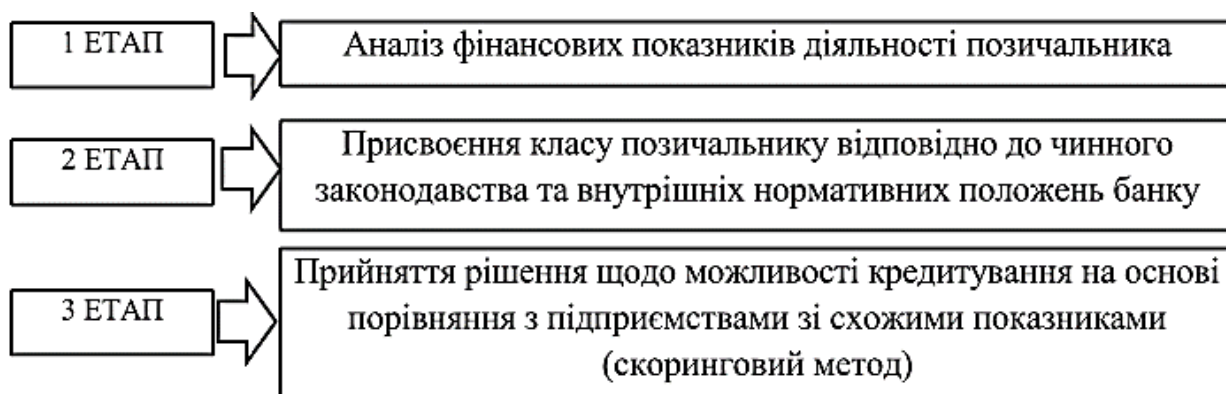


Рис. 3.3. Існуюча схема прийняття рішення щодо кредитування юридичних осіб в ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”

Як видно з наведеного рисунку, банк, на нашу думку, не враховує ряд чинників, що повинні бути оцінені при прийнятті рішення щодо кредитування, зокрема:

- оцінка ринкової кон’юнктури;
- виявлення реальних власників підприємства та переліку осіб, що належать до групи;
- розкриття схеми ведення бізнесу та структури взаємовідносин/управління в групі, схеми товарно-грошових потоків в групі;
- аналіз темпів розвитку бізнесу;
- отримання інформації щодо місця підприємства в галузі;
- розкриття основних видів бізнесу в межах окремих напрямків діяльності;
- визначення можливості проведення якісного аналізу звітності підприємства;
- аналіз основних контрагентів (постачальників/покупців), їх частки в загальній сумі поставок/реалізації, умов здійснення розрахунків з ними, частоту здійснення закупок/поставок та умови доставки тощо;
- визначення ринкової позиції позичальника, конкурентного середовища та ефективності ведення бізнесу.

Джерелами для отримання вищезазначеної інформації виступають внутрішні документи та інформація, отримана від позичальника, а також інформація отримана за допомогою ЗМІ (Інтернет, друковані видання та інше), а також інформація безпосередньо з місця ведення бізнесу.

Загальний аналіз фінансового стану позичальника, що має місце в банку, вважаємо, спрощеним, що призводить до надання кредитів потенційним недобросовісним позичальникам, що, в свою чергу, сприяє надмірній концентрації кредитного ризику в банку та в майбутньому може призвести до фінансових втрат.

Перш за все це пояснюється тим, що банк оцінює можливість надання кредиту в межах бінарної системи, що має на меті прийняття одного з двох варіантів: надати кредит та відмовити.

Оцінка кредитоспроможності позичальника є ключовим інструментом, що необхідний для ефективної реалізації кредитної політики банку. В даному аспекті нами розроблена методика визначення кредитного рейтингу позичальника-юридичної особи.

Сутність запропонованого методичного підходу до визначення рейтингу корпоративних клієнтів полягає у побудові внутрішньої моделі оцінювання кредитоспроможності клієнта – юридичної особи. Даний підхід дозволить провести аналіз різних аспектів діяльності позичальника і визначити можливість надання кредиту на даному етапі його розвитку.

Методика визначення рейтингу корпоративних клієнтів являє собою внутрішню модель оцінки кредитоспроможності клієнта – юридичної особи.

Методика розроблена з метою:

- визначення рівня кредитного ризику банку для конкретного клієнта та / або групи пов'язаних позичальників;
- використання при розрахунку премії за кредитний ризик;
- використання при визначенні ліміту кредитування для конкретного клієнта та / або групи пов'язаних позичальників.

Розроблена методика ґрунтується на аналізі наступних факторів:



- аналіз ринкового позиціонування клієнта;
- клієнтська характеристика;
- фінансовий стан клієнта;
- прогнози фінансової діяльності та бізнес-план клієнта.

Обов'язки із розрахунку рейтингу пропонуємо покласти на фахівців підрозділу з контролю кредитних ризиків.

Методика повинна поширюватись на всіх корпоративних клієнтів.

В основу кредитного рейтингу клієнтів покладено принцип виявлення зважених умовно критеріїв, що розподілені на групи та підгрупи, з подальшим виведенням балів і переведенням їх у внутрішню рейтингову шкалу. Отриманий бал відповідає певному рейтингу та може коригуватись у разі, виявлення змін у роботі позичальника.

Клієнти оцінюються за 3 групами факторів оцінки. Кожній групі присвоюється певна вага. Відповідно до існуючих банківських практик, сума оцінок за всіма групами факторів оцінки не повинна перевищувати 100 балів. У групах виділяємо підгрупи. Сума всіх ваг підгруп в окремій групі не повинна перевищувати 100 балів. Кожен показник в групі (підгрупі) оцінюється за 100 бальною шкалою: 100 балів – максимально можлива оцінка в кожній підгрупі, мінімальна оцінка – 0.

Підрахунок балів для обчислення рейтингу клієнта здійснюється в наступній послідовності:

1. Визначення бальної оцінки для підгрупи (100, 80, 60, 40, 0 і т.п.).
2. Множення визначеної в пункті 1 бальної оцінки на вагу показника підгрупи.
3. Сума всіх зважених бальних оцінок підгрупи в межах однієї групи.
4. Множення суми зважених бальних оцінок підгруп, розрахованих у пункті 3 на вагу групи.
5. Сума зважених бальних оцінок всіх груп.
6. Результат – бальний показник рейтингу клієнта.

Отриманий бал відповідає певному рейтингу та може коригуватись у разі, виявлення змін у роботі позичальника.

У разі якщо позичальник входить до групи пов'язаних позичальників (ГПП), доцільно проводити ранжування на основі консолідованої фінансової або управлінської звітності ГПП. Поширення рейтингу групи і / або основного підприємства ГПП на позичальника доцільно, якщо ризики дефолту основного підприємства ГПП, має ті ж джерела що і ризики позичальника. Поширення рейтингу рекомендується проводити в наступних випадках:

- підтвердження юридичного зв'язку ГПП і позичальника;
- наявність інформації про наявність фактичного зв'язку ГПП і позичальника, до якого можна віднести тісні фінансово-економічні зв'язки;
- одне джерело погашення боргу та / або використання кредитних коштів для спільної діяльності;
- оформлення поруки основного підприємства групи та / або його засновників за позичальника.

Первинний розрахунок рейтингу клієнта пропонуємо проводити:

- на момент первинного розгляду проекту для проведення активної операції з кредитним ризиком на підставі фінансової звітності або консолідованої звітності з ДСЗ за фінансовий рік, складеної відповідно до вимог УСБУ або управлінської (за наявності).

- при кожному новому погодженні: умов кредитування, ліміту кредитування. При цьому рейтинг клієнта по всіх діючих угодах повинен коригуватись залежно від результату останнього ранжування.

При розрахунках рейтингу клієнта використовується фінансова звітність на останню звітну дату (баланс і звіт прибутку і збитків). Для розрахунку показників прибутковості використовується звітність за останні 12 місяців тобто 4 квартали.

Повторний розрахунок рейтингу пропонуємо проводити чотири рази на рік після кожної звітної дати кварталу.

Є декілька етапів запропонованої методики визначення кредитного рейтингу позичальника – юридичної особи.

Перший етап пов'язаний із розглядом документів наданих клієнтом для оформлення кредиту. Перш за все, до таких документів відносяться установчі документи юридичної особи, а також фінансовий звіт. Одним з ключових елементів даної оцінки є визначення актуальності реєстрації юридичної особи.

Визначивши легітимність установчих документів позичальника необхідно перейти до збору всіх необхідних даних для розрахунку ключових фінансових показників. Ключовими джерелами отримання даних для аналізу позичальника є його фінансова, управлінська звітність, БКІ, тощо. Зібраний пакет документів дозволяє в повній мірі провести оцінку клієнта.

Оцінка клієнта – це перший і основний етап визначення рейтингу. На даному етапі кожному критерію присвоюється оцінка в балах в межах чотирьох підгруп, а саме аналіз ринкового позиціонування клієнта; характеристика клієнта; фінансовий стан клієнта; аналіз окупності проекту, що фінансується.

За результатами проведеної оцінки клієнту присвоюється рейтинг, який слугує ключовим критерієм при ухваленні рішення щодо можливості кредитування.

Запропонована методика характеризується аналізом ряду показників, механізм розрахунку яких пропонуємо розглянути детальніше.

Оцінка клієнта – це перший і основний етап присвоєння рейтингу. На даному етапі кожному критерію присвоюється оцінка в балах в рамках чотирьох підгруп, а саме:

- аналіз ринкового позиціонування клієнта;
- характеристика клієнта;
- фінансовий стан клієнта;
- аналіз окупності проекту що фінансується.

До складу першої групи вважаємо за необхідне віднести наступні показники.

Класифікація галузі клієнта. Ранжування за даною підсистемою проводиться на основі таблиці 3.3. Галузі визначаються банком самостійно на основі стратегії розвитку відповідно до пріоритетності.

Таблиця 3.3.

#### Оцінка галузевої належності підприємства

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 в галузях Г та Д	0

Наступним показником, який ми вважаємо доцільно аналізувати за даним напрямом, є положення клієнта на ринку основної продукції. Даний показник необхідно оцінювати станом на останню звітну дату. Під поняттям основної продукції варто розуміти ту продукцію, виручка від реалізації якої складає максимальну частку в загальному обсязі виручки підприємства.

Критерії для його оцінки наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

#### 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

Даний показник оцінюється залежно від того, на якому ринку працює клієнт – регіональний (по областях) або спільний ринок України. Для оцінки пропонуємо обрати кращий показник.

Наступним показником в даній категорії пропонуємо вважати динаміку обсягів продажів клієнта. Його розрахунок також варто проводити станом на останню звітну дату. Вага даного показника повинна складати 0,3 пункти.

Результати за цим показником варто поділити на 3 групи. Якщо обсяги продажів клієнта за минулий період поточного року вище аналогічного показника попереднього року, при цьому спостерігається зростання частки клієнта на ринку відповідної галузі / підгалузі або клієнт є великим гравцем у відповідній галузі / підгалузі, то варто оцінити даного клієнта на рівні 100 балів.

В разі якщо обсяги продажів клієнта за минулий період поточного року вище аналогічного показника попереднього року при цьому частка клієнта на ринку відповідної галузі / підгалузі без зміни, або оцінити дані показники не представляється можливим, то варто присвоїти клієнту 70 балів.

Якщо ж обсяги продажів клієнта за минулий період поточного року нижче аналогічного показника попереднього року при цьому частка клієнта на ринку відповідної галузі / підгалузі без зміни, або оцінити дані показники не представляється можливим, клієнт заслуговує оцінку 0 балів.

На нашу думку, в даному розділі необхідно оцінити залежність клієнта від постачальників основної продукції / послуг.

Якщо клієнт має можливість диверсифікувати коло постачальників продукції / послуг, при цьому існує вибір постачальників або підрядників (їх кількість більше 10), при цьому частка одного постачальника становить не більше 30%, то клієнту необхідно присвоїти 100 балів.

70 балів ставить в тому разі, якщо у клієнта є ряд постачальників продукції / послуг (менше 10), при цьому частка одного постачальника становить не більше 50% від загального обсягу наданих послуг.

Клієнт не отримує балів, якщо на одного постачальника відводиться більше 50 % від загального обсягу постачання.

Оцінивши постачальників клієнта, необхідним вважаємо проведення оцінки залежності клієнта від покупців основної продукції.

Розподіл балів за даною підгрупою проводиться аналогічно попередньому показнику, орієнтуючись на покупців.

Таким чином два останні показники дають змогу оцінити основних контрагентів клієнта, та визначити залежність його діяльності від визначених суб'єктів.

Наступною групою показників, що ми пропонуємо аналізувати при визначенні рейтингу позичальника-юридичної особи є безпосередня характеристика клієнта.

Перш за все в даному блоці варто оцінити наявність позитивної кредитної історії клієнта.

Кредитна історія оцінюється за всіма договорами, які були укладені протягом 12 місяців, що передують даті розрахунку рейтингу, і передбачали отримання клієнтом кредитів у будь-яких формах, які на дату розрахунку рейтингу погашені (зобов'язання за договорами виконані в повному обсязі).

Оцінку результатів аналізу необхідно проводити на основі таблиці 3.5.

В аналізі враховується кредитна історія контрагента в банку і кредитна історія в інших кредитних організаціях, якщо вона підтверджена документально.

Таблиця 3.5.

#### Бальна оцінка кредитної історії клієнта

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

Вивчивши кредитну історію клієнта необхідно оцінити структуру фінансових зобов'язань даного клієнта. В разі, якщо клієнт не має таких, то за всіма нижчеописаними критеріями необхідно проставити значення 1.

Структуру фінансових зобов'язань клієнта варто оцінювати на основі добутку трьох коефіцієнтів.

Перший коефіцієнт, K1, залежить від кредитора клієнта. В разі якщо клієнт вже має кредит в ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”, то значення даного коефіцієнта встановлюється на рівні «3». Якщо клієнт кредитувався у банку, що належать до 1 групи згідно класифікації НБУ, то варто присвоїти коефіцієнту значення «2». Якщо клієнт отримав кредит в інших банках чи від інших кредиторів, то варто коефіцієнт набуде значення «1».

Коефіцієнти K2 та K3 залежить від загального обсягу зобов'язань та середнього строку зобов'язань відповідно (табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

Визначення значень коефіцієнтів K2 та K3

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

Важливим елементом аналізу майбутнього позичальника є диверсифікація його бізнесу. Даний показник оцінюється на підставі питомої ваги виручки, яку генерує окремо взятий напрям бізнесу. Під диверсифікацією бізнесу клієнта розуміємо одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних один з одним видів виробництв, збільшення кількості видів і найменувань продукції та послуг, проникнення компанії в інші галузі (КВЕД).

В разі, якщо від одного напрямку діяльності отримується не більше 30 % виручки, підприємство отримує 100 балів, якщо не більше 60 % - 70 балів, а в разі отримання більшої частки виручки за одним напрямом взагалі не отримує балів.

Важливим аспектом аналізу, на нашу думку, є наявність аудиторської чи управлінської звітності. Проведення аудиту незалежною аудиторською компанією говорить про глибину перевірки бухгалтерської або податкової звітності фірми клієнта і дозволяє відтворити повноцінну картину її фінансового стану.

З огляду на вищесказане можна представимо бальну оцінку даної підгрупи (табл. 3.7).

Таблиця 3.7.

Оцінка наявності аудиторської чи управлінської звітності

Характеристика критерію	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 проведену перевірку).	100
Аудиторському звіту підприємства більше 12 місяців	80
Відсутнє підтвердження проведеного аудиту. Надана управлінська звітність, яка дає розуміння реальної ефективності бізнесу.	60
Відсутнє підтвердження проведеного аудиту, управлінська звітність не надана	0

Останнім показником в даній групі, який ми пропонуємо проаналізувати є період діяльності клієнта на ринку. Часовий проміжок розділений нами на 4 проміжки: до року, від 1 до 3 років, від 3 до 5 років, більше 5 років, яким присвоєні відповідні оцінки в балах, 0, 60, 80 та 100 балів.

Таким чином, дана група показників дозволяє проаналізувати загальний стан клієнта, визначити його працездатність.

Наступним етапом аналізу є оцінка фінансового стану клієнта. Дана категорія є ключовою для присвоєння рейтингу.

Враховуючи вимоги положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківським операціями № 23 від 25.01.2012, для оцінки рейтингу позичальника банком необхідно розраховувати інтегральний показник. Вищезазначене положення рекомендує визначити рейтинг з огляду на галузеву приналежність підприємства, тому розрахунок коефіцієнта



залежить від даної особливості клієнта. Для визначення бальної оцінки за даним показником пропонуємо скористатись таблицею 3.8.

Таблиця 3.8.

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

Додатково до даного інтегрального коефіцієнту пропонуємо оцінити якість розрахунків клієнта. Якість розрахунків залежить від наявності простроченої дебіторської чи кредиторської заборгованості. Якщо у клієнта повністю відсутня або мінімальна (не більше 5% від обсягу відповідної заборгованості) прострочена дебіторська або кредиторська заборгованість, то оцінюємо його діяльність в 100 балів. Якщо така заборгованість не перевищує 10%, то можна поставити оцінку 80. В разі існування простроченої заборгованості в межах 10-20%, варто поставити 60 балів. В інших випадках ставимо 0 балів.

Останньою групою показників, яку ми пропонуємо оцінити є окупність фінансового проекту та перспектив діяльності клієнта.

Першим показником даної групи вважаємо достатність операційного прибутку для обслуговування фінансових зобов'язань (згідно cash-flow).

Розраховується як вільний залишок операційного прибутку після оплати процентних платежів за існуючими фінансовими зобов'язаннями до прогнозного фінансового навантаження за запитуваними зобов'язаннями (без урахування погашення кредиту). Якщо даний показник більше 1, то ставимо 100 балів, якщо менше – 0.

Кількість грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів (згідно cash-flow). Оцінка достатності грошового потоку здійснюється на основі показника величини грошових коштів на кінець

прогнозного періоду з урахуванням суми додаткового фінансування, яка розглядається як дефіцит грошового потоку. Прогнозований грошовий потік оцінюється як достатній, якщо його величина (грошові кошти на кінець періоду мінус сума кредитів до погашення) позитивна. В даному випадку клієнт отримує 100 балів.

Останнім показником для аналізу є наявність бізнес-плану розвитку бізнесу позичальника, який розкриває основні аспекти майбутньої діяльності.

Оцінка бізнес-плану проводиться з урахуванням аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які будуть впливати на позичальника в період фінансування. Всі прогнози і перспективи, описані в бізнес-плані повинні бути обґрунтованими, і співвідноситися з поточними ринковими тенденціями. Якщо дані моменти присутні, клієнт отримує 100 балів. Якщо до клієнта є додаткові питання ставимо 60 балів. В разі відсутності бізнес-плану – 0 балів.

За мотивованим рішенням аналітика, з урахуванням додатково поданої інформації, рейтинг клієнта може бути скоректований не більше ніж на 1 рейтинговий підпункт. При цьому дана зміна повинна бути аргументованою.

Дані зміни проводяться в разі вагомого впливу подій або тенденцій, які не можуть бути враховані в розробленій методиці, але які можуть істотно вплинути на кредитоспроможність клієнта.

Серед таких причин можна виділити наступні: зміна складу власників і структури власності участь в угодах зі злиття та поглинання, зміна менеджменту, значуща зміна законодавства та / або ринкової кон'юнктури, пред'явлення судових позовів до позичальника, тощо.

В результаті запропонованої методики необхідно здійснити розподіл вагових коефіцієнтів. Даний розподіл був здійснений засобами аналітичної платформи для прийняття рішень «Deductor», що використовується банком для проведення скорингу при наданні споживчих кредитів та програмного комплексу «RSA Archer», який використовується ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” для аналізу фінансових показників при існуючій системі оцінки кредитоспроможності позичальника юридичної особи.

Механізм застосування даних систем полягав у розрахунку обраних нами показників засобами «RSA Archer» для існуючих клієнтів банку та подальшому експорту отриманих даних до системи «Deductor», яка, проаналізувавши сучасний стан клієнтів та розраховані показники, визначила вагові коефіцієнти, представлені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9.

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 покупців основної продукції / послуг	0,15
Характеристика клієнта	0,1	Наявність позитивної кредитної історії	0,3
		Диверсифікація клієнта поточних фінансових зобов'язань	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

Таблиця розподілу ваг служить для переходу від суми балів, які присвоєні кожному критерію, до загальної суми балів кожної групи, які попередньо зважуються на вагу підгрупи, в якій знаходиться оцінюваний критерій. Результатом вищевказаних дій є число від 0 до 100, яке є бальним рейтингом клієнта і може бути перетворено у внутрішній рейтинг згідно з розробленою таблицею розподілу балів (табл. 3.10).

На нашу думку, розпочинати проведення активних операцій доцільно з клієнтом, який має кредитний рейтинг не нижче С3.

Таблиця розподілу балів за рейтингом

Характеристика		Оцінка в балах
A1	Максимальна надійність. Фінансовий стан позичальника стабільний, негативні зміни економічних або фінансових умов не можуть помітно збільшити інвестиційний ризик.	90-100
A2	Висока надійність. Очікуваний інвестиційний ризик низький. Фінансовий стан позичальника стабільний але негативні зміни економічних або фінансових умов можуть збільшити інвестиційний ризик хоча і не дуже істотно	80-89
A3	Досить висока надійність. Очікуваний інвестиційний ризик достатньо низький. Фінансовий стан позичальника стабільний але підприємств попередньої підгрупи, цілому гірше ніж у	70-79
B1	Рівень надійності вище середнього. Ймовірність своєчасного погашення основного боргу і відсотків висока але негативні зміни економічних або фінансових умов можуть помітно збільшити інвестиційний ризик.	60-69
B2	Середня ступінь надійності. Зобов'язання, для яких в даний час очікуваний інвестиційний ризик низький. Здатність позичальника своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки достатня, однак негативні зміни економічних або фінансових умов, швидше за все, приведуть до збільшення ризику	53-59
B3	Ступінь надійності нижче середнього. Здатність позичальника своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки достатня, проте існує досить сильна залежність від негативних змін економічних або фінансових умов, що призведе до збільшення інвестиційного ризику	45-52
C1	Помірна надійність. Здатність позичальника своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки існує, однак негативні зміни економічних або фінансових умов можуть призвести до затримок виплат	37-44
C2	Істотний ризик. Емітент платоспроможний в даний момент, але існує ризик невиконання зобов'язань у разі зміни макроекономічної ситуації.	29-36
C3	Досить високий ризик. Емітент платоспроможний в даний момент, але існує високий ризик невиконання зобов'язань у разі зміни макроекономічної ситуації	21-28
D1	Високий ризик. Зобов'язання, для яких існує значна ймовірність дефолту. Позичальник все ще здатний своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки у разі позитивних змін економічних або фінансових умов	13-20
D2	Дуже високий ризик. Ймовірність дефолту висока	5-12
D3	Можливо, дефолт. Порушення графіка платежів за зобов'язаннями ще немає, але ймовірність невиконання зобов'язань вкрай висока	менше 4
E	Дефолт	0

Основними перевагами запропонованої методики визначення кредитного рейтингу позичальника – юридичної особи є:

- простота розрахунків;
- різносторонній підхід до аналізу діяльності позичальника;
- можливість внесення методики до будь-якого програмного комплексу, що використовується в банку;
- обґрунтованість прийняття рішення.

Спробуємо перевірити запропонований нами метод ранжування клієнтів на практиці. Для цього проведемо аналіз клієнта ПАТ “Український банк

реконструкції та розвитку” – ПАТ “Укрбан”, данні якого не дозволяє розкривати банківська таємниця.

Проте провівши аналіз на основі запропонованих показників можна зобразити його результати (табл. 3.11).

Таблиця 3.11.

Результати оцінки клієнта ПАТ “Укрбан” на основі запропонованого методу

Показник	Оцінка в балах
Класифікація галузі клієнта	80
Положення клієнта на ринку основної продукції	60
Оцінка динаміки обсягів продажів клієнта.	100
Оцінка залежності клієнта від постачальників основної продукції / послуг.	70
Оцінка залежності клієнта від покупців основної продукції / послуг.	70
Наявність позитивної кредитної історії	60
Диверсифікація поточних фінансових зобов'язань клієнта	50
Диверсифікація бізнесу клієнта	70
Наявність аудиторської та управлінської звітності	60
Термін діяльності клієнта на ринку	60
Інтегральний коефіцієнт	70
Оцінка якості розрахунків	60
Достатність операційного прибутку для обслуговування запитуваних фінансових зобов'язань	100
Кількість грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів	100
Наявність бізнес-плану розвитку бізнесу позичальника, який розкриває всі аспекти прогностичної діяльності	0

В результаті отриманих даних проводимо корегування показників відповідно до вагових коефіцієнтів та отримуємо наступне співвідношення (табл. 3.12).

Таблиця 3.12.

#### Визначення класу позичальника

Назва Групи	Вага	Сума балів	Результат
Аналіз ринкового позиціонування клієнта	0,25	77	71,2
Характеристика клієнта	0,1	60	
Фінансовий стан клієнта	0,55	69	
Розрахунок окупності проекту	0,1	80	

Таким чином, клієнту можна присвоїти клас А3, при цьому в ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” даному клієнту присвоєно

найвищий клас, що вказує на неточності існуючої системи оцінки фінансового стану юридичної особи.

Розроблена методика визначення кредитного рейтингу, ключовою перевагою якої є простота розрахунків, дозволяє провести повний аналіз діяльності потенційного позичальника та на основі отриманих висновків приймати обґрунтовані рішення щодо можливості його кредитування. До складу системи входять показники, що характеризують ринкове позиціонування клієнта загальну діяльність клієнта на ринку, його фінансовий стан та оцінюють окупність запропонованого проекту. Застосування наведеної методики в якості інструменту реалізації кредитної політики дозволить підвищити ефективність діяльності банку шляхом зменшення рівня кредитного ризику.

### **ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3**

Таким чином, в рамках удосконалення методичних засад та інструментарію формування кредитної політики нами запропонована адаптивна система формування кредитної політики, що передбачає створення ефективної команди функціональних підрозділів банку, координація роботи яких повинна забезпечити оперативну реакцію на зміну факторів. Дана ситуація стала причиною необхідності запровадження департаменту з розробки кредитної політики на в межах головного офісу на стратегічному рівні управління. Ключовою метою створення даного департаменту є покладення на нього функцій з повного формування кредитної політики банку. В структурі даного департаменту варто виділити сектор ринкового аналізу, на який покласти функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

Для забезпечення повної інформації щодо факторів формування кредитної політики та щодо контролю за їх зміною, департамент тісно співпрацює з іншими відділами банку на основі систематичності звітування.

В результаті формується кредитна політика, адаптивність якої забезпечується оперативним контролем за її виконанням на основі встановлення критичних значень факторів, що сигналізують про можливі зміни в кон'юнктурі ринку та на основі яких проводиться корегування цілей та інструментів реалізації кредитної політики.

Нами також запропоновано удосконалити систему формування кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” в рамках введення в дію системи присвоєння рейтингу для клієнтів позичальників-юридичних осіб, що дозволить здійснити більш якісну оцінку діяльності майбутнього позичальника та покращити якість кредитного портфеля банку в цілому.

Розроблена методика визначення кредитного рейтингу, ключовою перевагою якої є простота розрахунків, дозволяє провести повний аналіз діяльності потенційного позичальника та на основі отриманих висновків приймати обґрунтовані рішення щодо можливості його кредитування. До складу системи входять показники, що характеризують ринкове позиціонування клієнта загальну діяльність клієнта на ринку, його фінансовий стан та оцінюють окупність запропонованого проекту. Застосування наведеної методики в якості інструменту реалізації кредитної політики дозволить підвищити ефективність діяльності банку шляхом зменшення рівня кредитного ризику.

Практична апробація моделі була здійснена на основі даних існуючого клієнта ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”. В результаті аналізу ми отримали нижчий рейтинг ніж був проставлений самим банком, що дає змогу стверджувати про переоцінку певних факторів існуючою методикою, що, в свою чергу, може призвести до підвищення кредитного ризику банку.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами дослідження нами були зроблені наступні висновки.

Кредитна політика виступає одним із найважливіших інструментів запобігання ризикам, з якими стикається банк. Так, досліджуючи сутність висновку поняття «кредитна політика банку», ми дійшли до того, що це структурно функціональна цілісність взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, цілей, принципів, технологій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку. Нами сформовані принципи та завдання, що ставить перед собою банк при розробці ефективної кредитної політики. Визначена система факторів, що здійснює вплив на формування та реалізацію кредитної політики, є об'єктивною передумовою для проведення подальшого її аналізу.

Для формування якісної та ефективної кредитної політики банку необхідно звертатися до всіх можливих джерел і враховувати всі наявні зовнішні та внутрішні фактори.

Всі етапи формування та реалізації кредитної політики тісно взаємопов'язані між собою та входять до загального механізму формування та реалізації кредитної політики. Даний механізм складається із суб'єктів, об'єкту, етапів, інструментів, цілей формування та реалізації кредитної політики. Ключовими органами формування кредитної політики можна вважати кредитний комітет, а реалізації – кредитні департаменти та фронт-офіс банку. Загальна схема формування та реалізації кредитної політики складається з основних чотирьох етапів. Таким чином, кредитна політика створює необхідні загальні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу, орієнтуючись на досягнення стратегічних цілей банку.

ПАТ «Український банк реконструкції та розвитку» є новим банком, який швидко розвивається на українському ринку банківських послуг, демонструючи значні темпи зростання кредитного портфеля та зобов'язань



банку при незначному рості власного капіталу, що забезпечує йому високий рівень ефективності при прийнятному рівні ризику.

Провівши аналіз кредитного портфеля ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” можна зробити висновок, що його загальний обсяг станом на 01.01.2017 порівняно з 01.01.2015 значно збільшився, що пов’язано із зростанням обсягів кредитування підприємств торгівельної галузі, переважно з використанням застави у вигляді майнових прав на депозит. Виконуючи всі нормативи НБУ, формуючи достатній рівень резервів та прийнятний рівень знецінених кредитів, банк активно розширює кредитну діяльність.

Проаналізувавши основні аспекти механізму формування кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” можна зробити висновок, що банком дотримано ключові принципи побудови кредитної політики, визначені основні положення та закріплені обов’язки по формуванню кредитної політики за відповідними органами. Проте, у зв’язку з незначним досвідом роботи на ринку, кредитна політика банку розроблена для умов стабільної економіки.

Основними інструментами, що використовуються банком при реалізації кредитної політики є наступні: градація клієнтської бази; встановлення лімітів за валютами, строками, забезпеченням, обсягами кредитування; побудова рейтингів клієнтів; делегування повноважень на самостійне прийняття рішень директорами відділень. При цьому, ключовий інструмент – оцінка кредитоспроможності позичальника є досить простим, про що свідчить зростання проблемної заборгованості банку.

Таким чином, в рамках удосконалення методичних засад та інструментарію формування кредитної політики нами запропонована адаптивна система формування кредитної політики, що передбачає створення ефективної команди функціональних підрозділів банку, координація роботи яких повинна забезпечити оперативну реакцію на зміну факторів. Дана ситуація стала причиною необхідності запровадження департаменту з

розробки кредитної політики на в межах головного офісу на стратегічному рівні управління. Ключовою метою створення даного департаменту є покладення на нього функцій з повного формування кредитної політики банку. В структурі даного департаменту варто виділити сектор ринкового аналізу, на який покласти функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

Для забезпечення повної інформації щодо факторів формування кредитної політики та щодо контролю за їх зміною, департамент тісно співпрацює з іншими відділами банку на основі систематичності звітування.

В результаті формується кредитна політика, адаптивність якої забезпечується оперативним контролем за її виконанням на основі встановлення критичних значень факторів, що сигналізують про можливі зміни в кон'юнктурі ринку та на основі яких проводиться корегування цілей та інструментів реалізації кредитної політики.

Нами також запропоновано удосконалити систему формування кредитної політики ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку” в рамках введення в дію системи присвоєння рейтингу для клієнтів позичальників-юридичних осіб, що дозволить здійснити більш якісну оцінку діяльності майбутнього позичальника та покращити якість кредитного портфеля банку в цілому.

Розроблена методика визначення кредитного рейтингу, ключовою перевагою якої є простота розрахунків, дозволяє провести повний аналіз діяльності потенційного позичальника та на основі отриманих висновків приймати обґрунтовані рішення щодо можливості його кредитування. До складу системи входять показники, що характеризують ринкове позиціонування клієнта загальну діяльність клієнта на ринку, його фінансовий стан та оцінюють окупність запропонованого проекту. Застосування наведеної методики в якості інструменту реалізації кредитної політики дозволить підвищити ефективність діяльності банку шляхом зменшення рівня кредитного ризику. Практична апробація моделі була здійснена на основі даних існуючого клієнта ПАТ “Український банк реконструкції та розвитку”.

В результаті аналізу ми отримали нижчий рейтинг ніж був проставлений самим банком, що дає змогу стверджувати про переоцінку певних факторів існуючою методикою, що, в свою чергу, може призвести до підвищення кредитного ризику банку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова І.А. Оцінка кредитної діяльності банку / І.А. Аванесова // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 103–108.
2. Антіпова Н.А. Вдосконалення ефективності кредитної політики банку як однієї з передумов конкурентоспроможності економіки [Електронний ресурс] / Н.А. Антіпова. – Режим доступу: [http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010\\_8/stati/Antipova.pdf](http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/stati/Antipova.pdf)
3. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу : [www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua)
4. Банковский портфель – 3 : Кн. менеджера по кредитам. Кн. Менеджера по расчетам. Кн. менеджера по фондовым и трастовым операциям. Кн. банк. бухгалтера и аудитора / [О.Н. Антипова [и др.]; отв. ред.: Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин]; Моск. междунар. ун т бизнеса и информ. технологий Ассоц. экон. вузов. – М.: Соминтэк, 2003. – 750 с.
5. Банковское дело и финансирование инвестиций [Текст]: Т. 2: Политика и стратегия. Ч.1. / Под ред. Н. Брука. – Институт Экономического развития Всемирного банка 2005. – 338 с.
6. Белуха, Н.Т. Теория финансово-хозяйственного контроля: Учебник / Н.Т. Белуха. – К.: Вища школа, 2003.- 278 с.
7. Белова І.В. Організація контролю в банку: навчальний посібник / І.В. Белова. – Суми: Університетська книга, 2009. – 302 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: Монографія. – Житомир: ПП «Рута», 2005.- 324 с.
9. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: Посібник / О.В. Васюренко. – К.: Академія, 2004. – 320 с.
10. Вовк В.Я. Кредитування і контроль: навч. посіб. / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
11. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин. – К.: «Знання», 2008. – 564 с.

12. Герасимович А.М. Облік та аудит у комерційних банках [Текст] / А.М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О.А. Мазур [та ін.]. – Львів: Видавництво «Фенікс», 2004. – 512с.
13. Гончар В. Тенденції на ринку роздрібного кредитування – [Електронний ресурс] / В. Гончар. – Режим доступу: [http://smi.liga.net/articles/2012-04-13/5043314-  
endents\\_na\\_rinku\\_rozdr\\_bnogo\\_kredituvannya.htm#](http://smi.liga.net/articles/2012-04-13/5043314-<br/>endents_na_rinku_rozdr_bnogo_kredituvannya.htm#)
14. Грищенко Т.В. Проблеми формування та реалізації кредитної політики комерційних банків [Текст] / Т.В. Грищенко, О.А. Падалко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка 2005. – №79. – С. 12-15.
15. Гурова О.В Менеджмент банківського контролю за ризиками [Текст] / О.В. Гурова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України 2009. – №1. – С.85-92.
16. Гуцал І.С. Дієвість кредитного механізму в економіці України [Текст]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.04.01 / І.С. Гуцал; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ: 2004. – 31 с.
17. Д'яконова І.І. Удосконалення банківських операцій і попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України: монографія / І.І. Д'яконова. – Суми: Університетська книга 2007. – 88 с.
18. Долин П.А. Справочник по технике безопасности. – 5 –е издание перераб. и доп. [Текст] / П.А. Долин – М: Энергоиздат, 1985 – 800с.
19. Економічна енциклопедія [Текст]: У трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.
20. Єльнікова Г.В. Наукові основи адаптивного управління закладами та установами загальної середньої освіти: Дис. д-ра пед. наук: 13.00.0 / Г.В. Єльнікова . – К. 2005.–641 с.

21. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: Навчальний посібник / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.
22. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К.: Знання КОО 2000. – 587 с.
23. Карбівничий І.В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку [Електронний ресурс] / І.В. Карбівничий. – Режим доступу : [http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4550/1/MBK\\_2006\\_55.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4550/1/MBK_2006_55.pdf)
24. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посіб. / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
25. Кредитування і контроль: Навч. Посібник / Т.С. Смовженко, Р.Р. Коцовська, В.М. Крупський, В.С. Хім'як. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с.
26. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ УАБС НБУ 2008. – 86 с.
27. Криклій О.А. Формування кредитної політики банку [Електронний ресурс] / О.А. Криклій, О.В. Мірошніченко. – Режим доступу: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/VUbsNbU/2012\\_3/12\\_3\\_37.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2012_3/12_3_37.pdf)
28. Курникова А.В. Сущность механизма управления инновационным развитием региона [Электронный ресурс] / Вестник Челябинского государственного университета. – Режим доступу: <http://www.lib.csu.ru/vch/257/003.pdf>
29. Лаврушин О.И. Управление деятельностью коммерческого банка: Учебник / О.И. Лаврушин. – М.: Юрист, 2003. – 688 с.
30. Лагутін В.Д. Кредитування : Теорія і практика : навч. посіб. / В.Д. Лагутін. – [4-те вид. стер.]. – К.: Знання 2004. – 215 с.
31. Лафта Дж.К. Менеджмент: учеб. Пособие / Дж.К. Лафта. – М.: ТК Велби, 2004. – 592 с.

32. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі [Текст] / О.О. Любар // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2010. – №3 (9). – С. 183-195.
33. Майорова Т.В. Банківське кредитування інвестиційних проектів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Т.В. Майорова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К.: 2003. – 19 с.
34. Марцин В.С. Методологічні засади формування фінансово-кредитної політики банку в період виходу з кризи / В.С. Марцин // Економіка розвитку, 2010. – №1 (53). – С. 12-16
35. Мельник М.В. Ревизия и контроль: учебник / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин / под. ред. проф. М.В. Мельник. – М.: КНОРУС, 2007. – 640 с.
36. Меркулова И.В. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / И.В. Меркулова, А.Ю. Лукьянова. – М.: КНОРУС 2010. – 352 с.
37. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
38. Новосельцева М.М. Формирование кредитной политики коммерческого банка: автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.10 Финансы денежное обращение и кредит / М.М. Новосельцева. – М.: 2010. – 21 с.
39. Офіційна сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.Bank.gov.ua](http://www.Bank.gov.ua)
40. Павленко Т.С. Кредитная политика коммерческих банков и ее влияние на банковскую деятельность: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит / Т.С. Павленко. – Ростов на Дону, 2009. – 20 с.
41. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. – М. : ДИС, 2004. – 356 с.
42. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка / И.В. Пещанская. – М.: КРОНОС 2004. – 651 с.

43. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ 2004. – 468 с.

44. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Правові системи НАУ. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.27&nobreak=1#st47>

45. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]: постанова Правління НБУ від 24.10.2011, № 373 / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>

46. Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України [Електронний ресурс]: постанова Правління НБУ від 06.09.2007, № 324 / Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/PB07007.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB07007.html)

47. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]: постанова Правління Національного банку України від 02.08.2044, №361. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0361500-04>

48. Пытьева А.П. Кредитная политика как инструмент снижения уровня кредитного риска / А.П. Пытьева // Финансы денежное обращение и кредит. – 2010. – № 12 (73). – С. 343–346.

49. Рейтинг банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bank-ua.com/statistics/loan\\_portfolio/](http://bank-ua.com/statistics/loan_portfolio/)

50. Рид З. Коммерческие банки / З. Рид, Р. Коттер, З. Гилл, Р. Смит. – М.: Космополис 2006. – 654 с.

51. Родичева Т.В. Кредитная политика коммерческих банков в условиях макроэкономической нестабильности: автореф. дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.10 Финансы денежное обращение и кредит / Т.В. Родичева. – М. 2009. – 22 с.

52. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М 2003. – 398 с.



53. Симов'ян В.С. Проблеми визначення поняття «банківський контроль» в науці фінансового права / В.С. Симов'ян // Європейські перспективи, 2011. – №1. – С. 120-124.

54. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [Текст] / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан; пер. с англ. Д.П. Коньковой, под общ. ред. И.М. Степанова, Ю.А. Ковальчук. – М.: БИНМ. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.

55. Чемерис В.О. Побудова системи внутрішнього контролю центрального банку на основі аналізу ризиків [Електронний ресурс] / В.О. Чемерис, О.В. Башкіров. – Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3652/1/piprbsu\\_08.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3652/1/piprbsu_08.pdf)

## **ДОДАТКИ**

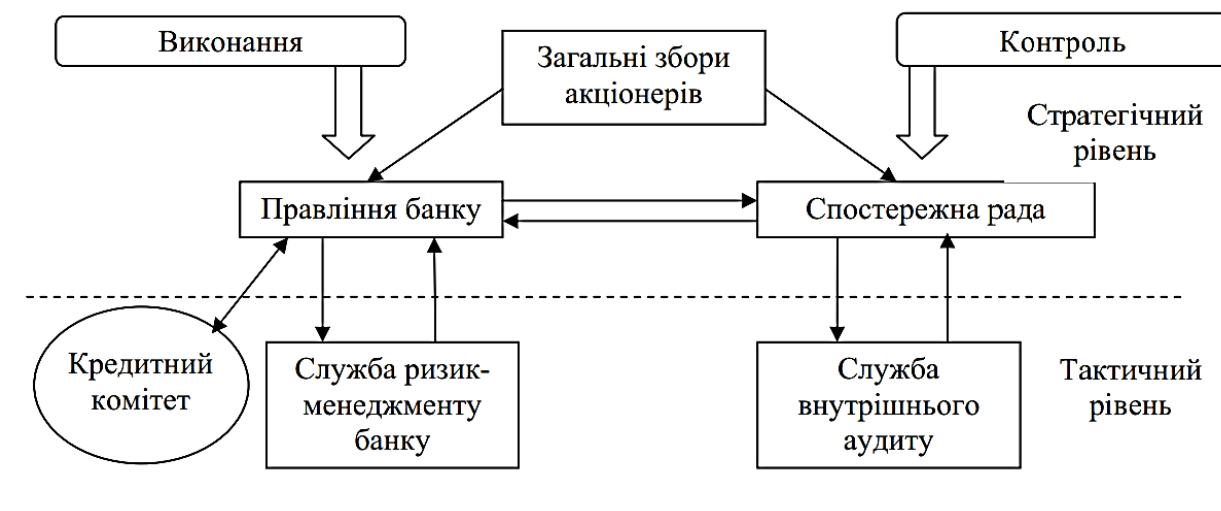


Рис. 1. Організація формування кредитної політики банку

Таблиця 1

## Етапи формування кредитної політики банку

Етапи формування кредитної політики банку	Регламентовані параметри та процедури
<b>Формування кредитної політики</b>	
1. Формулювання цілей	<ul style="list-style-type: none"> <li>• склад робочої групи Кредитного комітету (фінансових аналітиків) і строки її роботи;</li> <li>• огляд сучасного стану кредитної справи;</li> <li>• розробка інноваційних пропозицій;</li> <li>• обґрунтування сформульованих цілей;</li> <li>• вибір пріоритетної цілі</li> </ul>
2. Розробка пропозиції	<ul style="list-style-type: none"> <li>• визначення завдання сформульованої цілі;</li> <li>• розгляд альтернативних варіантів її досягнення;</li> <li>• економічне обґрунтування варіантів;</li> <li>• вибір оптимальної інноваційної пропозиції</li> </ul>
3. Прийняття рішення	<ul style="list-style-type: none"> <li>• представлення фінансовими аналітиками інноваційної кредитної політики;</li> <li>• обговорення пропозиції;</li> <li>• остаточне прийняття рішення Кредитним комітетом</li> </ul>

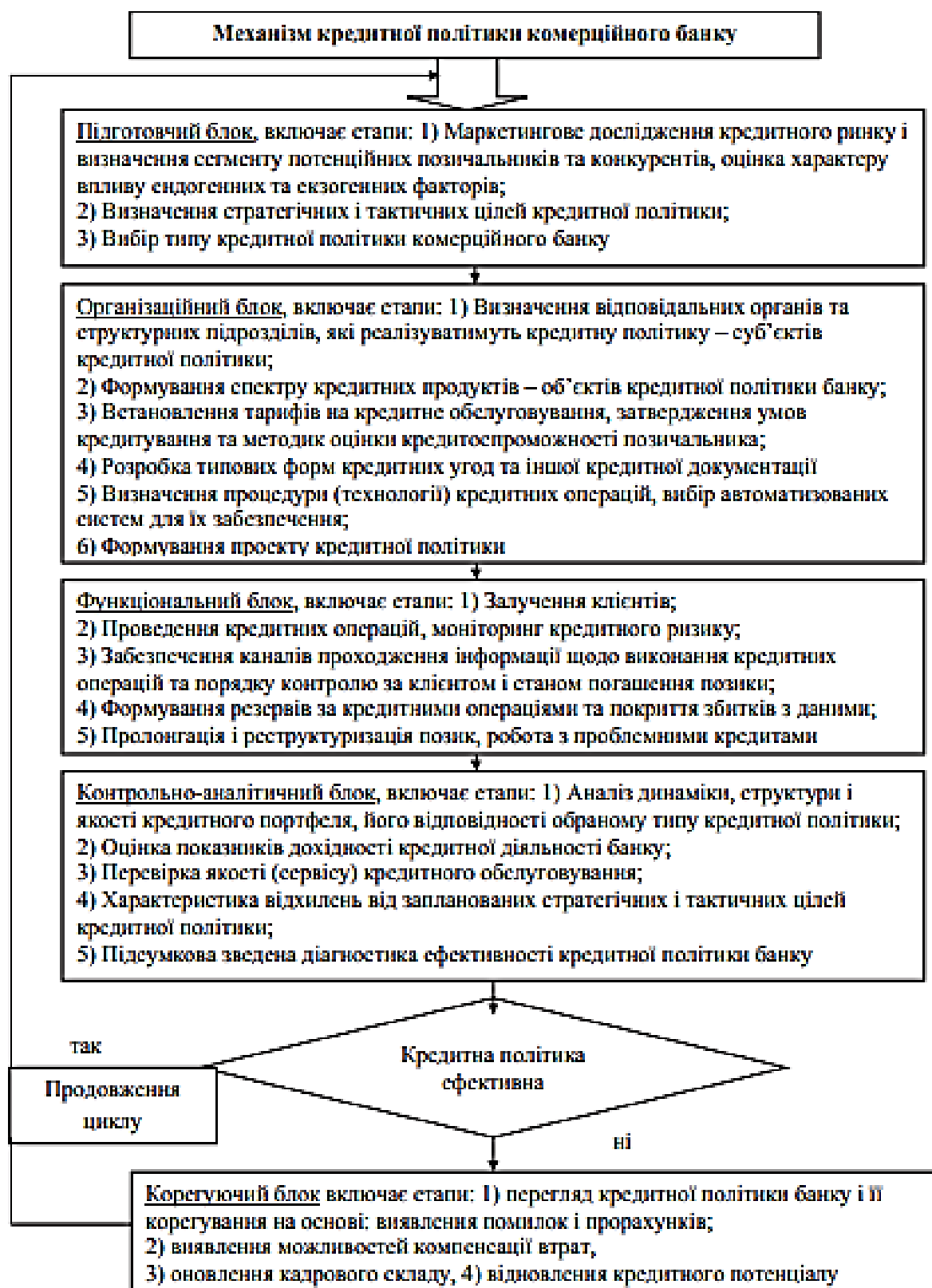


Рис. 2. Схема механізму кредитної політики банку

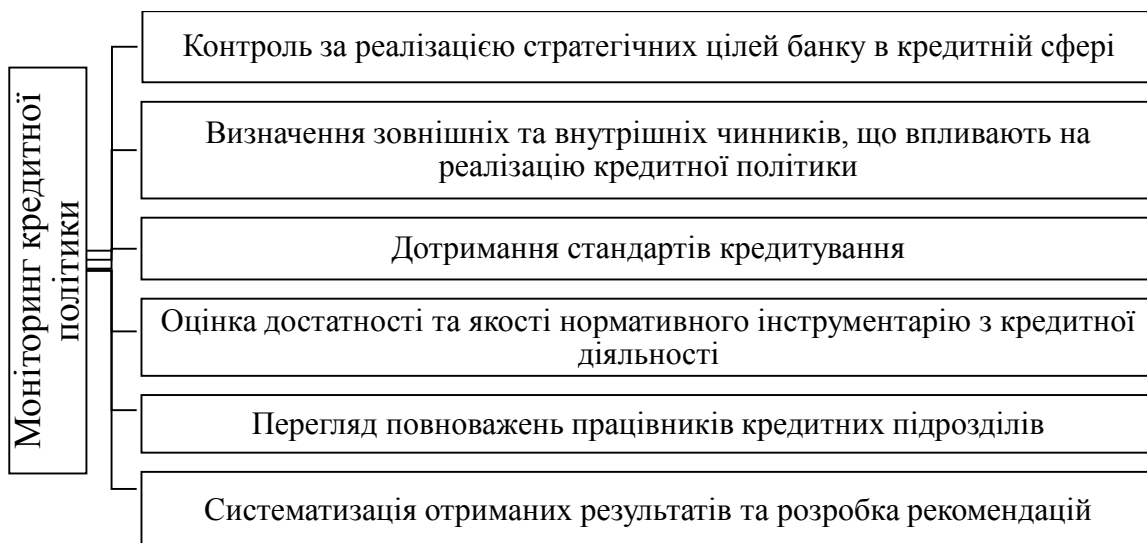


Рис. 3. Напрями моніторингу кредитної політики банку

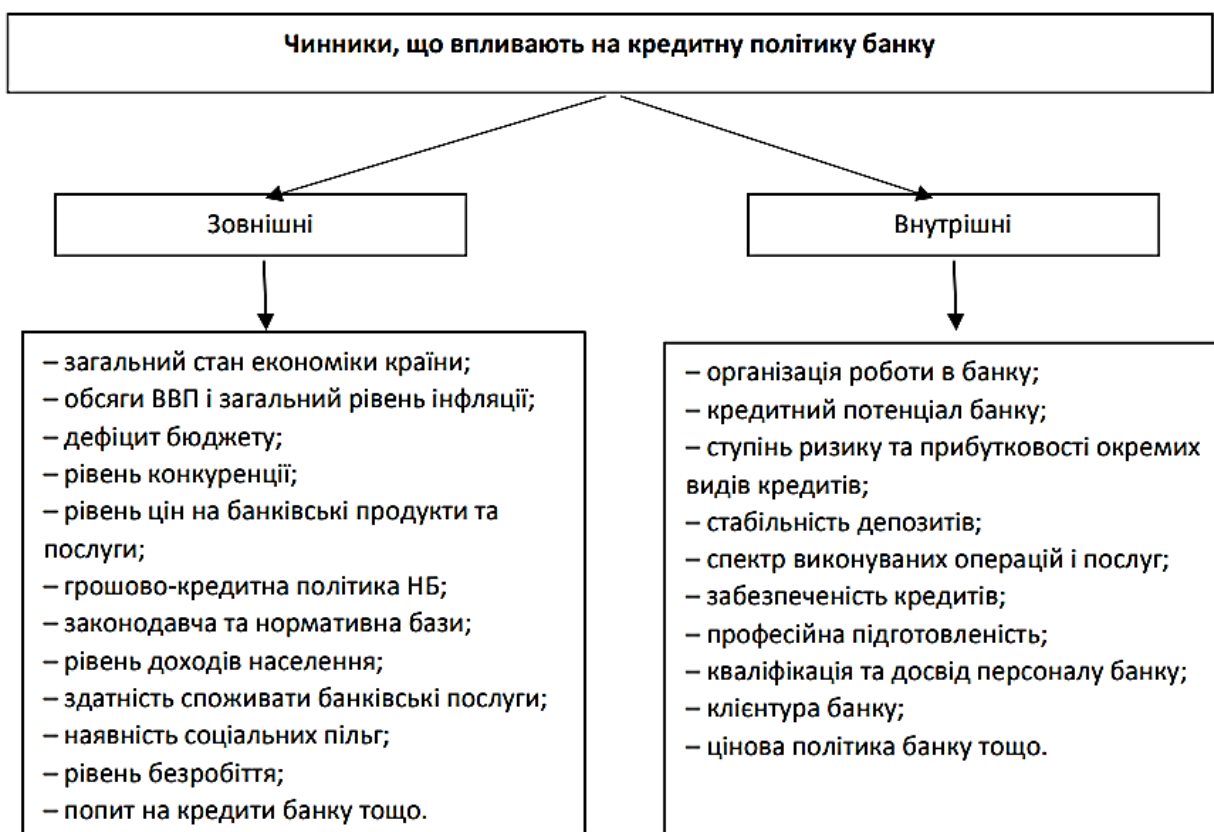


Рис. 4. Чинники, що впливають на кредитну політику банку

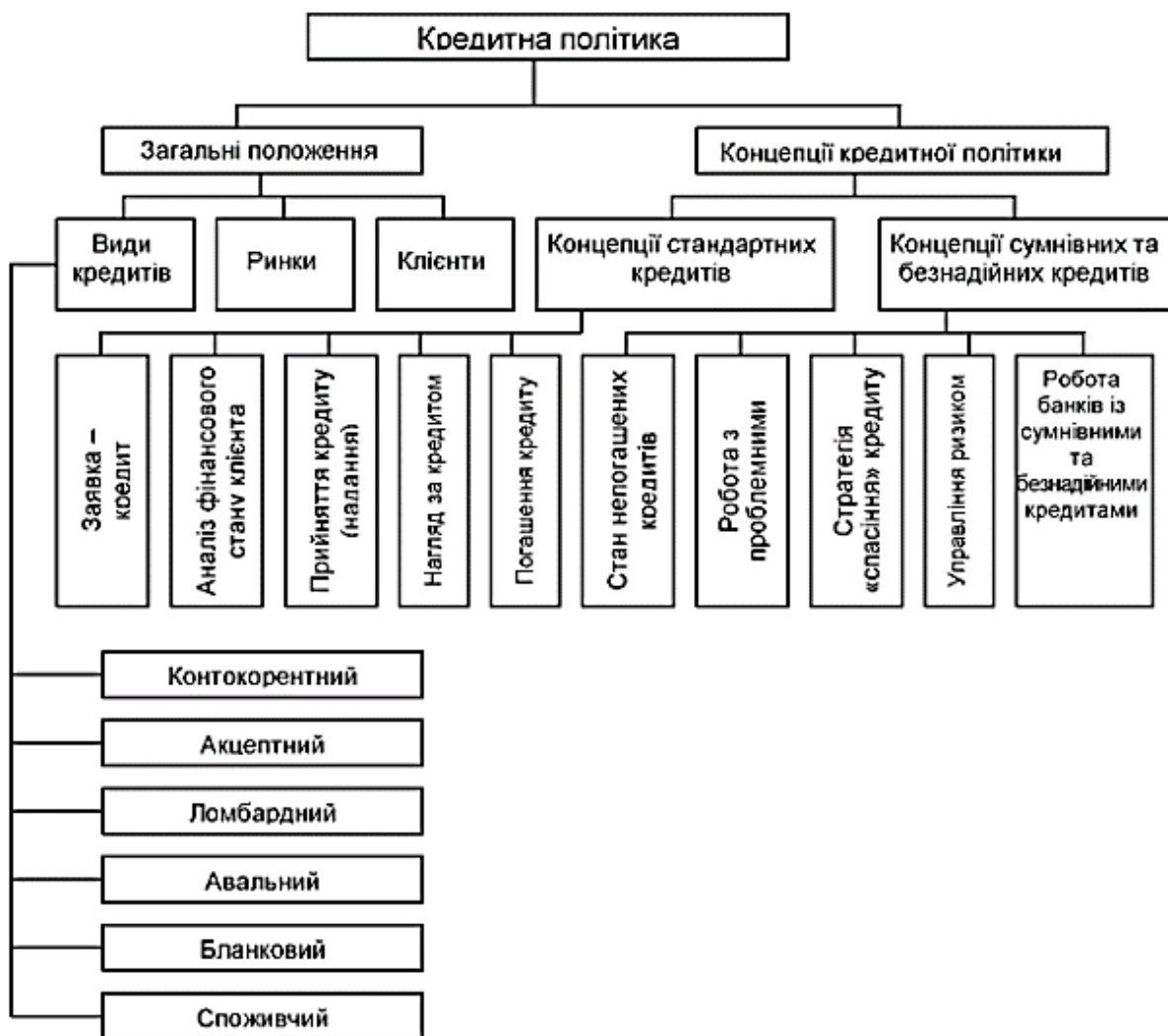


Рис. 5. Структура кредитної політики банку

Порівняльна характеристика переваг та недоліків методів ціноутворення на кредитні послуги

Методи ціноутворення на кредитні послуги	Переваги	Недоліки
Ціноутворення за методом «середні витрати + прибуток»	Простота у використанні; можливість співставлення з цінами конкурентів	Не враховує: — рівень попиту на кредитні послуги; — рівень цін конкурентів; чутливість клієнтів до рівня встановлених цін
Ціноутворення на основі відчутної цінності продукту	Можливість встановлення вищих цін та отримання великого розміру прибутку	Неврахування цін та якості кредитних послуг конкурентів
Ціноутворення на основі поточних ринкових ставок за кредитними послугами	Можливість отримання великого розміру прибутку за умови низької собівартості кредитних послуг	Загроза отримання збитків від проведення кредитної діяльності та втрати частки клієнтів за умови підвищення ціни, що забезпечила б беззбиткову діяльність
Ціноутворення на основі взаємовідносин з клієнтурою	Забезпечення стабільної клієнтської бази	Забезпечення лише мінімальної маржі та ймовірності отримання збитку від надання кредитних послуг
Ціноутворення з метою проникнення на ринок	Можливість завоювання певної частини ринку та підвищення конкурентоспроможності банку	Неотримання прибутку банком
Модель цінового лідерства	Зменшує ймовірність втрати першокласних клієнтів	Зниження прибутку
Встановлення ставки за кредитом нижче прайм-рейт (модель надбавки)	Збільшення частки ринку, зміцнення конкурентних позицій на ринку кредитних послуг	Забезпечення лише мінімального прибутку
Встановлення ставки за кредитом за принципом «вартість – вигідність»	Забезпечує отримання великих розмірів прибутку	Не враховує фактор конкуренції