

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

1.1. Сутність, види і значення кредитної політики банку

Сучасна кредитна політика банків являється однією зі складових ефективності діяльності банківської установи і повинна базуватися на нових економічних умовах і потребах суб'єктів економічних відносин відповідно до загальної стратегії розвитку банку. Крім того, вона повинна включати адекватні стандарти управління кредитним процесом і кредитним ризиком. Кредитна політика банку тільки тоді може бути ефективною, коли вона є науково обґрунтованою і формується відповідно до законів економіки та виявлених закономірностей управління діяльністю банку.

К свідчать результати досліджень науковців, однозначне тлумачення терміну «кредитна політика банку» відсутнє. За інформацією Офіційного сайту Асоціації українських банків, кредитна політика банку визначається як «стратегію і тактику банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поворотності; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності». Вчений Лагутін В.Д. додає, що при цьому кредитна політика в розрізі стратегії включає пріоритети, принципи та цілі окремого банку на кредитному ринку, а стосовно тактики – фінансовий та інший інструментарій, що використовується даним банком для реалізації його цілей при здійсненні кредитних угод, правила їх здійснення, регламент організації кредитного процесу [34]. Частіше за все кредитна політика розглядається вітчизняними вченими та практиками як стратегія і тактика банку в сфері кредитних операцій [22]. Серед вчених-економістів поширеною є думка, що економічна сутність «кредитної політики» проявляється в управлінні рухом кредиту у всіх його формах та різновидах. Саме тому кредитна політика – це політика як в сфері надання кредиту (всі його різновиди), і його отримання, так і в сфері оцінки кредитного ризику при проведенні цих операцій.

На думку інших вчених, сутність кредитної політики банку полягає в забезпеченні безпеки, надійності і прибутковості кредитних операцій, тобто в умінні звести до мінімуму кредитний ризик [36].

Отже, на нашу думку, найбільш достатнім є трактуванням кредитної політики банку, як засобу виконання послідовно пов'язаних етапів процесу кредитування, де принципи являють собою основу її визначення і спосіб її здійснення.

У сучасній економічній літературі паралельно існують дві позиції щодо змісту кредитної політики банку. По-перше, кредитна політика на макроекономічному рівні зазвичай розуміється як банківська політика. По-друге, кредитна політика на мікроекономічному рівні розглядається, як правило, як політика конкретного банку в сфері управління кредитним процесом (у вузькому сенсі).

Проте не всі економісти дотримуються даної точки зору. Окремі вчені бувшої радянської економічної школи, вважають, що кредитна політика є ширшим поняттям, ніж банківська політика. Подібна позиція пояснюється тим, що науковці розглядають кредитну політику виключно на макроекономічному рівні як державну політику, а банківську політику – на рівні конкретного банку.

Специфіка діяльності банку, як управляючого економічними відносинами в моделі «кредитор-позичальник», вимагає структурувати кредитну політику банку за основними цілями управління:

- кредитна політика банку, що направлена на управління кредитним потенціалом та внутрішніми кредитними процесами;
- кредитна політика банку, що направлена на управління діяльністю його клієнтів.

Кредитна політика банку, в якості базового елемента процесу управління кредитним портфелем, визначає довгострокові цілі банку в кредитній діяльності, враховуючи загальну спрямованість функціонування банку, а також інструменти і процедури безпосередньої роботи працівників в

процесі здійснення управління.

Для розуміння глибинної сутності кредитної політики банку необхідно чітко визначити її місце і значення в системі банківського менеджменту. Процес управління – це сукупність окремих видів діяльності, направлених на забезпечення функціонування і розвитку системи на користь досягнення цілей, що стоять перед нею. В процесі управління вирішуються два завдання:

– тактичне, що пов'язане із підтримкою стійкості і взаємодії всіх елементів системи;

– стратегічне, що забезпечує розвиток і вдосконалення системи, переведення її в якісно інший стан.

Процес (від лат. *processus* – просування) в широкому сенсі цього слова – це послідовна зміна в розвитку явищ, станів та змін. Процес у вузькому змісті слова – це сукупність послідовних дій, що направлені на досягнення певних результатів. Зазвичай процеси складаються з окремих етапів (фаз).

Стосовно банківської сфери, то процес управління починається з планування, яке включає широкий спектр елементів, починаючи з визначення глобальної місії банку і закінчуючи розробкою конкретних процедур, правил і програм проведення операцій на різних рівнях управління. У структурі планування діяльності банку кредитній політиці відводиться, проміжне місце між стратегією, яка формує загальні критерії оцінки кредитної діяльності банку на перспективу, і тактикою, що визначає дії кредитного підрозділу банку на короткостроковий період [17].

Виходячи з цього, основні положення кредитної політики банку визначаються місією і стратегією розвитку банку, але є, у свою чергу, основою для розробки тактики, процедур, правил і механізмів її реалізації.

Саме на стадії розробки кредитної політики банку повинні вирішуватися завдання, пов'язані із створенням базових принципів, критеріїв, стандартів і лімітів ухвалення управлінських рішень, обов'язкових для всіх структурних підрозділів банку.

Займаючи найвище місце в ієрархії процесу планування кредитна

політика, у порівнянні з тактикою кредитування, і тим більше правилами і процедурами здійснення кредитних операцій, має визначальний вплив на процес управління, що дає змогу визначити основну властивість кредитної політики в системі управління банком і віднести її до активних інструментів управління.

Оскільки кредитні відносини банку відрізняються значною різноманітністю і можуть приймати різну форму, кредитна політика банку може бути структурована за видами в залежності від специфіки об'єкта управління. Як правило, кредитну політику класифікують за цілями кредитування та суб'єктами кредитних відносин. Однак сучасні тенденції щодо диференціації кредитних відносин дають змогу доповнити вже існуючі класифікації наступними видами кредитної політики: політика банку на міжбанківському ринку кредитів та депозитів; політика обліку векселів; політика здійснення факторингових операцій; політика банку на вторинному ринку цінних паперів; лізингова політика банку [8].

Кредитна політика банку має своє функціональне призначення. Як складова загальної політики банку, кредитна політика виконує як загальні функції, так і специфічні, що властиві лише їй і що вирізняють кредитну політику в загальній структурі банківської політики.

До загальних функцій кредитної політики можна віднести:

- комерційну функцію, що проявляється в цільовій орієнтації банку на отримання прибутку;
- стимулюючу функцію, що проявляється в задоволенні потреб держави та клієнтів банку в кредитних ресурсах;
- контролюючу функцію, що направлена на оцінку кредитних ризиків та їх мінімізацію.

До специфічних функцій кредитної політики слід віднести:

- формування системи цілей управління кредитною діяльністю банку;
- забезпечення узгодженості інтересів різних кредиторів та позичальників;

– оптимізацію окремих кредитних продуктів та кредитного портфелю банку загалом.

Виходячи з цього, кредитна політика банку є одним з найважливіших інструментів запобігання ризикам, а її головне призначення полягає у встановленні ключових принципів, яких мусять дотримуватися менеджери та керівники банку при плануванні кредитної діяльності та видачі кредитів.

Тип кредитної політики банку спрямований на мінімізацію кредитного ризику, що розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Виділяють наступні типи кредитної політики банку [5]: консервативний, поміркований, агресивний (рис.1.1).

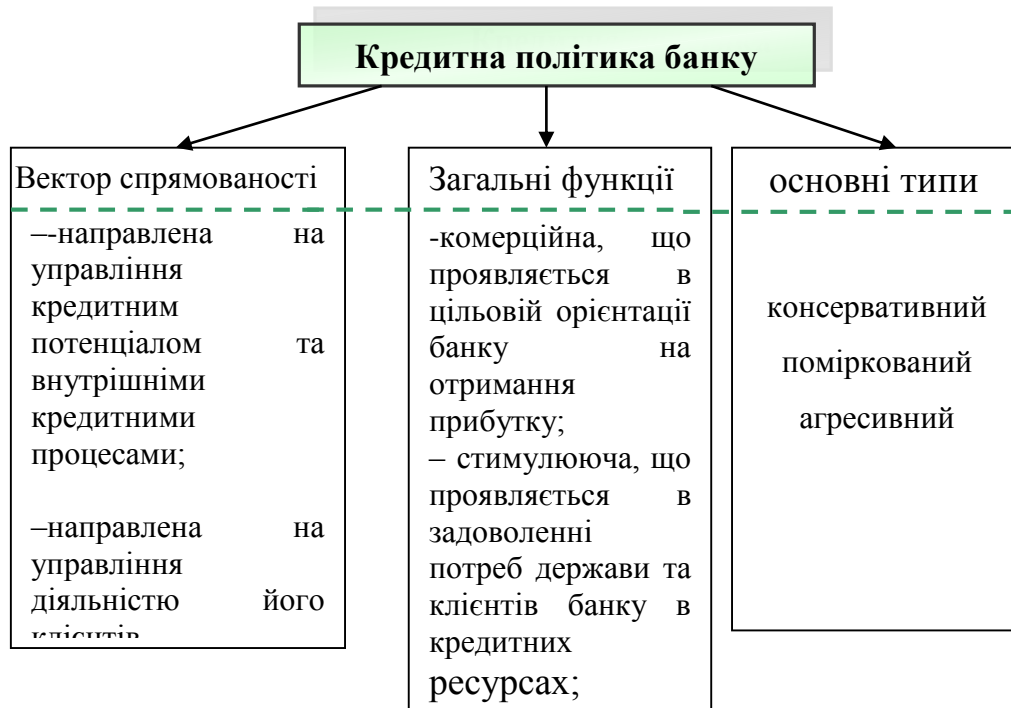


Рис.1.1.Характерні особливості кредитної політики банку

Консервативний тип кредитної політики банку спрямований на мінімізацію кредитного ризику разом з бажанням не відставати від загальних

тенденцій ринку. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Орієнтуючись на даний тип кредитної політики, банк не намагається отримувати високі доходи за рахунок значного розширення обсягів кредитної діяльності. При застосуванні даного типу кредитної політики характерною особливістю є скорочення кола позичальників та здійснення пролонгації кредитів виключно надійним клієнтам. Суттєво скорочуються строки надання кредиту та його розміри, збільшується вартість кредиту. Наслідком впровадження такої політики може бути досягнення стабільного фінансового стану в короткостроковій перспективі та ймовірність втрати ринку та конкурентних переваг. Методами реалізації даної політики є:

- жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників;
- мінімізація строків надання кредитів та їх обсягів;
- жорсткі умови надання кредиту та підвищення його вартості;
- використання жорстких процедур ліквідації проблемної заборгованості.

Поміркований тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності до загальноприйнятих банківською практикою та орієнтується на середній рівень кредитного ризику. Основною метою такої політики є орієнтація на такий рівень кредитного ризику, що дозволяє максимізувати фінансову стабільність банку як у короткостроковій перспективі, так і в довгостроковій. У більшості випадків є відображенням усереднених умов здійснення кредитної політики на ринку з огляду на загальноприйнятту фінансову практику.

Агресивний тип кредитної політики за пріоритетну мету ставить максимізацію прибутку у короткостроковій перспективі за рахунок розширення обсягів кредитної діяльності, зайняття більшої частки ринку.

Впровадження такого типу кредитної політики супроводжується ігноруванням високого рівня кредитного ризику, що супроводжує такі операції. Таким чином, кредит поширюється на максимальну кількість

клієнтів, включаючи найбільш ризиковані їх групи. Методами реалізації такої політики є: надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, збільшення строків надання кредитів та їх розмірів, зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня, надання позичальникам можливості пролонгації кредиту.

1.2. Фактори, які визначають кредитну політику банку

При розробці кредитної політики банкам доводиться враховувати цілу низку факторів, що мають безпосередній вплив на їх діяльність. Фактор (від лат. *factor* той, що робить, виробляє) – це істотна обставина в певному процесі, явищі [12]. Проблеми класифікації різних економічних явищ та процесів одержали широкого поширення у вітчизняній науковій літературі.

Але дослідження проблеми класифікації факторів кредитної політики передбачає передусім звернення до їх загальної класифікації. У відповідності до наукових робіт Г.В. Савицької можна виділити наступні групи факторів:

- за ступенем впливу на результат фактори поділяються на основні та другорядні;
- стосовно об'єкта дослідження – на внутрішні та зовнішні;
- за залежністю від об'єкта дослідження – на об'єктивні, суб'єктивні та змішані;
- за ступенем поширеності – на загальні, приватні та специфічні;
- за часом дії – на постійні та змінні;
- за характером дії – на екстенсивні та інтенсивні;
- за своїм складом – на прості та складні; [19].

Розглянута класифікація факторів є досить повною, вона включає достатній обсяг критеріїв, але, на наш погляд, для якісного дослідження факторів, що впливають на формування кредитної політики банку, загальної класифікації недостатньо.

Щодо поділу факторів кредитної політики за рівнем впливу, то, як

правило, сучасні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти виділяють дві групи чинників, що впливають на процеси формування та реалізації кредитної політики банку: макроекономічні, що діють однаково на всі банки в країні і змінити які у банків немає можливості, та мікроекономічні, такі, що залежать від роботи конкретного банку і підлягають корегуванню зі сторони його керівництва [34].

Кредитна політика банків формується під впливом державної політики України, що проводиться НБУ, Міністерством фінансів, та іншими державними органами, в частині оподаткування банків, визначення порядку виконання окремих видів операцій (з цінними паперами, валютою, банківськими металами) [51].

На наш погляд, для точнішого визначення впливу факторів на кредитну політику банку необхідним є виділення в окрему групу факторів, що пов'язані зі специфікою діяльності підприємств-позичальників банку. Таку точку зору підтримують окремі дослідники кредитної діяльності та політики в банках. Вчений Гуцал І.С. до внутрішніх факторів відносить ті, що пов'язані із конкурентоспроможністю установи банку і, зокрема, фінансовою стійкістю і надійністю банку, а зовнішні – із політичною та економічною ситуацією в країні, законодавчою базою, рівнем розвитку банківської інфраструктури, а також міжбанківською конкуренцією [15]. Так, Р.І.Шевченко розділяє фактори за ступенем керованості на три групи:

- керовані регульовані фактори (що – характеризують якість роботи колективу, якість управлінської роботи),
- умовно нерегульовані або важкорегульовані (чинники та умови, що залежать в основному від передісторії функціонування аналізованого банку);
- некеровані, нерегульовані фактори (фактори й умови, що не можуть бути змінені суб'єктом керування) [57]

Результати дослідження та врахування таких факторів суттєво впливають на формування принципів банківської політики та розробку основних її складових: методики оцінки кредитоспроможності позичальників

та оцінки рівня кредитного ризику.

У першу групу виділено фактори, що здійснюють зовнішній вплив на кредитну політику окремого банку з боку держави, а також державних та місцевих органів регулювання і нагляду (рис.1.2). До них відносяться:

- загальний економічний стан країни та регіону, в якому функціонує банк;
- грошово-кредитна та фіскальна політика державних органів влади, що визначають рівень попиту на банківські кредити;
- кредитні ризики, що виникають на макроекономічному рівні.



Рис.1.2.Фактори, що впливають на кредитну політику банку

На кредитну політику банку значний вплив має загальний стан економіки країни та регіону, в якому банк здійснює свою діяльність.

Очевидно, що в кризових умовах банківська система не може бути стабільною, адже вона перебуває під впливом інфляції, кризи неплатежів, бюджетного дефіциту, падіння ВВП тощо.

Наявність структурних диспропорцій у вітчизняній економіці, слабе конкурентне середовище свідчать про необхідність структурних реформ, направлених на підвищення конкурентоспроможності та ефективності економіки.

Без подолання структурної слабкості економіки шляхом наполегливого проведення необхідних структурних перетворень надійність та ефективність кредитної політики як на макроекономічному, так і на рівні окремих банків будуть неминуче втрат.

Багато в чому кредитну політику банку визначає грошово-кредитна та фіскальна політика держави, яку проводять Національний банк України та Міністерство фінансів України. НБУ реалізує державну політику, використовуючи загальні методи грошово-кредитного регулювання економіки: встановлення офіційної облікової процентної ставки; проведення операцій на відкритому ринку з валютою та цінними паперами; встановлення економічних норм та нормативів діяльності банків. Політика НБУ відносно грошово-кредитного регулювання економіки шляхом зміни облікової ставки безпосередньо пов'язана, а точніше – багато в чому визначає попит на банківські позики на ринку, тобто потребу в позиках банку з боку його клієнтів.

Зростання можливостей для банку користування додатковими ресурсами (в тому числі по лінії міжбанківського кредиту) сприяє проведенню ліберальнішої кредитної політики, зниженню рівня процентних ставок. З іншого боку, високі ставки податків на банківський прибуток сприяють підвищенню процентних ставок за позиками і обмеженню довгострокових інвестицій.

До другої групи факторів, що визначають кредитну політику банку, слід віднести внутрішні чинники, що генеруються власне банком:

- місія та мета діяльності банку, його спеціалізація;
- стадія життєвого циклу банку та його конкурентна позиція;
- фінансово-економічний стан банку (рівень капіталізації, наявність запасу ліквідності тощо);
- кредитний портфель банку та його якість;
- рівень корпоративного управління;
- загальний рівень ризикованості кредитних операцій;

Стадія життєвого циклу банку визначається тим, як довго банк діє на ринку, чи напрацьована у нього клієнтська база, чи відомим є банк в регіоні тощо. Формулюючи свою власну кредитну політику, банк повинен враховувати стабільність депозитів, характер коливань та види депозитів.

Для зниження ризику ліквідності доцільно розраховувати коефіцієнти стабільності депозитів з урахуванням особливостей діяльності конкретного банку та керуватися отриманими даними при розміщенні депозитів в активи.

Важливо також враховувати вплив процентного ризику, що виникає при формуванні депозитів. Спектр кредитних операцій та послуг, що надаються конкретним банком на певному етапі його функціонування, не є незмінним, раз і назавжди встановленим. Існуючий пакет кредитних послуг постійно розвивається, удосконалюється та пристосовується до змін в економічному середовищі, фінансовій сфері тощо. Критерієм у визначенні видів та характеру операцій і послуг, що здійснюються банком є їх рентабельність та конкурентоспроможність. При цьому банки обов'язково повинні враховувати всі чинники, що на них впливають: попит, пропозиція, собівартість, ціна, етап життєвого циклу, на якому знаходиться кредитний продукт та інші. Слід зазначити, що розробка концепції розвитку конкретного банку в аспекті вдосконалення банківського обслуговування населення має базуватися на принципі необхідності розширення спектру банківських послуг.

Важливим фактором формування кредитної політики в банку є наявність системи сильного корпоративного управління. Корпоративне управління загалом спрямоване на захист інтересів вкладників та зведення до мінімуму

асиметричності інформованості між органами управління банку, його власниками та клієнтами. Цих цілей, як правило, можливо досягти за допомогою схем страхування вкладів, вимог щодо адекватності капіталу, вимог до розкриття інформації (щодо продуктів, послуг та фінансової звітності), систем внутрішнього контролю та нагляду в оптимальному обсязі.

Корпоративне управління також задає схему визначення цілей компанії та визначає способи їх досягнення та моніторингу діяльності. В основних принципах Базельського Комітету з банківського нагляду ставиться особливий наголос на правильних внутрішніх механізмах контролю як на способах сприяння якісному корпоративному управлінню в банках.

Отже, корпоративне управління в банківському секторі включає способи, якими державні установи, Спостережні ради банків та вище керівництво банків регулюють діяльність і впливають на те, як банки: формують корпоративні цілі для забезпечення стійких економічних прибутків своїм власникам; проводять щоденні операції; захищають інтереси вкладників; враховують інтереси інших визначених зацікавлених сторін; спрямовують корпоративну діяльність, щоб виправдати очікування щодо надійності та відповідності чинному законодавству, що регулює банківську діяльність [46].

До третьої групи факторів, відносяться чинники, що пов'язані із специфікою фінансово-господарської діяльності банківських клієнтів-позичальників, а саме: регіональна специфіка клієнтури банку; кредитоспроможність та платоспроможність позичальників банку; кредитні ризики, що пов'язані із діяльністю підприємств-позичальників.

Регіональна специфіка клієнтури банку проявляється в тому, що регіони України є неоднаковими за рівнем свого соціально-економічного розвитку. Є регіони експортно-орієнтовані, сільськогосподарські, промислові регіони та інші. Тому при розробці кредитної політики банку необхідно зважати на специфіку регіональної клієнтури банку. Регіональна специфіка функціонування банку обумовлюється впливом: відносин, що склалися в

регіоні, між банком і його клієнтами; спеціалізацією банківської діяльності та прибутковості; співвідношенням попиту і пропозиції на банківські операції і послуги в даному регіоні. В даний час, коли відбувається процес вільного перерозподілу кредитних ресурсів, кожен банк прагне до розширення своєї діяльності на ринку, привертаючи клієнтуру з різних регіонів країни і організовуючи там свої представництва, філії та відділення.

В Україні постійно спостерігається високий рівень міжбанківської конкуренції, що не може не позначитися на характері діяльності банків, зокрема при підготовці та реалізації кредитної політики.

Кредитоспроможність позичальника означає здатність юридичної чи фізичної особи розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Економісти середини ХХ-го століття здатність до повернення боргу, перш за все, пов'язували із моральними якостями господарюючого суб'єкта. Але із розвитком фінансової інфраструктури кредитоспроможність позичальника почали оцінювати з огляду на його мистецтво ведення справи, вид діяльності, ступінь вкладення капіталу в нерухомість, можливість напрацьовувати кошти для погашення позики та інших зобов'язань під час процесу виробництва [49].

Доцільно визначити кредитну спроможність наступним чином:

«Кредитоспроможність підприємства» - це наявність у нього передумов для отримання кредиту та здатність своєчасно повернути його, яка визначається достатнім рівнем фінансових показників підприємства обраних з урахуванням специфіки економічної діяльності та кредитної історії.

Українські банки розробляють власні внутрішні положення та методики аналізу кредитоспроможності позичальника, в основу яких, як правило, покладено методичні рекомендації Національного банку України щодо оцінки банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника.

Згідно класифікації, запропонованої професором І.В. Вишняковим, підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника можна поділити на класифікаційні моделі та моделі на основі комплексного аналізу. З класифікаційних моделей виділяють прогностні, які дозволяють

диференціювати позичальників в залежності від вірогідності банкрутства, та рейтингові, які групують позичальників в залежності від їх категорії, що встановлюється за допомогою групи розрахункових фінансових коефіцієнтів і їх рівнів значущості.

Рейтингова оцінка дозволяє прогнозувати своєчасність здійснення майбутніх платежів, ліквідність та реальність оборотних активів, оцінити загальний фінансовий стан фірми і її стійкість, а також дає можливість визначення меж зниження об'єму прибутку, в яких здійснюється погашення частини фіксованих платежів. Перевагами рейтингових моделей є простота, можливість розрахунку оптимальних значень, здатність ранжування організацій за результатами, комплексний підхід до оцінки кредитоспроможності (використовуються показники, які відображають різні сторони діяльності позичальника).

Проте рейтингові оцінки забезпечують прозорість та ефективність управлінського процесу. В Україні достатньо розповсюдженою публічною інформацією є рейтинги облігацій, а рейтинги кредитоспроможності підприємств як суб'єктів підприємницької діяльності, спроможних отримати і погасити позики різних видів представлені досить обмежено.

Прогнозні моделі, які утримуються за допомогою статистичних методів, використовуються для оцінки якості потенційних позичальників. При множинному дискримінантному аналізі (МДА) використовується дискримінантна функція (Z), яка враховує кілька разовий параметри (коефіцієнти регресії) і фактори, які характеризують фінансовий стан позичальника (у тому числі і фінансові коефіцієнти).

Методика НБУ, запропонована банкам для розрахунку кредитоспроможності позичальника, носить рейтинговий характер і має комплексний підхід. Механізм оцінки у сучасних умовах складається з двох основних етапів:

- аналіз фінансового стану потенційного позичальника;
- аналіз якісних показників діяльності підприємства.

1.3. Аналіз ефективності управління кредитної діяльності провідних українських банків

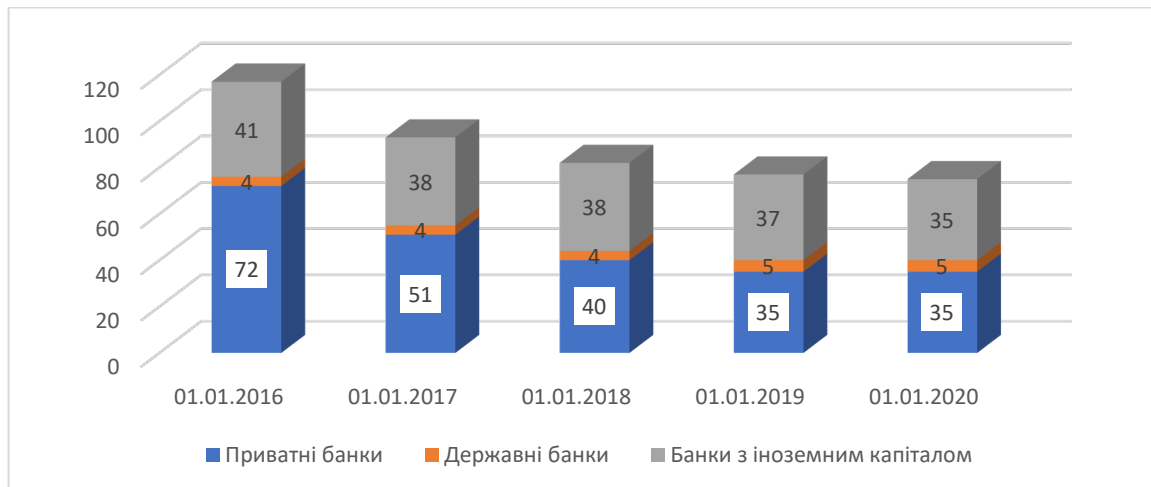
Основними установами, що надають послуги кредитування в Україні, є комерційні банки – на них приходить до 99% всіх наданих кредитів. За даними НБУ, станом на 01.01.2020 р. в Україні ліцензію на здійснення банківських операцій мало 75 комерційних банків. Всього за рік кількість банків в Україні зменшилась лише на 2 установи, що вказує на те, що етап стабілізації банківської системи через підвищення її капіталізації, який розпочався у 2016 році, підходить до свого завершення (постанова №58 від 04.02.2016р., яка затвердила мінімальний розмір статутного капіталу у 500 млн грн. - банки з меншим розміром капіталу повинні були до 2021 року поступово його збільшувати до досягнення визначеного рівня згідно з, розробленим НБУ, графіком) [56]. Всього з 2016 року кількість банків скоротилась майже на 36% – з 117 до 75 установ на початок 2020 року. (табл. 1.1, рис. 1.3).

Таблиця 1.1

Аналіз динаміки зменшення кількості банківських установ протягом
2016-2020 рр.

Показники	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Кількість зареєстрованих банків	117	93	82	77	75
з них:					
- державних	4	4	4	5	5
- з іноземним капіталом	41	38	38	37	35

З рис. 1.3 видно, що скорочення банків відбувалося за рахунок скорочення чисельності банків з приватним капіталом, яка за п'ять років скоротилася з 72 до 35 одиниць, тобто майже у два рази. Головною причиною скорочення чисельності комерційних банків стало неспроможність більшості дрібних банків провести свою докапіталізацію. В результаті підвищення вимог до мінімального розміру статутного капіталу НБУ намагався оздоровити банківську систему України через вилучення з неї невеликих так званих «кишенькових банків», які створювалися для задоволення потреб окремих великих підприємств, а тому були більш вразливі в умовах економічної нестабільності і іноді застосовувалися для легалізації доходів, отриманих не зовсім чесним шляхом.



За даними [53]

Рис. 1.3. Динаміка скорочення кількості комерційних банків в Україні з 2016-2020 рр.

Кількість банків з іноземним капіталом зазнала незначного скорочення – лише на 15%. Це пояснюється тим, що вони з самого початку відносилися до групи великих банків з уставним капіталом, що значно перевищує встановленого мінімуму у 500 млрд. грн. Також, вони мають сильну підтримку ззовні з боку материнських банків. Отже, за п'ять років, що аналізуються, кількість банків з іноземним капіталом скоротилося за рахунок тих банків, які або свідомо покинули український ринок у зв'язку із зниженням його привабливості із-за політичної та

економічної ситуації, що склалася, або вимушені були покинути цей ринок по причині анулювання ліцензії за рішенням Уряду – банки з російським капіталом.

З рис. 1.3 також видно, що за ці п'ять років суттєвих змін зазнала саме структура банківської системи – кількість українських банків зрівнялась з кількістю банків з іноземними інвестиціями, на державні банки приходиться лише 7%.

У фінансовому рейтингу банків, згідно з даними Асоціації банків України, за активами перше місце в 2020 році знов зайняв ПриватБанк. У цій категорії цей Банк вже кілька років займає лідируючі позиції. На початок 2020 року його активи склали 278 млрд грн. Друге місце належить Ощадбанку, продовжують рейтинг Укрексімбанк, Райффайзен Банк Аваль та Укргазбанк [58]. Цікавим є той факт, що перша п'ятірка за цим показником складається з 4 державних банків і одного банку з іноземним капіталом (Райффайзен Банк Аваль).

Але таке суттєве скорочення кількості банків майже не вплинуло на обсяги кредитування в Україні, про що свідчать дані табл. 1.2.

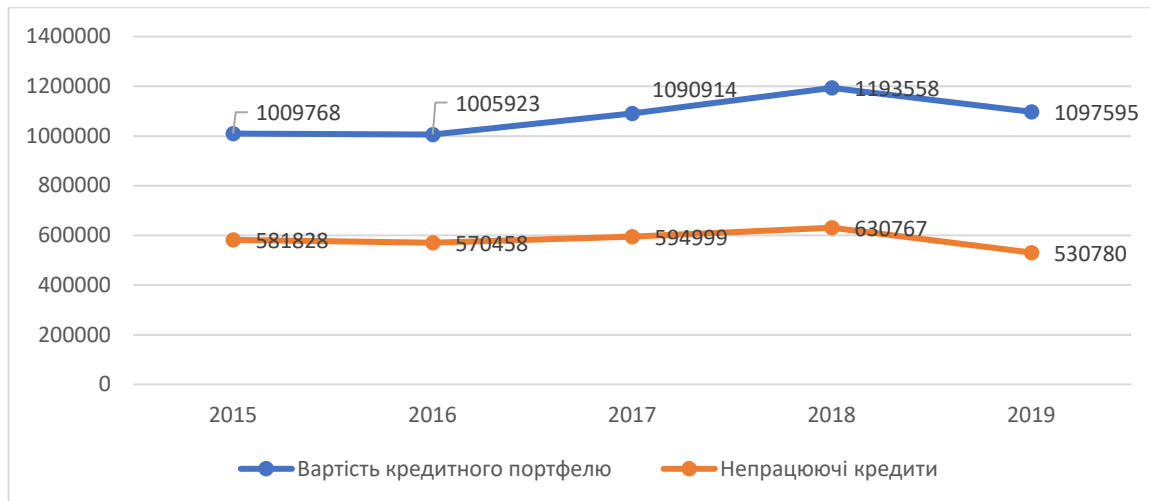
Таблиця 1.2

Аналіз обсягів кредитування комерційними банками України протягом
2015-2019 рр., млн. грн.]

Показники	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Кредити надані всього	1 009 768	1 005 923	1 090 914	1 193 558	1 097 595
З них					
Непрацюючі кредити	581 828	570 458	594 999	630 767	530 780
Частка непрацюючих кредитів,%	57,62	56,71	54,54	52,85	48,36

Так, за останні п'ять років вартість кредитного портфелю українських банків збільшився трохи більше 8% (рис. 1.4), але динаміка зростання його вартості мала змінний характер, так до 2018 року мало місце стабільна тенденція до зростання, в результаті чого за чотири роки вартість кредитного портфелю української банківської системи збільшилась з 1 009 768 млн. грн до 1 193 558 млн. грн., тобто

на 183 790 млн. грн., або майже на 18% [59, с. 183]. І лише у 2019 році їх вартість суттєво скоротилась.



За даними [57]

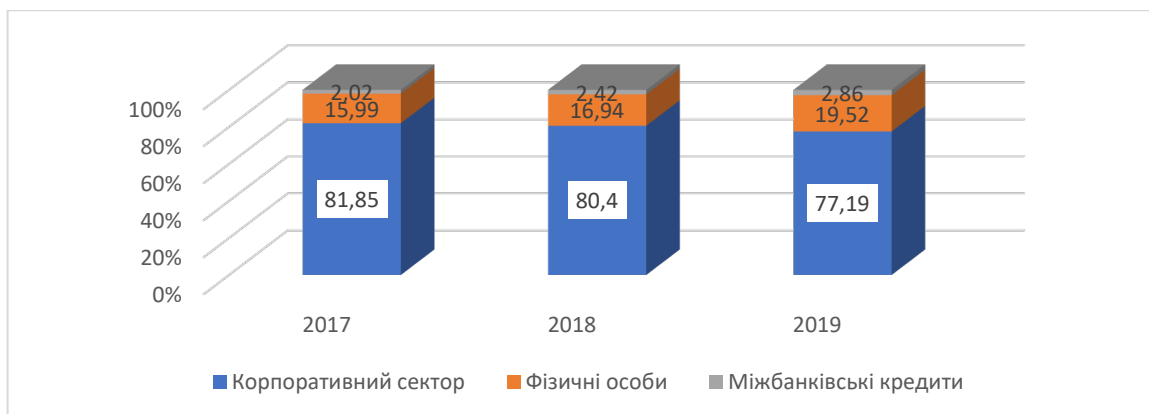
Рис. 1.4. Аналіз динаміки зростання вартості кредитного портфелю та частки у ньому непрацюючих кредитів

Позитивним також стало постійна тенденція до скорочення вартості простроченої заборгованості, яка за п'ять років скоротилась з 581 828 млн. грн. до 530 780 млн. грн., тобто на 51 048 млн. грн., тобто майже на 9%. В результаті чого їх частка у кредитному портфелі за п'ять років скоротилась з 58% до 48%, що може свідчити про підвищення вимог до позичальників з боку банківських установ в результаті посилення контролю за кредитною діяльністю комерційних банків з боку НБУ (НБУ ввів обмеження щодо термінів кредитування населення: не більше 10 років, а також кредит на придбання автомобіля або нерухомості надається лише при наявності першого внеску не менше 30% від вартості купівлі [60, с. 634]). Таким чином можна зробити висновок, про підвищення ефективності управління кредитним портфелем банківської системи.

Цікавим є той факт, що найбільш ризикованим є кредитування корпоративного сектора, де частка непрацюючих кредитів становила майже 54% на 01.01.2020, найменш ризикованим є міжбанківські кредити з часткою у 3%, ризик

кредитування державних та місцевих органів влади не перевищує 14,5% і, відповідно, на фізичні особи (разом із фізичними особами-підприємцями), приходить ся 34% [56, с. 105].

В результаті цього деяких змін за останні три роки зазнала і структура кредитного портфелю за суб'єктами кредитування (рис. 1.5). Так, частка корпоративного сектора у структурі кредитного портфелю скоротилася з майже 82% до 77%., тобто на 5%.



За даними [57]

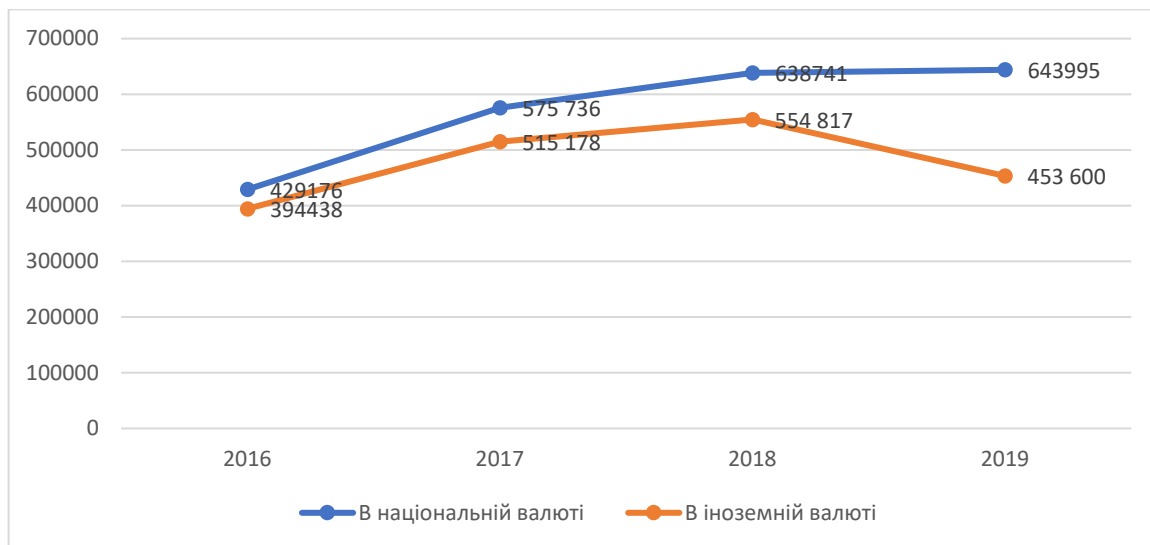
Рис. 1.5. Структура кредитного портфелю за суб'єктами кредитування у 2017-2019 рр.

Скорочення частки корпоративного сектора відбувалося за рахунок збільшення частки приватного сектора майже на 4%, в той час як частка міжбанківського сектора зросла лише на 1%, що пояснюється тим, що найчастіше вони залучаються на дуже короткі терміни.

Позитивним також стало поступове скорочення валютизації кредитного портфелю на протязі останніх трьох років, про що свідчить рис. 1.6.

Таким чином частка кредитів, наданих в національній валюті протягом останніх років зросла з 53% до 59%, що може свідчити про підвищення довіри до банківської системи, так і нестабільністю національної грошової одиниці – гривні, що робить ці кредити менш привабливими, а іноді і непосильними, для українців.

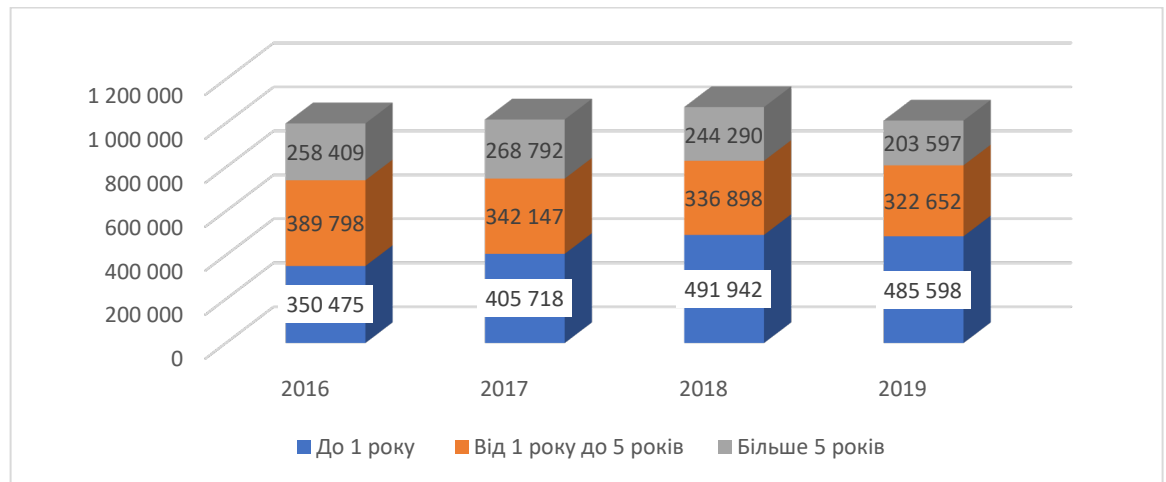
Взагалі тут слід помітити, що з 2008 року дії заборона з боку НБУ щодо надання кредитів населенню в іноземній валюті.



За даними [57]

Рис. 1.6. Аналіз структури портфелю за валютою у 2016-2019 рр., млн. грн.

У структурі кредитів за термінами постійно збільшується частка і сьогодні вже переважають короткострокові кредити до 1 року, на які приходить до 49% (рис. 1.7), що пояснюється нестабільною політичною та економічною ситуацією, а також вказує на низьку купівельну спроможність українців, які не можуть за власний рахунок придбати деякі необхідні товари – це так звані споживчі кредити. Сьогодні короткострокові кредити українці беруть на купівлю побутової техніки, святкуванні весілля, відпустку, а дехто навіть на купівлю продуктів, ліків та сплату комунальних платежів роблять з кредитних коштів. Також переважання короткострокових кредитів вказує на низьку фінансову грамотність українців та невміння планувати сімейний бюджет.



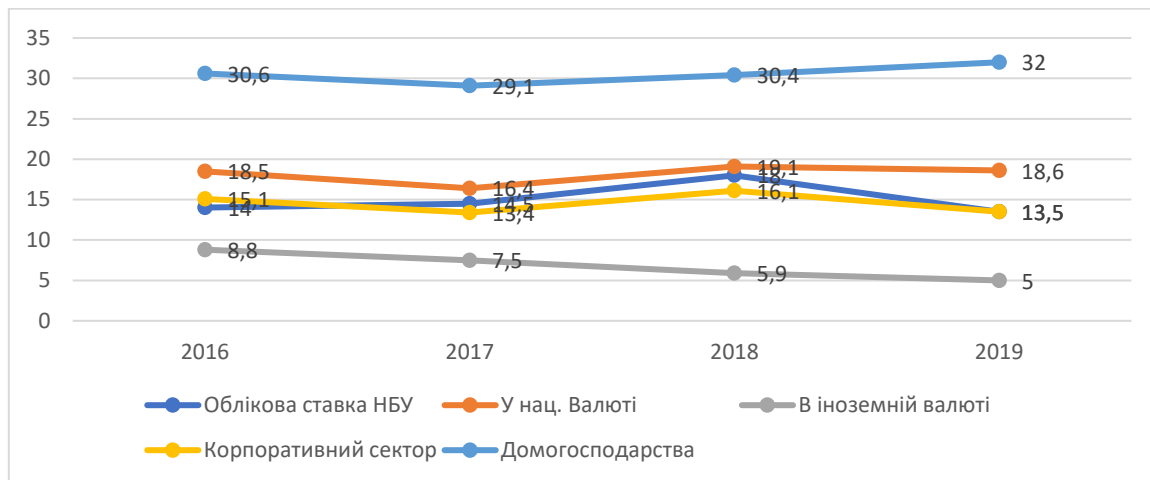
За даними [57]

Рис. 1.7. Аналіз структури кредитного портфелю комерційних банків України за строками кредитування у 2016-2019 рр.

На кредити терміном від 1 до 5 років приходиться майже 32% - ці кредити зазвичай беруть на придбання автомобілів. І на довготермінові кредити, до яких відносяться кредити на придбання нерухомості (іпотеки), відповідно, приходиться до 19% і частка їх постійно скорочується, що пояснюється нестабільною економічною ситуацією в країні, а отже і нестабільністю доходів населення. Також довготермінові кредити достатньо дорогі (у порівнянні із розвинутими країнами) і багато українців просто не можуть собі їх дозволити.

Лідерами за кредитуванням є Київська область та м. Київ і Дніпропетровська область – лівова частка цих кредитів приходиться на корпоративний сектор, а отже і лідерство можна пояснити тим, що саме в цих областях (в їх обласних центрах) розташовані головні офіси великих виробничих корпорацій, тобто їх відмінність від інших – у розвиненості самого корпоративного сектору. На сектор домашніх господарств приходиться набагато менші суми, але вони дещо вищі за інші області України, що пояснюється високою кількістю населення в цих областях. За вартістю кредитування домашніх господарств слідом йдуть такі області, як: Харківська та Львівська.

Що стосується відсоткових ставок, то, за даними НБУ [57], вони відрізнялися дуже високим розмаїттям (рис. 1.8).



За даними [57]

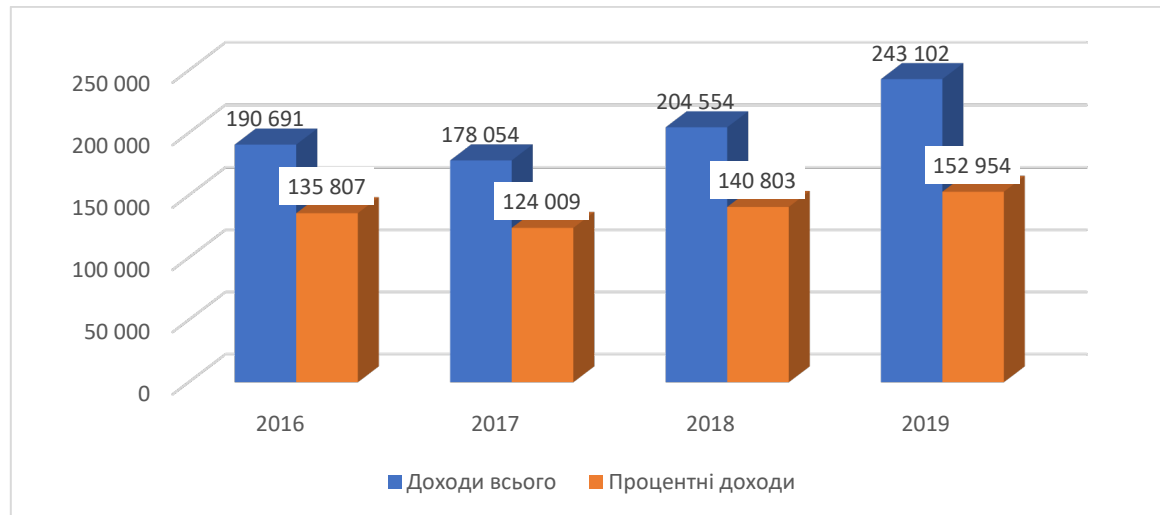
Рисунок 1.8. Аналіз процентних ставок за кредитами, наданими комерційними банками України

Як видно з рис. 1.8 найдорожчими за весь період, що аналізується, були кредити для населення – їх вартість не опускалась нижче за 29% (найнижча ставка у 2017 році) і їх вартість стабільно зростає, найдешевшими кредитами були кредити, надані в іноземній валюті – їх ставка не перевищувала 9% і мала стабільну тенденцію до скорочення, що пояснюється їх меншою ризиковістю через вищу стабільність іноземних валют. Постійна девальвація гривні, а також інфляційні процеси в економіці країни вимагають покриття цих ризиків, в результаті чого ставки за кредитами у національній валюті набагато вищу за ставки в іноземній (на сьогодні це 18,6% проти 5% відповідно) і мають стабільну тенденцію до зростання.

Цікавим є той факт, що найбільшу залежність від облікової ставки НБУ мають ставки за кредити корпоративному сектору, причому в більшості часу вони були дещо нижчими за цю ставку. Таким чином, аналіз доводить, що найбільш прибутковими для українських комерційних банків є кредити для населення у

національній валюті, тим більше, що вони характеризуються середнім рівнем ризику [59, с. 183].

Отже, постійне зростання частки, а отже і вартості кредитів, наданих домогосподарствам у національній валюті призводить до постійного зростання саме процентних доходів у структурі доходів комерційних банків в останні роки, про що свідчать дані рисунку 1.9.



За даними [53]

Рисунок 1.9. Аналіз динаміки зростання процентних доходів українських комерційних банків протягом останніх років, млн. грн.

Так за останні чотири роки доходи комерційних банків від кредитних операцій збільшились з 135807 млн. грн. до 152954 млн. грн, тобто на 17147 млн. грн, що становило майже 13% зростання. Але з рис. також чітко видно, що їх частка в останні роки дещо скорочується, так якщо у 2016 році вони забезпечували до 71% всіх доходів комерційних банків, то у 2019 році їх частка у доходах скоротилась до 63% за рахунок збільшення частки комісійних доходів, зростання яких забезпечується зростанням карткових продуктів та безготівкових розрахунків з їх застосуванням. Але дані табл. 1.3 свідчать, що це не відображається на прибутковості кредитних операцій комерційних банків в Україні.

Таблиця 1.3

Аналіз прибутковості кредитних операцій для комерційних банків у
2016-2019 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019
Процентні доходи	135 807	124 009	140 803	152 954
Процентні витрати	91 638	70 971	67 760	74 062
Прибуток від кредитних операцій	44 169	53 038	73 043	78 892

За даними [57]

За даними табл. 1.3. процентні доходи у 2018 та 2019 роках майже у двічі перевищували процентні витрати (вони напряму залежать від ставок депозитів, які протягом останніх років мали стабільну тенденцію до скорочення), в результаті чого протягом останніх років мало місце постійне зростання прибутку від кредитування. Отже, можна зробити висновок, що ефективність кредитних операцій для українських комерційних банків достатньо висока.

Але будь-яке рішення щодо здійснення кредитної операції має базуватись на результатах аналізу співвідношення очікуваного доходу й ризику, адже якщо аналізується лише один показник, одержати достовірні результати досить складно. З цих позицій видається найбільш обґрунтованим оцінювати ефективність кредитних операцій банку за співвідношенням очікуваних доходів та кредитного ризику.

Таким чином, ефективність управління кредитним портфелем обчислюється за співвідношенням таких параметрів кредитного портфеля як рівень його дохідності та величина кредитного ризику за даною формулою [61, с. 105; 63, с. 398]:

$$EУКП = \frac{ДКП - r_0}{РКП} \quad (1.1)$$

де ЕУКП – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

ДКП – дохідність кредитного портфеля, що визначається як відношення процентних доходів до кредитного портфелю у %;

r_0 – безризикова ставка (облікова ставка НБУ);

РКП – ризик кредитного портфеля, що визначається як відношення резерву до кредитного портфеля у %.

Розрахунки даного показника представлені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Визначення ефективності управління кредитним портфелем
комерційних банків у 2016-2019 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019
Вартість кредитного портфелю, млн. грн.	1005923	1090914	1193558	1097595
Процентні доходи, млн. грн.	135807	124 009	140 803	152 954
Дохідність кредитного портфелю,%	13,50	11,37	11,80	13,94
Облікова ставка НБУ, %	14	14,5	18	13,5
Резерви за активними операціями	484 383	511 062	556 445	492 229
Ризик кредитного портфелю,%	48,15	46,85	46,62	44,85
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем	-0,01	-0,07	-0,13	0,01

За даними [57]

Отримані результати свідчать про низьку ефективність управління кредитним портфелем українськими комерційними банками, високі доходи досягаються високою ризиковістю, тобто банки заради прибутку готові ризикувати і надавати кредити не дивлячись на неплатоспроможність позичальника. Сьогодні отримати споживчий кредит може будь-хто прямо у магазині і це не займає багато часу. В результаті такої кредитної діяльності більше половини кредитного портфелю складають проблемні кредити.

Таким чином, для моніторингу ефективності управління кредитним портфелем, банкам необхідно встановити внутрішнє граничне значення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем, нижче за яке видача кредиту визнаватиметься недоцільною, що дозволить банкам формувати оптимальний з погляду співвідношення доходу та ризику кредитний портфель.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що банківська система України знаходиться у дуже важкому фінансовому становищі. Велика кількість прострочених кредитів призводить до втрати довіри до банку з боку вкладників і акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку. Крім того, банк несе додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку перебуває у формі непродуктивних.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика АТ КБ «ПриватБанку»

Акціонерне товариство комерційний банк «ПриватБанк» (скорочено АТ КБ «ПриватБанк») - найбільший український універсальний та міжрегіональний банк, який з моменту його реєстрації у 1992 році залишається лідером українського банківського ринку.

На сьогодні це один з п'яти банків, які належать державі, яка є єдиним акціонером даного Банку, при цьому функції з управління корпоративними правами держави здійснює Кабінет Міністрів України, наразі він же є вищим органом управління в даному Банку. Чотири роки тому держава була вимушена рятувати ПриватБанк шляхом націоналізації, що коштувало \$155 млрд українським платникам податків.

Держава набула право власності на 100% акцій даного банку 21 грудня 2016 року відповідно до ст. 41 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та постанови Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2016 року №961 «Деякі питання забезпечення стабільності фінансової системи» . При цьому, згідно із його статутом, банк залишається економічно самостійним і повністю незалежним від органів державної влади і органів місцевого самоврядування у рішеннях та діях, що пов'язані з його поточною діяльністю .

Згідно із його статутом основною метою діяльності даного Банку є провадження банківської діяльності, що спрямована на отримання прибутку для власного розвитку та в інтересах власника.

Банк має право надавати банківські та інші фінансові послуги (крім послуг у сфері страхування) як у національній, так і в іноземній валюті, а також вести іншу

діяльність згідно з ліцензіями та дозволами НБУ та іншими уповноваженими державними органами .

Місце знаходження даного Банку є м. Київ, вул. Грушевського, 1Д, центральний офіс розташовано у м. Дніпро за адресою вул. Набережна Перемоги, 30.

АТ КБ «ПриватБанк» є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та членом Асоціації українських банків (АУБ).

Сьогодні діяльність даного банку зорієнтована на обслуговуванні роздрібного сегменту банківського ринку України і в даному сегменті він вже тривалий час є лідером – сьогодні даним банком обслуговується 64,7% українців – фізичних осіб старше 16 років, з них 52,3% користувачів банківських послуг вважають цей банк своїм основним банком (за даними дослідження CBR Ukraine у II кварталі 2020 року) . Але не дивлячись на лідируючі позиції у роздрібному сегменті банк паралельно продовжує активно розвивати та просувати послуги для малого та середнього бізнесу (на сьогодні з даним Банком співпрацює до 75,4% суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи (СПД ФО) , з них 69,8% вважають його основним банком) та вибірково працювати і з корпоративним сектором (співпрацюють - 65,7% юридичних осіб, з них 45% вважають цей банк своїм основним банком) .

Більше того, АТ КБ «ПриватБанк» є одним з найбільш інноваційних банків світу – він один із перших у світі ще понад 10 років тому почав використовувати одноразові SMS-паролі, а сьогодні до його останніх визнаних в усьому світі, інновацій можна віднести такі банківські продукти, як платіжний мінітермінал, вхід в Інтернет-банк через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків, серед яких найбільш зручним та популярним залишається додаток «Приват 24», який надає можливість ефективно обслуговувати операції з ведення рахунків клієнтів всіх сегментів та зумовлює високий рівень комісійних доходів. Сьогодні цей додаток своїм користувачам пропонує близько 147 різних

послуг. Це другий за популярністю додаток під Android (після Viber) в Україні за підсумками минулого року. Про успіх та популярність даного додатку свідчить постійне зростання кількості користувачів, яка сьогодні вже нараховує 11 млн. проти 7,3 млн. у 2017 році.

ПриватБанк був першим банком в Україні з підтримкою Apple Pay та Google Pay - це швидкий, зручний та безпечний спосіб для власників iPhone та Android оплачувати покупки за допомогою смартфона або розумного годинника, в результаті за результатами 2019 року, кожен другий користувач Google Pay в Україні є клієнтом ПриватБанку .

Із 2019 року для користувачів працює сервіс Smart-ID, який замінює електронний або фізичний підпис на державних документах, завдяки чому всі клієнти ПриватБанку тепер витрачають набагато менше часу на взаємодію з державою, зокрема швидше платять податки або отримують довідки у Пенсійному фонді.

Поряд з online сервісами Банк має розгалужену мережу відділень, банкоматів та терміналів самообслуговування, що дозволяють надавати послуги на всій території країни (за винятком тимчасово окупованих територій). Станом на 31 грудня 2019 року до його складу входить 30 філій та 1 898 відділень в Україні та філія на Кіпрі. Також банк володіє розгалуженою мережею з 19 947 банкоматів і терміналів самообслуговування. На сьогодні даним банком видано 23 961,4 тис. карток, з них 635 тис. – це картки Юніора.

Усього за підсумками 2019 року банк обслуговував 24,5 мільйона клієнтів.

Важко переоцінити значимість ПриватБанку як роботодавця на українському ринку праці. Сьогодні він забезпечує робочими місцями понад 22 тис. українців, з яких 4% - це особи з інвалідністю, тобто він ще є і соціально відповідальним банком. Своїм працівникам окрім достойної заробітної плати він надає повний соціальний пакет, щорічну оплачувану відпустку на 24 календарних дні, систему

пільгового кредитування житла та авто, консультації з юридичних питань, знижки на корпоративний зв'язок тощо.

Більше того, Банк витрачає власні зусилля та ресурси на підвищення фінансової грамотності як своїх існуючих клієнтів так і майбутніх потенційних клієнтів, через освітні програми для школярів (ЮніорБанк), бізнес-семінари для підприємців від Топ-менеджерів Банку, де вони діляться своїм досвідом, та через навчальні ролики з фінансовими споживчими порадами, що постійно транслюються на плазмових екранах у відділеннях Банку.

Соціальна відповідальність Банку реалізується також і через його благодійну діяльність, що спрямована на підтримку ряду програм, зокрема програми «Заради життя», благодійного фонду «Допомагати просто», одного з найбільших благодійних фондів України, надання допомоги армії та пораненим в АТО, адресної допомоги важкохворим дітям. В каналах обслуговування Банку (каса, банкомат або Інтернет-банк Приват24) налаштовані посилання, за якими усі клієнти Банку за бажанням можуть зробити благодійний внесок на будь-яку суму.

В сфері захисту оточуючого середовища Банком реалізується низка програм, перше місце серед яких належить організації максимально безпаперового обслуговування клієнтів, навіть екологічна технологія інкасації забезпечує 99,05% документів, підписаних в електронному вигляді .

Розвиток даного комерційного банку відбувається згідно з його місією, яка звучить так: «Допомагати економіці розвиватися, бізнесу - зростати, а приватним клієнтам - здійснювати мрії, надаючи фінансові послуги найвищої якості». Основним слоганом даного банку є: «ПриватБанк – беремо і робимо».

Успішна діяльність даного банку будується на таких цінностях та принципах:

- чесність, яка гарантується через дотримання Банком законів, етичних норм і правил чесного ведення бізнесу, виконання ним своїх зобов'язань, цінування та підтримування своєї репутації;

- якість - розуміння того факту, що саме якість банківських послуг та високий рівень обслуговування є тими суттєвими факторами, що гарантують досягнення успіху на даному ринку, сприяє винесення завдання підвищення рівня обслуговування клієнтів на перше місце для всіх співробітників банку;

- персонал – розуміння того факту, що персонал – це один з найголовніших ресурсів даного банку створення умов для відкритого та своєчасного спілкування, здорового робочого мікроклімату та дотримання техніки безпеки ставить на перше місце серед основних завдань подальшого розвитку даного банку, стимулює зацікавленість Банку у належному дотриманні трудового законодавства та сприяє створенню можливостей індивідуального зростання та самоствердження;

- доходи – основною гарантією високої прибутковості є клієнтоорієнтованість і проведення вигідних банківських операцій;

- ухвалення рішень – досягнути високих показників у даній сфері діяльності можливо лише при постійному зростанні, яке можливо досягнути лише при умові правильного розрахунку всіх ризиків, а тому під час ухвалення важливих рішень керівники та працівники керуються внутрішніми положеннями, політиками та регулятивними актами схильності до ризиків, лімітами ризиків .

Стратегія розвитку даного Банку до 2022 р. ґрунтується на таких 5 ключових компонентах:

1) подальший розвиток роздрібного сегменту через зниження вартості зобов'язань та активного використання платіжних систем на карткових продуктів;

2) активування сегменту малого та середнього бізнесу через удосконалення функції збуту, розширення конкурентної пропозиції та нарощення потенціалу підрозділів, що працюють з цим сегментом;

3) початок розвитку корпоративного сегменту через нарощення потенціалу у сфері кредитування клієнтів середнього корпоративного бізнесу;

4) удосконалення системи управління ризиками та зменшення вартості портфелю непрацюючих кредитів, що залишився у спадок від попередніх власників;

5) підвищення ефективності управління витратами .

Успіх діяльності даного Банку забезпечується ефективним та прозорим корпоративним управлінням. Структура корпоративного управління даного Банку представлена на рис. 2.1.

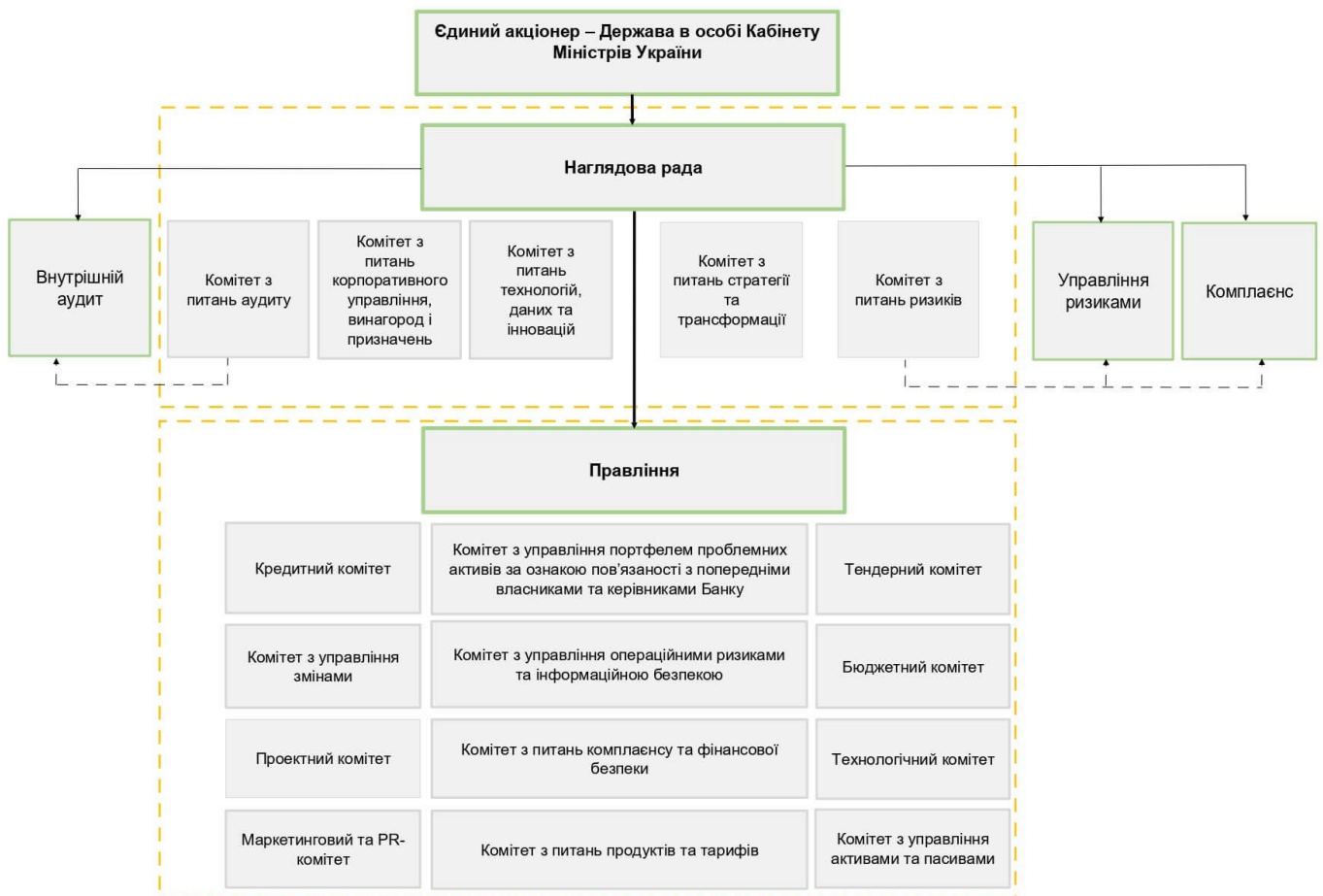


Рис. 2.1. Структура корпоративного управління АТ КБ «ПриватБанк»

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

I рівень – це власник, в даному випадку – це держава, яка представлена Кабінетом Міністрів України. Цей рівень визначає основні напрямки та схвалює стратегію розвитку даного Банку;

II рівень представлений Наглядовою Радою – це колегіальний орган управління, до складу якого входить 9 осіб: 3 особи – це представники власника, по одному від Кабінету Міністрів, Уряду та Президента та 6 незалежних членів – українські та міжнародні професіонали банківської сфери. Цей рівень забезпечує стратегічне керівництво діяльністю Банку, контроль за діяльністю Правління Банку та комітетів, що підпорядковуються безпосередньо Наглядовій Раді, та захист прав акціонера;

III рівень – це Правління Банку – виконавчий орган, який складається з 8 осіб і безпосередньо здійснює управління поточною комерційною діяльністю даного Банку. До правління банку фахівці обираються на конкурсній основі та призначаються Наглядовою Радою.

З метою забезпечення ефективної роботи Правління створює такі постійно діючі комітети:

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

- Технологічний комітет .

2019 рік – став найприбутковішим за всю історію існування даного Банку – Чистий прибуток Банку у 2019 рік становив 32,6 млрд. грн. – це найвищий фінансовий результат діяльності даного Банку за всі роки його існування. Ця сума складає понад половину прибутку всього банківського сектору України за 2019 рік (54,7%) та майже 93% прибутків, отриманих всіма державними банками (рис. 2.2)

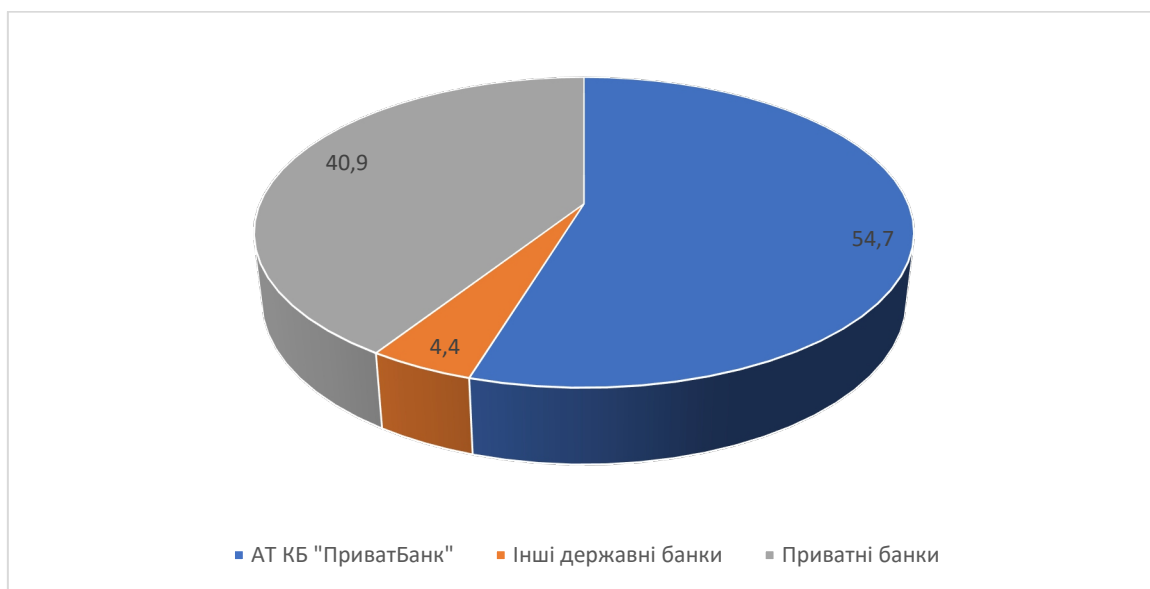


Рис. 2.2. Місце АТ КБ «ПриватБанку» у прибутках української банківської системи у 2019 році

Слід помітити, що за останні три роки прибуток АТ КБ «ПриватБанк» збільшився майже у 80 разів: з 0,4 млн. грн. у 2017 (перший рік після націоналізації банку) (рис. 2.3).

Це один з найкращих фінансових результатів діяльності у всій банківській системі України, особливо якщо врахувати, що достався цей банк державі наприкінці 2016 року із збитками більше 176 млрд. грн.. так як цей банк завжди був одним з найбільших системних банків України, а також найбільшим банком для

населення, тому банкрутство цього банку негативно позначилося б на всій економіці країни і призвело б до колапсу всієї банківської системи, а також до великих втрат серед населення і остаточною втратою довіри з його боку у банківську систему зокрема і державу взагалі. Тому держава і вимушена була спасати цей банк через його націоналізацію та погашення всіх боргових зобов'язань банку. На це було витрачено 155 млрд. грн з державного бюджету. Але націоналізація цього банку відбулася з метою його фінансового оздоровлення до 2022 року і подальшим його продажем з метою повернення коштів.

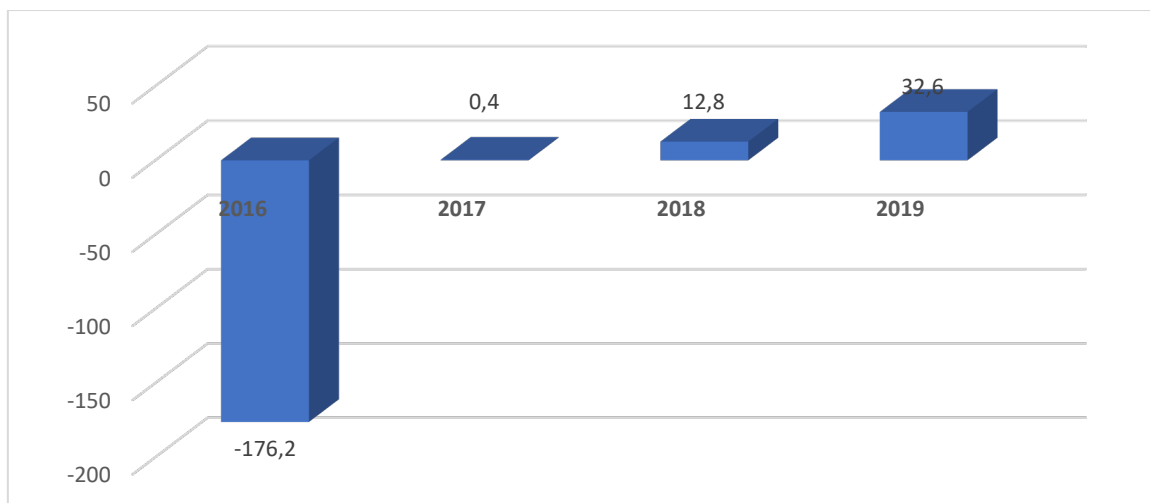


Рис. 2.3. Аналіз прибутковості комерційної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр., млрд. грн.

Тут слід помітити, що за три роки, що банк знаходиться у власності держави ним вже було сплачено 36 млрд грн. (23% від вкладених у спасіння банку коштів) у вигляді дивідендів, та 20,5 млрд грн. у вигляді податків – це більше ніж Укрзалізниця або Укрнафта, хоча й менше, ніж Нафтогаз .

Більше 52% цього прибутку було забезпечено прибутковістю основною його діяльністю (17,9 млрд. грн.), іншими джерелами прибутку були: прибуток в результаті переоцінки активів внаслідок зростання курсу гривні (6,4 млрд. грн.),

результат від ОВДП з урахуванням процентів (8,2 млрд грн.), які банк отримав внаслідок націоналізації (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Структура чистого прибутку АТ КБ «ПриватБанк» у 2019 р.

Таких високих фінансових результатів вдалося досягнути за рахунок стабільного росту доходів Банку (рис. 2.5) темпи якого суттєво перевищують темпи зростання адміністративних та інших операційних витрат. Зростання загального доходу Банку за три роки відбулося з 16,3 млрд грн. до 37,9 млрд грн., тобто сумарно на 21,6 млрд. грн. тобто більше ніж у два рази. Витрати ж Банку за три роки збільшились лише на 2,6 млрд. грн., тобто лише на 21%.

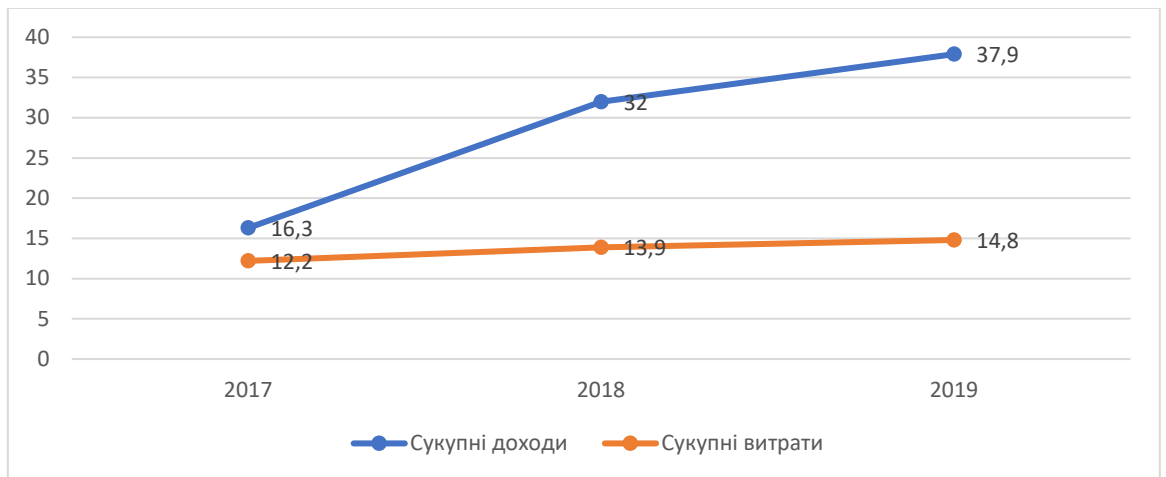


Рис. 2.5. Аналіз доходів та витрат АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млрд. грн.

Зростання сукупних доходів Банку було забезпечено зростанням як чистого процентного доходу з 6,1 млрд грн до 19,7 млрд грн, тобто більше ніж у три рази за три роки, так і чистого комісійного доходу – з 10,2 млрд грн. до 18,2 млрд грн, тобто на 8 млрд грн, або на 78% (рис. 2.6).

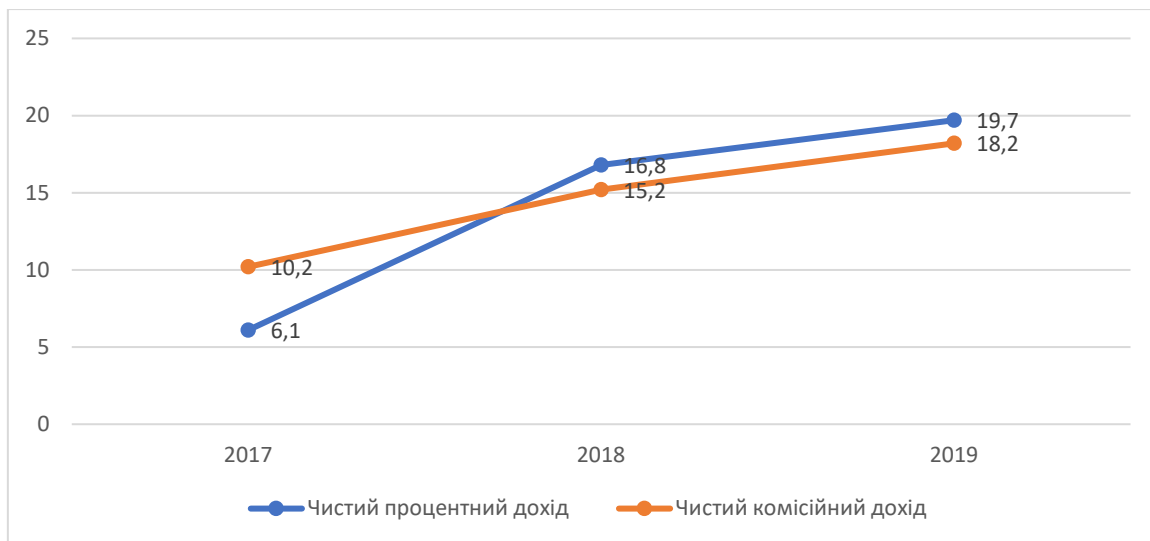


Рис. 2.6. Аналіз динаміки зростання основних складових сукупних доходів АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млрд. грн.

Отже темпи зростання чистого комісійного доходу набагато нижчі, але цей дохід є менш ризиковим, а тому носить більш стабільний та передбачуваний характер, а також це вказує на розвиток іншої банківської діяльності окрім кредитування та залучення коштів, зокрема – касового як готівкового так і безготівкового обслуговування. Також комісійний дохід напряму залежить від зростання кількості клієнтів Банку, яка за три роки збільшилась на 2 млн. осіб (зокрема за рахунок переведення всіх більшості бюджетних організацій на зарплатні проекти даного банку після його націоналізації, а також за рахунок значного скорочення чисельності самих комерційних банків), а також за рахунок зростання кількості банківських операцій, що здійснюються клієнтами.

Таким чином, в якості основних факторів, що призвели до зростання прибутку в останні роки взагалі та зокрема у 2019 році можна виділити наступні:

- зростання бізнесу – завдяки збільшенню кількості активних клієнтів та зростання обсягів транзакцій, як у відділеннях, так і в он-лайн каналах, що призвело до збільшення чистого комісійного;

- покращення якості кредитного портфеля - завдяки проведенню зваженої процентної політики вдалося значно покращити процентну маржу, що і призвело до суттєвого збільшення чистого процентного доходу;

- вплив ринкових факторів (динаміки валютних курсів та справедливої вартості активів Банку) .

Показник Витрати / Доходи за 2019 рік склав 39%, що є одним з кращих серед конкурентів .

Основні пріоритети Банку на найближчу перспективу:

- подальше нарощування якісного кредитного портфелю, в якому, як і раніше, буде переважати роздрібний сегмент;

- підтримка оптимального та достатнього рівня ресурсної бази при подальшій політиці зниження вартості;

- трансформація внутрішніх бізнес-процесів, які дозволять підвищити ефективність бізнесу та якість обслуговування клієнтів;

- подальша оптимізація та приведення до належного стану регіональної мережі відділень та банківської інфраструктури;

- розробка та впровадження якісних та інноваційних продуктів, сервісів .

За підсумками 2020 року Банк планує отримати 17,5 млрд. грн. прибутку .

2.2. Аналіз кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк»

Одним з пріоритетних напрямків в діяльності даного Банку було і залишається розвиток кредитування з підтриманням високої якості кредитного портфелю. Стратегічною метою Банку є нарощування якісного кредитного

портфеля роздрібних кредитів та кредитів МСП. Для досягнення поставленої мети Банком проводиться зважена та обережна кредитна політика, яка полягає у тому, що кредитування здійснюється невеликими сумами переважно фізичних осіб, малого та середнього бізнесу. Аналіз, проведений у першій частині довів, що найбільш ризиковим сегментом у кредитуванні є саме корпоративний сегмент, але особливістю кредитування цього сегменту також є і великі суми кредитів, що видаються. А попередня практика АТ КБ «ПриватБанк» довела, що великі кредити великим підприємствам - то є великі ризики для банку та його мільйонів вкладників.

Але притримуючись цієї зваженої кредитної політики Банку (кредитування невеликими сумами на достатньо нетривалі строки) все одно вдається нарощувати власну кредитну діяльність, про що свідчать данні табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз вартості активів АТ КБ «ПриватБанку» та місце у них кредитної діяльності у 2017-2019 рр, млн грн.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	Відхилення		2019 рік	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	25 296	27 360	2 064	8,2	45 894	18 534	67,7
Заборгованість банків	2 903	-	-	-	27 118	-	-
Кредити та аванси клієнтам	38 335	50 140	11 805	30,8	59 544	9 404	18,8
Інвестиційні цінні папери	126 676	180 081	53 405	42,2	152 157	-27 924	-15,5
Інші активи	60 465	20 467	-39 998	-66,2	25 010	4 543	22,2
Усього активів	253 675	278 048	24 373	9,6	309 723	31 675	11,4

Як видно з табл. 2.1 за три останні роки вартість кредитного портфелю Банку збільшилась з 38 335 млн грн до 59 544 млн. грн, тобто в цілому на 21 209 млн. грн, або трохи більше ніж на 55%, в той час як самі активи Банку за цей же період

збільшилися на 56 048 млн. грн. або на 22%. Отже, як бачимо зростання вартості кредитного портфелю за три роки на 21 209 млрд. грн. забезпечило 37% зростання самих активів банку (рис. 2.7).

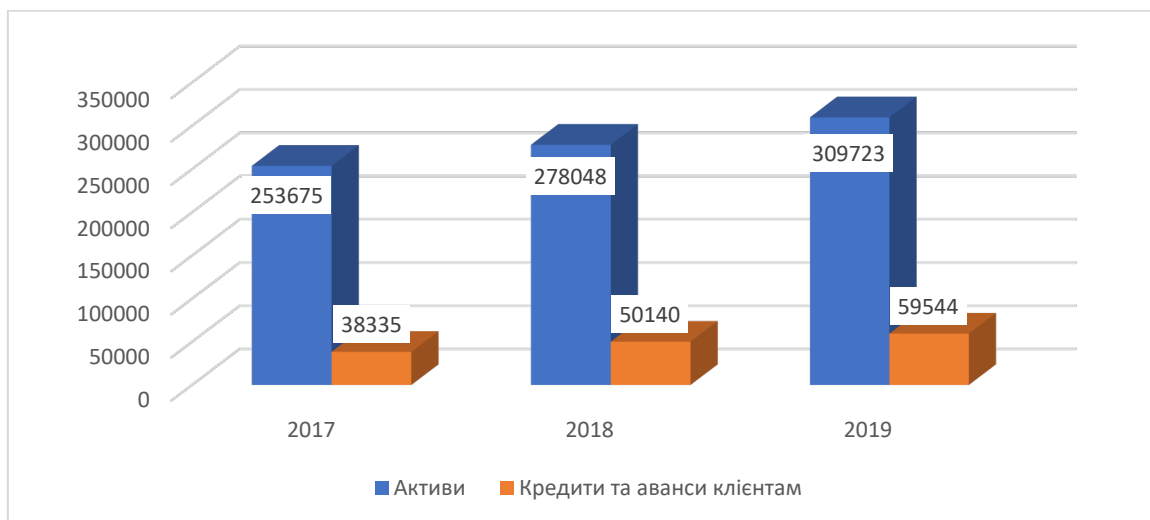


Рис.2.7. Аналіз динаміки зростання вартості активів та кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млрд. грн.

Отже, з рис. 2.7 зростання вартості кредитного портфелю протягом останніх трьох років відбувалося більш повільними темпами, ніж вартість самих активів даного підприємства, що ще раз доводить про обережну та зважену кредитну політику даного Банку. Також такий невеликий кредитний портфель банку пояснюється тим, що споживчі кредити, які переважають у ньому, відрізняються доволі коротким терміном кредитування та невеликими сумами, а отже їх насправді видається багато, але невелика їх вартість призводить до того, що вартість кредитного портфелю Банку не велика, про що свідчать данні табл. 2.2.

Як видно з табл. 2.2 частка кредитного портфелю у вартості активів даного Банку невелика – за всі три роки вона не перевищувала 20%, позитивним є хоч і повільне але стабільне зростання цієї частки, яка за три роки збільшилась трохи більше ніж на 4 в.п. Слід помітити, що на відміну від інших банків, у структурі активів переважають інвестиційні цінні папери на які приходиться до 49% всіх активів даного Банку (рис. 2.8).

Таблиця 2.2

Аналіз місця кредитного портфелю в активах АТ КБ «ПриватБанк» у
2017-2019 рр, %

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	Відхилення	2019 рік	Відхилення
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	10,0	9,8	-0,1	14,8	5,0
Заборгованість банків	1,1	-	-	8,8	
Кредити та аванси клієнтам	15,1	18,0	2,9	19,2	1,2
Інвестиційні цінні папери	49,9	64,8	14,8	49,1	-15,6
Інші активи	23,8	7,4	-16,5	8,1	0,7
Усього активів	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0

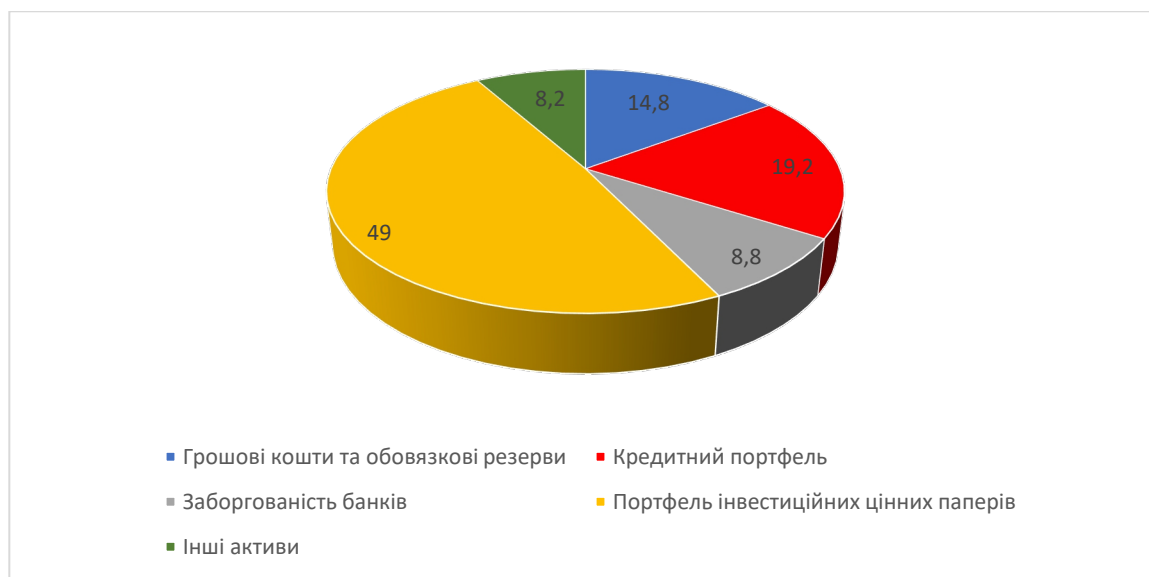


Рис.2.8. Аналіз структури активів АТ КБ «ПриватБанк» у 2019 рр, %.

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

Що стосується заборгованості банків, яка не має постійного характеру, але у 2019 році складала достатньо суттєву частку – до 9% у структурі активів, то за даними фінансової звітності Банку у 2019 році вона складалася з депозитних сертифікатів Національного банку України, які залучені банком за ставкою 11,5%, а отже віднести цю суму до загальної вартості кредитного портфелю неможна.

Отже, проведений вище аналіз довів, що кредитний портфель даного банку складає 1/5 частину його активів.

Як вже зазначалося вище, то основним сегментом, на обслуговування якого орієнтований даний Банк – є населення, а тому в його кредитному портфелі переважають саме споживчі кредити, про що свідчать данні рис. 2.9 та табл. 2.3



Рис. 2.9. Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2019 рр, %.

Як видно з рис. 2.9 кредити населенню становили 81% всього кредитного портфелю Банку у 2019 році, в той час ті 19%, що залишилися рівномірно було поділено між секторами малого та середнього бізнесу та великим корпоративним сектором і це не дивлячись на те, що прерогатива віддається саме сектору малого та середнього бізнесу, але це можна пояснити тим, що кредитів даному сектору надано за кількістю було більше, але середня вартість кредиту менша за суму

кредиту, що зазвичай надається в корпоративному сегменті. Слід помітити, що в аналіз не включено кредити особам, пов'язаним із колишніми власниками Банку, які зараз в своїй більшості відносяться до категорії проблемним.

Таблиця 2.3

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за позичальниками у 2017-2019 рр, млн. грн.

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	Відхилення		2019 рік	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Кредити юридичним особам	2 699	3 858	1 159	42,9	5 214	1 356	35,1
Кредити фізичним особам	29 110	38 648	9 538	32,8	46 116	7 468	19,3
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	2 838	4 096	1 258	44,3	5 392	1 296	31,6
Усього кредити (за виключенням резервів та кредити особам, пов'язаним із колишніми власниками)	34 647	46 602	11 955	34,5	56 722	10 120	21,7

Отже, як бачимо за три останніх роки вартість кредитного портфелю збільшилась майже на 64% - з 34 647 млн. грн. до 56 722 млн. грн. Згідно з даними таблиці, протягом всього періоду, що аналізується зростання вартості кредитного портфелю забезпечувалося зростанням вартості кредитування саме сегменту фізичних осіб – у 2018 році збільшення даного сегменту забезпечило зростання вартості кредитного портфелю на 80% (9 538 млн. грн. з 11 955 млн. грн.), а у 2019 році – відповідно 74% (7 468 млн. грн. з 10 120 млн. грн.).

Всього вартість кредитів сегменту фізичних осіб за три роки збільшилась на 17 006 млн. грн, тобто темпи зростання за три роки становили 58%, примітним є той факт, що на протязі всього періоду, що аналізується мала місце тенденція до скорочення темпів зростання вартості сегменту фізичних осіб, якщо у 2018 році вартість сегменту фізичних осіб у загальному кредитному портфелі збільшилась на

9 538 млн. грн, і темпи зростання становили майже 33%, то у 2019 році збільшення вартості цього сегменту відбулося лише на 7 468 млн. грн., або на 19%. Це може свідчити про насичення даного ринку цим видом банківських продуктів та перехід даного сегменту кредитного ринку у стадію зрілості – тобто кредитування даного сегменту буде здійснюватися приблизно на одному і тому ж рівні і значних обсягів зростання не відбуватиметься.

Також це в подальшому може призвести і до суттєвих змін у самій структурі кредитного портфелю даної фінансової установи, про що свідчать данні табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за позичальниками у 2017-2019 рр, %

Найменування статті	2017 рік	2018 рік	Відхилення	2019 рік	Відхилення
Кредити юридичним особам	7,8	8,3	0,5	9,2	0,9
Кредити фізичним особам	84,0	82,9	-1,1	81,3	-1,6
Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)	8,2	8,8	0,6	9,5	0,7
Усього кредити (за виключенням резервів та кредити особам, пов'язаним із колишніми власниками)	100	100	0	100	0

Як видно з табл. 2.4 частка кредитів фізичним особам за три останніх роки скоротилась з 84% до 81%, тобто майже на 3 в.п.

Сьогодні продуктовий портфель для фізичних осіб складається з таких 9 кредитних продуктів, коротка характеристика яких представлена у додатку Б:

- 1) Картка «Універсальна» Visa & Mastercard
- 2) Сервіс «Оплата частинами»
- 3) Сервіс «Миттєва розстрочка»
- 4) Кредит «Миттєва розстрочка. Кредит готівкою»
- 5) Фінансовий лізинг «Авто в розстрочку»

- 6) Житло в кредит:
- 7) «Іпотека під 10%»
- 8) Кредит під депозит
- 9) Кредит під заставу нерухомості

Структура кредитного портфелю за кредитними продуктами АТ КБ «ПриватБанк» для сегменту приватних осіб представлена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз структури кредитного портфелю для сегменту «приватні особи»
АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млн. грн.

Найменування статті	2017	2018	Відхилення		2019	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Кредитні картки	23 717	32 431	8 714	36,7	38 822	6 391	19,7
Іпотечні кредити	2 075	1 619	-456	-22,0	2 297	678	41,9
Споживчі кредити	3 092	3 908	816	26,4	3 892	-16	-0,4
Кредити на придбання авто	6	2	-4	-66,7	1	-1	-50,0
Інші кредити	39	45	6	15,4	37	-8	-17,8
Фінансовий лізинг	181	643	462	255,2	1 067	424	65,9
Усього кредити фізичним особам (за виключенням резервів)	29 110	38 648	9 538	32,8	46 116	7 468	19,3

З табл. 2.5 видно, що зростання вартості сегменту «приватних осіб» у кредитному портфелі Банку відбулося за рахунок зростання вартості кредитних операцій за кредитними картками даного Банку, зокрема картою «Універсальна». Так за три останніх років з використанням даного кредитного інструменту було здійснено вартість кредитних операцій збільшилась з 23 717 млн. грн до 38 822 млн. грн, тобто на 15 105 млн. грн., або майже на 64%, що забезпечило зростання вартості кредитів фізичним особам на 89% (15 105 млн. грн з 17006 млн грн за всім сегментом).

Також зростання відбулося і за такими кредитними продуктами, як фінансовий лізинг – на 886 млн. грн. за три роки, споживчі кредити – на 800 млн. грн за три роки, хоча у 2019 році їх вартість дещо скоротилась – лише на 16 млн. грн., тобто суттєвого зростання цей кредитний продукт мав у 2018 році, та іпотечні кредити – на 222 млн. грн, хоча у 2018 році вони мали негативну тенденцію, тобто скоротились на 456 млн. грн., або 22%, тобто намітилася тенденція до скорочення вартості даного кредитного інструменту (рис. 2.10).

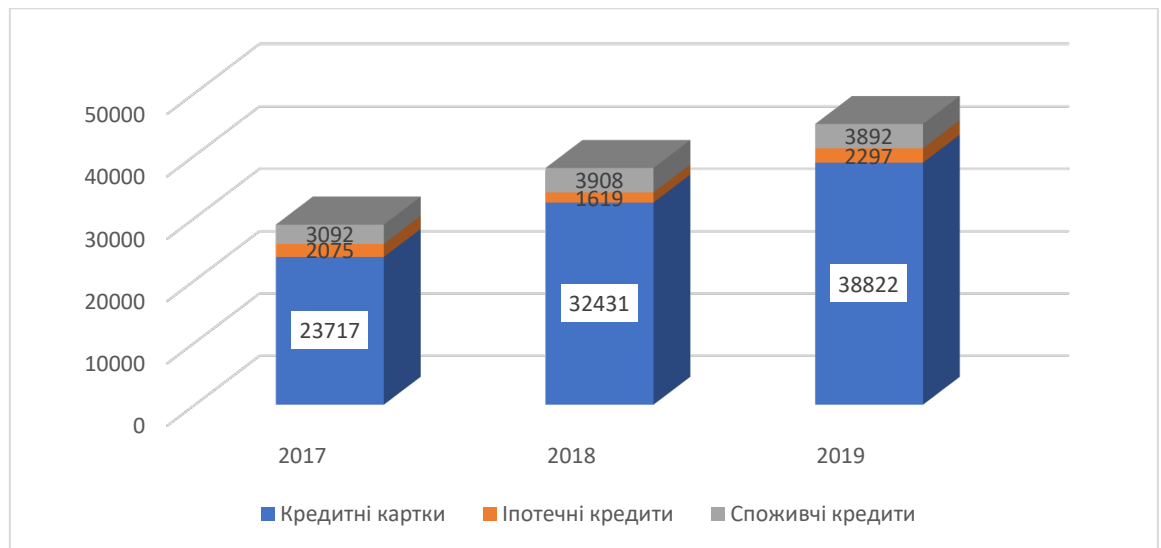


Рис. 2.10. Аналіз структури кредитного портфелю у сегменті «приватні особи» за кредитними продуктами АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млн. грн.

Як видно з рис. 2.10 за останні три роки суттєво продуктова структура даного сегменту майже не змінилась, найбільша частка належить картковим продуктам – в середньому їх частка становить 83%, відповідно на споживчі кредити приходиться до 9%, а на іпотечні кредити – біля 5%. Останнім часом має тенденція до зростання частки фінансового лізингу – яка за три роки збільшилась з 0,6% до 2, відповідно 1%, що залишився приходиться на інші кредитні продукти, зокрема кредити на придбання авто.

Популярність серед населення карткових продуктів пояснюється їх простотою та доступністю, популярність споживчих кредитів пояснюється

низькими доходами українців, які не дозволяють їм з власних доходів придбати необхідні, але достатньо дорогі товари, такі як побутова техніка та меблі. Також популярність даного виду кредитних продуктів ще пояснюється нестабільністю національної валюти та інфляційними процесами, які роблять процес цільового накопичення засобів на купівлю побутової техніки та меблів дуже складним – так за рік із-за нестабільного валютного курсу вартість цих видів товарів може суттєво зрости, а кредит дозволяє придбати ці товари за прийнятною ціною, або одразу як виникла потреба, поступово сплачуючи її вартість банку. Українська практика доводить, що, враховуючи нестабільність валютного курсу, купівля необхідних товарів у кредит іноді є набагато вигіднішою, ніж відкладена покупка за власні кошти.

Що стосується корпоративного сектору, то він у кредитному портфелі банку поділений на два сегменти – це сегмент малого та середнього бізнесу (МСП) та юридичні особи (великий бізнес). Згідно із стратегією розвитку Банку, яка аналізувалася вище, пріоритет у кредитній діяльності надається саме сегменту МСП, про що свідчить постійне зростання вартості цього сегменту у кредитному портфелі Банку, яка за три роки збільшилась з 2 838 млн. грн. до 5 392 млн. грн.(табл. 2.4), тобто в цілому на 2 554 млн. грн, або майже у два рази.

Не дивлячись на те, що прерогатива і надається кредитуванню МСП, але їх частка майже не відрізняється від частки сегменту інших юридичних осіб (табл. 2.4) і у 2019 році вони становили близько 9,5% кожна. Слід помітити, що динаміка зростання вартості кредитів інших юридичних осіб майже така ж сама (рис. 2.11) – за три роки їх вартість збільшилась на 2 515 млн. грн. або на 93% (з 2 699 млн. грн до 5 214 млн. грн.). Отже, згідно зі стратегією розвитку Банку, ці сегменти сьогодні для Банку є більш перспективними, тому що розвиток економіки країни можливий лише за умови активного розвитку сегменту малого та середнього бізнесу, а його розвиток потребує певних фінансових ресурсів, в яких, найчастіше, і відчувається дефіцит у даного сегменту бізнесу. Слід помітити, що українськи великі комерційні

банки з великою осторогою та обережністю кредитують цей сегмент, тому що він є найбільш вразливим на вплив несприятливих зовнішніх факторів. А, сьогодні, на жаль, економічна та політична ситуація в країні не відрізняється стабільністю.

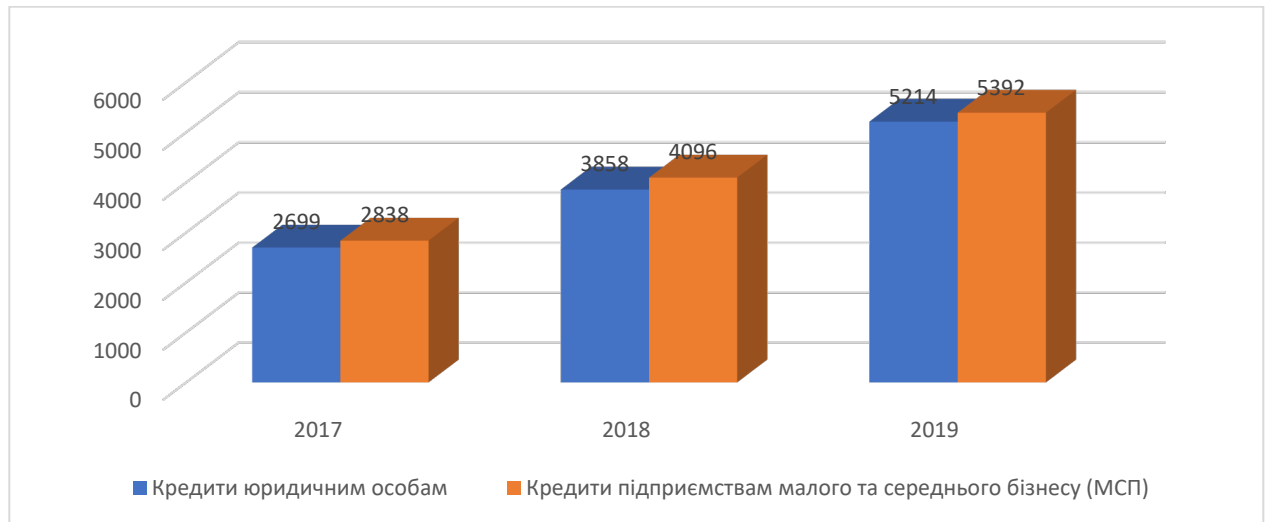


Рис. 2.11. Аналіз динаміки зростання вартості кредитів для МСП та великого бізнесу у кредитному портфелі АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млн. грн.

Продуктовий портфель для корпоративного сектору представлений такими кредитними продуктами:

1) Державна програма компенсацій «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5-7-9%» - ця програма передбачає компенсацію від держави підприємцю частини кредитного навантаження в залежності від суми отриманого попереднього доходу та кількості новостворених ним робочих місць. Для агробізнесу діють спеціальні умови. Також цією програмою передбачається підтримка таких антикризових заходів із запобігання пандемії COVID-19 і подолання її наслідків: рефінансування наявної заборгованості під 0%, фінансування інвестиційних цілей/поповнення обігових коштів за ставкою у 3%

2) «Країна успішного бізнесу» (КУБ) - програма підтримки розвитку підприємництва в Україні, яка допомогла 28 400 підприємцям у 2019 році. Цією програмою передбачено надання позики на розвиток бізнесу до 1 мільйона гривень під 1,4–1,6% на місяць. За 2019 рік ПриватБанк видав 28,2 млрд (включно з вартістю

обов'язкових резервів) кредитів для малого та середнього бізнесу, €3,8 млрд з них - за програмою КУБ.

3) АгроКУБ – програма «КУБ» для аграрієв, яка передбачає фінансування на придбання необхідної с/г техніки, пального, насіння та інших необхідних складових агробізнесу;

4) ТурКУБ – програма «КУБ» для бізнесу, пов'язаного із сезонним туризмом і його інфраструктурою (турпідприємства, готелі, бази відпочинку, дитячі табори (небюджетні), кафе, ресторани, їдальні), та знаходяться в регіонах країни, де найбільш розвинений сезонний туристичний бізнес, а саме: на узбережжі Чорного та Азовського морів, а також на гірськолижних курортах Прикарпаття та Закарпаття;

5) Поновлювана кредитна лінія «Агросезон» для фінансування потреб сільськогосподарського циклу (можливість отримання «живих» грошей, від 500 тис. грн., під 10,5% (для корпоративного сегмента) до 13% (для МСП) річних, до 36 місяців, обов'язкова наявність забезпечення);

6) «Бізнес-іпотека» - кредитний продукт лише для сегменту МСП для придбання комерційної або житлової нерухомості (з метою використання у комерційних цілях), від 500 тис. грн (75% вартості нерухомості, що купується для ведення або розширення бізнесу), від 12 до 60% під 13% річних;

7) Кредит «Бізнес-розстрочка» - кредит на розширення бізнесу, який надається з метою придбання або оновлення застарілих, неякісних основних засобів (комерційна нерухомість, автотранспорт, нове виробниче обладнання сільгосптехніка) та забезпечення ефективного розвитку підприємства – передбачає сплату зобов'язань по кредиту з прибутку від використання придбаних ОФ (невідновлювальна кредитна лінія, яка надається терміном від 3 до 6 місяців, під 10,5%, від 200 до 1000 тис. грн., авансовий платіж від 30% до 50% в залежності від виду ОФ);

8) Кредит «гарантовані платежі» - кредит під 4% річних - за рахунок ліміту, встановленого банком, покупець може виставляти гарантований платіж із датою виконання в майбутньому (на строк від 10 до 365 днів), а постачальник – відразу відвантажувати товар (надавати послуги), а кошти буде зараховано йому банком у повному обсязі та у визначену дату. У разі здійснення платежу з кредитних коштів плата за користування кредитом становить 13% річних;

9) Кредит під заставу депозиту – можливість отримання кредиту на бізнес за ставкою 2% річних, під заставу навіть вкладу фізичної особи, від 10 тис. грн. до 85% від вартості депозиту; умови погашення: тіло кредиту – у кінці строку кредитного договору, проценти за користування – щомісяця.

10) Кредитна лінія для малого та середнього бізнесу (для збільшення обігових коштів) - дозволяє клієнту отримати кредитні кошти частинами в межах встановленого ліміту (від 500 до 3000 тис. грн., або від 18 до 105 тис. дол. США та від 15 до 90 тис. євро) та обумовленого кредитним договором терміну (від 1 до 3 або 5 (непоновлювана лінія на інвестиційні цілі)) з відновленням чи без відновлення ліміту кредитування в разі погашення клієнтом отриманого кредиту або його частини. В якості забезпечення виступають товар в обігу, нерухомість, обладнання, автотранспорт, сільгосптехніка, додатково – порука від фізичної особи – власника бізнесу; нарахування процентів здійснюється лише на використану суму лінії;

11) Кредитний ліміт на розрахунковий рахунок - встановлюється без застав за наявності договору поручительства, підписаного керівником або засновником підприємства на суму від 10 до 500 тис. грн для підприємців, та до 2 млн. грн. для юридичних осіб, за ставкою 16,5% (при наявності договору поруки) та 34% (без договору), комісія за перерахування коштів з кредитного ліміту на будь-які рахунки – 3%, Пільговий період до 55 днів;

12) Зворотний лізинг - гарантовані інвестиції – 50%–60% від вартості майна; можливість подальшої експлуатації свого майна, адже після всіх виплат

предмет лізингу повертається у власність компанії; вигідна та зручна альтернатива заставному кредиту;

13) Кредит на придбання основних засобів (комерційний транспорт, сільгосптехніка, спецтехніка, обладнання) – кредит терміном до 5 років, від 5% річних, від 100 тис. грн. аванс від 20% вартості майна;

14) Лізинг для бізнесу - ставка від 0,01% річних – залежно від партнерської програми, строк лізингу – до 5 років.

15) Овердрафт - короткостроковий вид фінансування, що дозволяє задовольнити потреби підприємства в обігових коштах для таких цілей, як: виплата зарплати; сплата податків; оплата товарів, робіт та послуг та здійснення інших термінових платежів;

16) «Теплі» кредити для ОСББ і ЖБК на пільгових умовах - компенсація від 40 до 70% суми кредиту державою, до 7 років, від 10 тис. грн без авансу, до 15,5% річних.

Отже, продуктивний портфель для корпоративного сегменту набагато більший за продуктивний портфель для сегменту приватних осіб майже у два рази – 16 кредитних продуктів проти 9. Багато кредитних продуктів передбачають державні компенсації в результаті чого вони стають ще більш доступними і привабливими.

Помітним також є той факт, що кредитні продукти для сегменту приватних осіб коштують набагато більше за продукти для корпоративного сегменту (табл. 2.6), а тому кредитування фізичних осіб є більш прибутковим, хоча суми кредиту тут набагато нижчі. Також слід помітити, що за три роки майже зовсім не відбувалося змін за кредитними ставками.

Концентрація клієнтського кредитного портфелю за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності корпоративного сегменту представлено в табл. 2.7.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки процентних ставок на кредитні продукти за сегментами банківського бізнесу АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2018 рр.

Найменування статті	2017	2018	2019
Кредити та аванси юридичним особам			
Гривні	11	12	12
Долари США	6	6	6
Євро	3	3	3
Кредити та аванси фізичним особам			
Гривні	46	46	44
Долари США	17	17	17
Євро	18	18	18

Таблиця 2.7

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» корпоративного сегменту за галузями економіки у 2017-2019 рр., млн. грн.
(з урахуванням обов'язкових резервів) [69]

Найменування статті	2017	2018	Відхилення		2019	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Кредити юридичним особам:	3 521	6 358	2 837	80,6	6 992	634	10,0
АПК та харчова промисловість	1 234	2 298	1 064	86,2	1 942	-356	-15,5
Товари народного споживання	570	771	201	35,3	1 192	421	54,6
Інше	1 717	3 289	1 572	91,6	3 858	569	17,3
МСП	4 336	8 499	4 163	96,0	8 973	474	5,6
Надання побутових, індивідуальних та професійних послуг	1 114	2 664	1 550	139,1	2 440	-224	-8,4
АПК та харчова промисловість	170	1 934	1 764	1 037,6	2 316	382	19,8
Товари народного споживання	79	1 240	1 161	1 469,6	1 651	411	33,1
Інфраструктура	2 723	556	-2 167	-79,6	599	43	7,7
Інше	250	2 105	1 855	742,0	1 967	-138	-6,6
Всього кредити та аванси	7 857	14 857	7 000	89,1	15 965	1 108	7,5

Як видно з табл. 2.7 за три роки найбільше зростання вартості кредитного портфелю корпоративного сегменту забезпечило зростання вартості кредитного

портфелю МСП, яка за три роки зросла на 4 637 млн. грн враховуючи вартість обов'язкових резервів за цим кредитним портфелем, що становило 57% від загального росту. Зростання вартості кредитного портфелю МСП, в свою чергу, забезпечило зростання обсягів кредитування галузей АПК та харчової промисловості, які за три роки збільшилися на 2 146 млн. грн., з 170 млн. грн до 2 316 млн. грн, тобто більше ніж у 13 разів. Також суттєво зросло кредитування галузі з виробництва товарів народного споживання – з 79 млн. грн. до 1651 млн. грн., тобто на 1 572 млн. грн або майже у 20 разів. Також збільшилися обсяги кредитування і сфери надання побутових, індивідуальних та професійних послуг, але зростання мало більш повільний характер – лише 119% - з 1 114 млн. грн до 2 440 млн. грн., тобто на 1 326 млн. грн. Суттєво скоротилися обсяги кредитування інфраструктури – з 2 723 млн. грн. до 599 млн. грн, тобто на 2 124 млн. грн. або 78%. Обсяги кредитування інших галузей за три роки збільшилися 1 717 млн. грн. тобто більше ніж у 7 разів – з 250 млн. грн до 1 967 млн. грн.

Що стосується кредитів юридичним особам (великим підприємствам), то їх обсяги кредитування збільшилися на 3 471 млн. грн. або майже на 98%. Таке зростання обсягів кредитування відбулося за рахунок інших галузей економіки, які за три роки збільшилися на 2 141 млн. грн або майже на 124%, обсяги кредитування галузі з виробництва товарів народного споживання зросли на 109% або на 622 млн. грн. Обсяги кредитування АПК та харчової промисловості збільшилися лише на 57% або на 708 млн. грн.

Структура кредитного портфелю корпоративного сегменту за галузями економіки представлена у табл. 2.8.

Як видно з табл. 2.8 – найбільша частка в обох випадках належить галузям АПК та харчової промисловості, і якщо у сегменті МСП вона мала стабільну тенденцію до зростання відповідно з 2,2% до 13% та до 14,5%, то у сегменті юридичних осіб, навпаки, мала стабільну тенденцію до скорочення з 15,7% до 12,2%.

Таблиця 2.8

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк»
корпоративного сегменту за галузями економіки у 2017-2019 рр., %

Найменування статті	2017	2018	Відхилення	2019	Відхилення
Кредити юридичним особам:	44,8	42,8	-2,0	43,8	1,0
АПК та харчова промисловість	15,7	15,5	-0,2	12,2	-3,3
Товари народного споживання	7,3	5,2	-2,1	7,5	2,3
Інше	21,9	22,1	0,3	24,2	2,0
МСП	55,2	57,2	2,0	56,2	-1,0
Надання побутових, індивідуальних та професійних послуг	14,2	17,9	3,8	15,3	-2,6
АПК та харчова промисловість	2,2	13,0	10,9	14,5	1,5
Товари народного споживання	1,0	8,3	7,3	10,3	2,0
Інфраструктура	34,7	3,7	-30,9	3,8	0,0
Інше	3,2	14,2	11,0	12,3	-1,8
Всього кредити та аванси	100,0	100,0	0,0	100,0	0,0

В обох випадках зросла і частка виробників споживчих товарів – відповідно з 7,3% до 7,5% та з 1% до 10%. Протягом всього періоду, що аналізується суттєвого скорочення зазнала частка інфраструктури – з майже 35% до майже 4%. Структура кредитного портфелю всього корпоративного сегмента представлена на рис. 2.12.

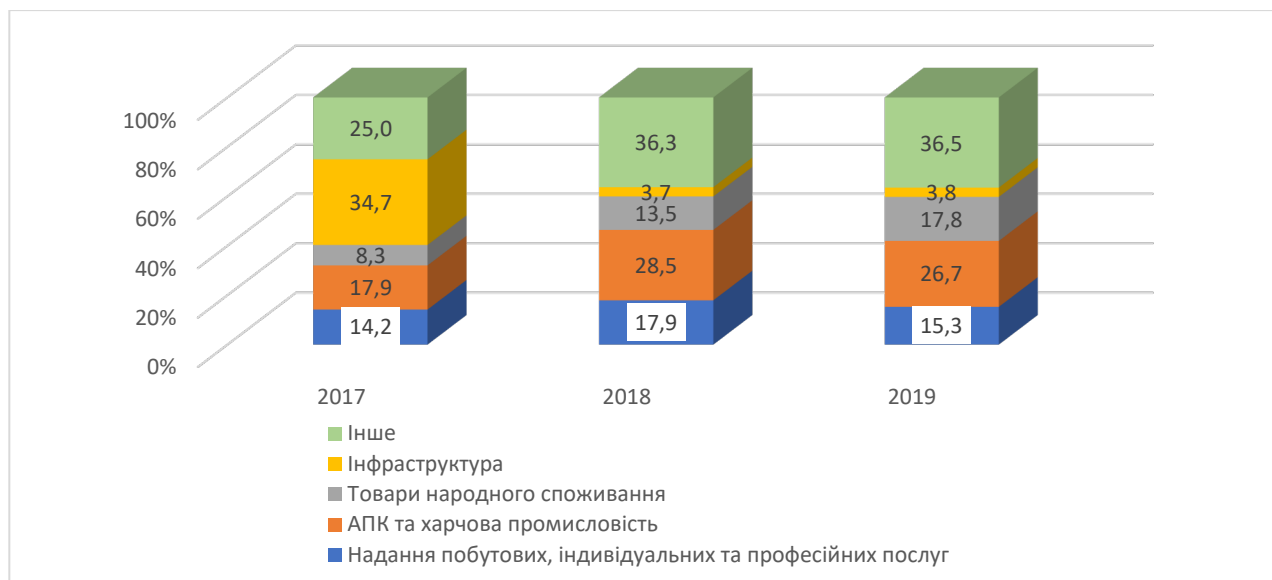


Рис. 2.12. Аналіз структури кредитного портфелю корпоративного сегменту за галузями економіки у 2017-2019 рр., %

Отже, з рис. 2.12 видно, що за три роки структура кредитного портфелю корпоративного сегмента зазнала суттєвих змін: так якщо у 2017 році переважала частка операцій з кредитування інфраструктури, то у 2018 році першість перейшла до АПК та харчової промисловості. У 2019 утримали першу позицію, але їх частка дещо скоротилась – з 28,5% до 26,7%. Це дозволяє зробити висновок, що сьогодні у прерогативі саме розвиток АПК та виробників харчової промисловості. Про це свідчить і продуктовий портфель даного сектору – де представлено достатньо велика пропозиція різних кредитних продуктів, так і з боку держави, про що свідчить велика кількість державної підтримки деяких кредитних продуктів.

Станом на 31 грудня 2019 року загальна сума кредитів найбільшим 10 клієнтам Банку, складала 2 191 мільйон гривень (31 грудня 2018 року: 2 164 мільйона гривень) або 3% від загальної суми кредитів (31 грудня 2018 року: 3%). Резерв під очікувані кредитні збитки, пов'язаний з цими позичальниками становив 663 мільйони гривень (на 31 грудня 2018 року: 1 290 мільйонів гривень).

Що стосується структури кредитного портфелю за строками то вона представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за строками погашення у 2017-2019 рр.

Найменування статті	2017	2018	Відхилення		2019	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
До запитання та до 1 місяця	15 365	21 964	6 599	42,9	25 511	3 547	16,1
1-3 місяці	8 316	10 714	2 398	28,8	13 538	2 824	26,4
3-12 місяців	10 000	11 816	1 816	18,2	11 386	-430	-3,6
Понад 1 рік	4 654	5 646	992	21,3	9 109	3 463	61,3
Всього кредити та аванси клієнтів	38 335	50 140	11 805	30,8	59 544	9 404	18,8

Як видно з табл. 2.9 зростання обсягів кредитування відбувалося за рахунок збільшення, в першу чергу, кредитних продуктів до запитання (поновлювальні кредитні лінії) та строком до 1 місяця – за три роки їх вартість збільшилась на 10 146 млн. грн, тобто темпи зростання становили 66%, причому темпи зростання даних кредитних продуктів у 2019 році дещо сповільнились, що може вказувати про поступове насичення ринку подібними продуктами, зокрема картковими кредитними продуктами. Найвищі темпи зростання за останні три роки показали кредитні продукти зі строком кредитування понад 1 рік, вартість яких за три роки збільшилась на 4 455 млн. грн або майже на 96% - з 4 654 млн. грн до 9 109 млн грн. Примітним є те, що протягом останніх трьох років сама структура кредитного портфелю за строками майже не змінилась, про що свідчить рис. 2.13.

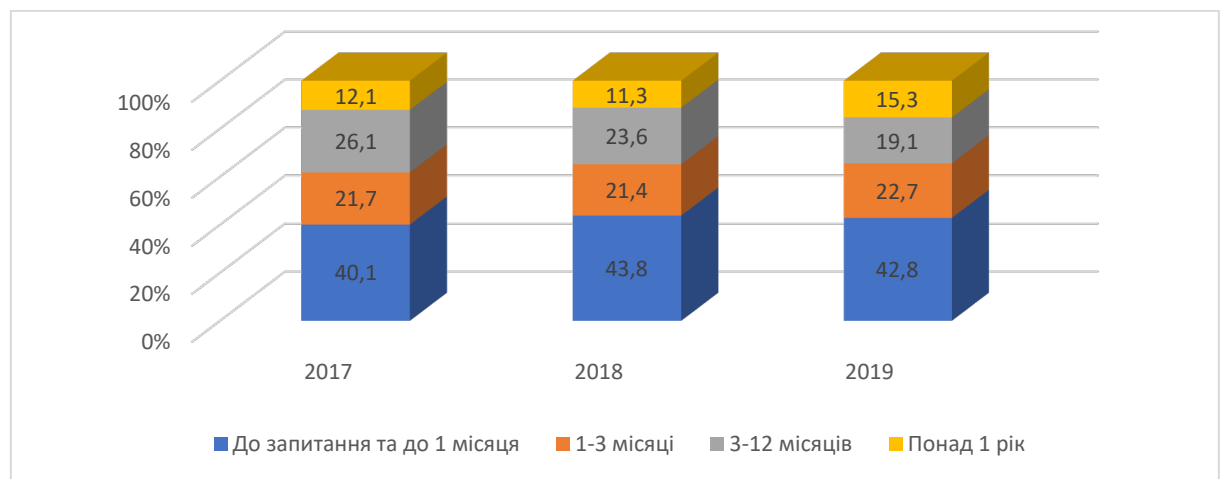


Рис. 2.13. Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр.,%

Згідно з ним, найбільша частка – це кредити до запитання або строком до 1 місяця, два роки поспіль на другому місці були кредити терміном від 3 до 12 місяців, але у 2019 році вони поступилися кредитам від 1 місяця до 3. Позитивним є зростання частки кредитів понад рік з 12% до 15%, тобто на 3 в.п. – вони забезпечують банк постійним припливом процентних доходів понад рік, але є більш

ризиковими, а тому вимагають додаткових банківських операцій, що супроводжуються комісійними доходами.

2.3. Оцінка ефективності реалізації кредитною політики АТ «Приватбанк»

За ефективність кредитної діяльності банку несе відповідальність безпосередньо Кредитний комітет, в обов'язки якого входить:

- прийняття рішень щодо здійснення всіх активних операцій даним Банком, зокрема і купівлю цінних паперів;
- затвердження лімітів на здійснення активних операцій з банками-контрагентами;
- здійснення нагляду за великими та значними кредитними проектами;
- розробка та погодження нових кредитних продуктів для клієнтів банку;
- розробка та затвердження методи, інструкцій, порядку, форм і моделей та інших регламентних чи процедурних документів щодо виявлення, вимірювання, моніторингу, контролю, звітування та пом'якшення кредитних ризиків на всіх організаційних рівнях.

Засідання Кредитного комітету відбувається не рідше одного разу на тиждень.

Здійснення кредитного процесу та управління кредитним ризиком Кредитним Комітетом здійснюється згідно з кредитною політикою Банку, яка і визначає загальні засади цієї діяльності.

Управління кредитним ризиком здійснюється через проведення регулярного аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників, а також спроможності існуючих позичальників Банку виконувати свої зобов'язання щодо погашення кредитів та сплати процентів, регулярну оцінку якості кредитного портфелю з

метою моніторингу рівня кредитного ризику, шляхом зміни, лімітів кредитування, та одержання застави, її перевірки та переоцінки з встановленою періодичністю, та використання інших інструментів зниження ризику.

Основна інформація про рівень кредитного ризику систематично актуалізується та надається для аналізу у вигляді звітів про стан кредитного портфелю.

Банк здійснює регулярний моніторинг поточної ринкової вартості застави з метою оцінки її достатності для забезпечення конкретного кредиту.

Також Банк веде облік кредитних історій клієнтів, що дозволяє йому контролювати рівень кредитного ризику через роботу з позичальниками із позитивною кредитною історією .

Отже, на ефективність кредитної діяльності даного Банку вказує якість його кредитного портфелю, аналіз якої представлено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр. за кредитною якістю, млн. грн.

Найменування статті	2017	2018	Відхилення		2019	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Не прострочені і не знецінені кредити	32 586	45 481	12 895	39,6	55 458	9 977	21,9
Прострочені кредити, в т.ч.	1 725	1 842	117	6,8	1 494	-348	-18,9
- менше ніж 30 днів	1 263	1 226	-37	-2,9	946	-280	-22,8
- від 31 до 90 днів	462	616	154	33,3	548	-68	-11,0
- більше ніж 90 днів	-	-	-	-	-	-	-
Знецінені кредити	202 870	244 417	41 547	20,5	239 091	-5 326	-2,2
В т.ч. кредити, керовані як окремий портфель*	177 385	212 763	35 378	19,9	210 569	-2 194	-1,0
Мінус резерви під очікувані збитки	198 846	241 796	42 950	21,6	236 499	-5 297	-2,2
В т.ч. резерви під кредити, керовані як окремий портфель	175 907	209 450	33 543	19,1	207 851	-1 599	-0,8
Всього кредитів та авансів клієнтам	38 335	50 140	11 805	30,8	59 544	9 404	18,8

* пов'язаний з попередніми акціонерами, який дістався сучасному Правлінню у «спадок»

Як видно з табл. 2.10. протягом останніх трьох років відбувається стабільна тенденція до зростання вартості якісних активів даного Банку, так сума непрострочених та не знецінених кредитів зросла з 32 586 млн. грн. до 55 458 млн. грн, тобто всього на 22 872 млн. грн. або на 70%, причому позитивним є той факт, що зростання відбувалося поступово кожного року, що вказує на його стабільність. Також позитивною тенденцією є скорочення вартості прострочених кредитів за три роки на 231 млн. грн, тобто майже 13%. Помітним є той факт, що у 2018 році мало місце незначне їх зростання – лише 117 млн. грн, що становило лише 7%, а у 2019 році їх вартість скоротилась на 348 млн. грн., тобто майже на 19%. Також про ефективну роботу Кредитного комітету щодо управління кредитною діяльністю Банку свідчить і невелика їх вартість у порівнянні з кредитами високої якості – у 2019 році це було лише 1 494 млн. грн. проти 55 458 млн. грн., тобто менше 3% від його вартості.

Слід помітити, що серед прострочених кредитів відсутні кредити термін прострочення яких перевищує 90 днів, і більша частина прострочених кредитів – це кредити з прострочкою менше 31 дня.

Ситуація із знеціненими кредитами набагато гірша – їх вартість суттєво перевищує вартість непрострочених та не знецінених кредитів, що вказує на низьку якість кредитного портфелю даного банку, але майже 88% від цієї суми у 2019 році становили знеціненні кредити, які дісталися Банку у «спадок» від колишніх його власників, тому його було виділено в окремий портфель, який вимагає підвищеної уваги та більш плідною роботи всіх служб Банку. Але протягом всього періоду ведеться дуже активна робота щодо вирішення цієї проблеми та повернення цих кредитів Банку. Про позитивність даних спроб свідчить скорочення вартості цього кредитного портфелю у 2019 році на 2 194 млн. грн, це звісно невелика сума, яка ледве перевищує 1%, але позитивним є той факт, що після зростання вартості цього портфелю у 2018 році на 35 378 млн. грн. або майже 20%, вдалося досягнути хоча б невеликого, але скорочення.

Слід помітити, що саме цей кредитний портфель з непрацюючими кредитами і сформував левову частку резервів, так у 2019 році під цей портфель було сформовано резервів на суму 207 851 млн грн. з сумарної вартості резервів у 236 499 млн. грн., тобто майже 89%. Цей резерв становить майже 99% від вартості самого кредитного портфелю.

Отже, якість кредитного портфелю завдяки даному портфелю має дуже низькі значення (табл. 2.11)

Таблиця 2.11

Аналіз якості кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк»
у 2017-2019 рр.

Найменування статті	2017	2018	Відхилення		2019	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Не прострочені і не знецінені кредити	32 586	45 481	12 895	39,6	55 458	9 977	21,9
Питома вага, %	13,7	15,6	2	13,5	18,7	3	20,1
Прострочені кредити	1 725	1 842	117	6,8	1 494	-348	-18,9
Питома вага, %	0,7	0,6	0	-13,2	0,5	0	-20,1
Знецінені кредити	202 870	244 417	41 547	20,5	239 091	-5 326	-2,2
Питома вага, %	85,5	83,7	-2	-2,1	80,7	-3	-3,6
В т.ч. кредити, керовані як окремий портфель*	177 385	212 763	35 378	19,9	210 569	-2 194	-1,0
Питома вага, %	74,8	72,9	-2	-2,5	71,1	-2	-2,1
Разом проблемні кредити	204 595	246 259	41 664	20,4	239 429	-6 830	-2,8
Питома вага, %	86,3	84,4	-2	-2,2	81,2	-3	-3,8
Загальна сума кредитів до вирахування резервів	237 281	291 840	54 559	23,0	296 143	3 147	1,1

Як видно з табл. 2.11 якість кредитного портфелю дуже низька – частка проблемних кредитів у ньому протягом останніх трьох років не опускалася нижче 80%, але позитивним, як і їх загальне скорочення у вартісному виразі на 6830 млн. грн, або майже на 3%, так і їх питомої ваги у структурі кредитного портфелю Банку – на 3 в.п. Причому частка прострочених кредитів (це кредити, які забезпечені

заставою, вартість якої покриває прострочені процентні платежі та виплати основної суми самого кредиту) незначна – не перевищує 1% і позитивним є постійне скорочення як їх вартості так і їх питомої ваги у структурі кредитного портфелю.

Суттєва частка у структурі проблемних кредитів належить саме знеціненим кредитам – більше 80%, причому більше 70% - це кредити керовані як окремий портфель, отже на знецінені кредити, які Банк утворилися у кредитному портфелі Банку на протязі останніх трьох років приходиться лише 10%.(рис. 2.14)

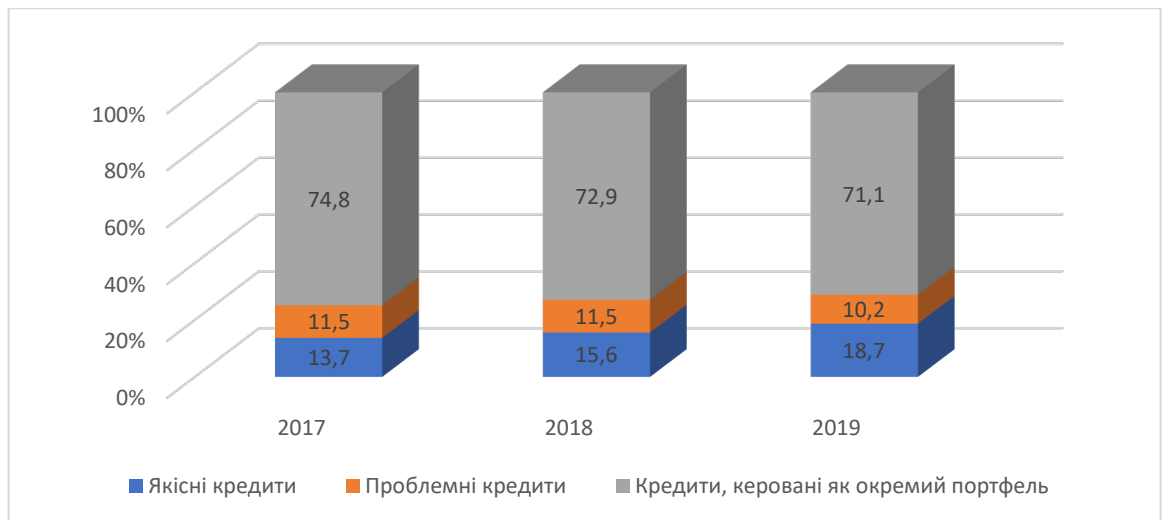


Рис. 2.14. Оцінка якісної структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр.

Позитивним моментом є постійне скорочення не лише їх вартості, але і питомої ваги у структурі кредитного портфелю, що сприяє поступовому підвищенню якості самого кредитного портфелю Банку. Так за останні три роки питома вага знецінених кредитів скоротилася на більше ніж на 4 в.п., зокрема питома вага кредитів, керованих як окремий портфель скоротилась з 74,8% до 71,4% тобто більше ніж на 3в.п.

З рис. 2.14 чітко видно, що якщо не враховувати кредити, що входять до окремого портфелю, то його якість не настільки вже і погана – сумарна частка проблемних кредитів буде нижчою за частку якісних кредитів.

Отже, за даними таблиці 2.11 видно, що така велика частка проблемних кредитів у якісній структурі кредитного портфелю даного Банку примусило його створювати великі резерви, сума яких у 2019 році склала майже 80% від вартості всього кредитного портфелю, причому 70% з них – це на покриття збитків за кредитами, які дісталися від колишніх власників і об'єднані в окремому портфелі (рис. 2.15).

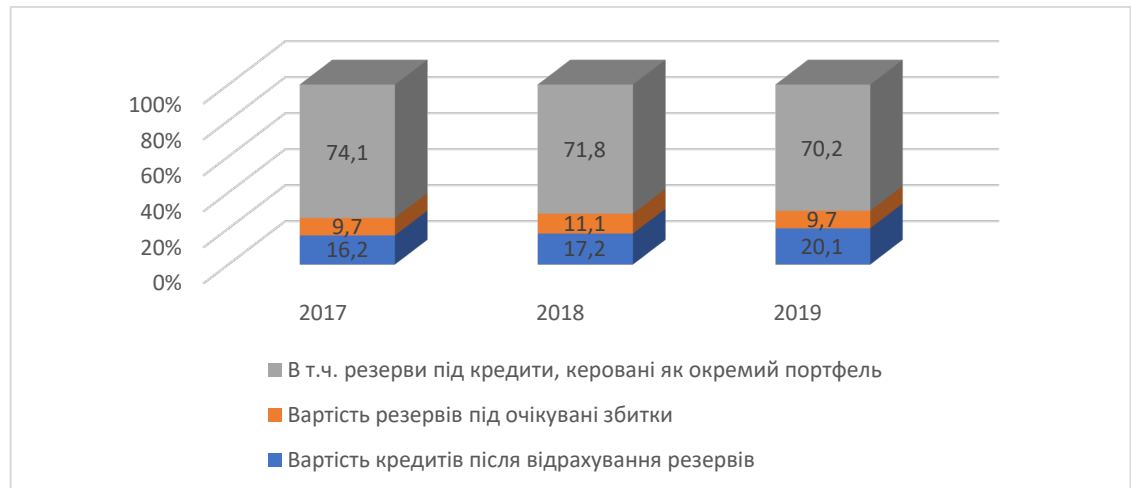


Рис. 2.15. Аналіз частки резервів під очікувані збитки у загальній вартості кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр.

Отже, така низька якість кредитного портфелю вимагає від Банку утворення високої вартості резервів для покриття очікуваних збитків, що значно обмежує даний Банк у здійсненні кредитних операцій, а отже чинить негативний вплив на ефективність управління кредитною діяльністю АТ КБ «ПриватБанк».

Наступним етапом в оцінці ефективності управління кредитною діяльністю даного банку – це оцінка прибутковості кредитного портфелю даного Банку. Результати даної оцінки представлено у табл. 2.12.

Як видно з табл. 2.12, чисти доходи від кредитної діяльності є однією з головних статей, які забезпечують ефективність всієї комерційної діяльності даного Банку. Так у 2017 році завдяки їй Банку вдалося взагалі отримати позитивний результат чистого прибутку, так як сукупні доходи Банку мали від'ємне значення.

У 2018 році чистий процентний дохід перевищив сукупні доходи (на 53%) та чистий прибуток (на 30%) даного банку, що також свідчить про те, що це була єдина прибуткова стаття у структурі доходів даного банку.

Таблиця 2.12

Оцінка прибутковості кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у
2017-2019 рр, млн. грн.

Найменування статті	2017	2018	Відхилення		2019	Відхилення	
			Абсол.	%		Абсол.	%
Всього кредитів та авансів клієнтам	38 335	50 140	11 805	30,8	59 544	9 404	18,8
Чистий процентний дохід	6 111	16 752	10 641	174,129	19 667	2 915	17,4
Сукупні доходи	-638	10 924	11 562	1812,23	34 593	23 669	216,7
Чистий прибуток	378	12 798	12 420	3285,71	32 609	19 811	154,8
Рентабельність кредитних операцій,%	15,9	33,4	17	109,588	33,0	0	-1,1
Частка чистого процентного доходу у структурі сукупних доходів,%	1057,8	153,4	-904	-85,503	56,9	-96	-62,9
Частка чистого процентного доходу у структурі чистого доходу,%	1616,7	130,9	-1 486	-91,903	60,3	-71	-53,9

Не дивлячись на те, що у 2019 році сукупні доходи та розмір чистого прибутку перевищили розмір чистого процентного доходу даного Банку, але все одно його частка у сукупному доході Банку становила майже 57%, а у чистому прибутку – перевищила 60%. Це дозволяє зробити висновок, що кредитна діяльність – це та діяльність, яка забезпечує для Банку високі фінансові показники його комерційної діяльності і відрізняється високою прибутковістю, про що свідчить такий показник, як рентабельність кредитних операцій, яка у 2019 році зросла з 16% до 33%, яка вказує на те, що кожна гривня, видана даним Банком у вигляді кредиту приносить до 0,33 грн. чистого доходу. Таким чином за цим показником кредитну діяльність АТ КБ «ПриватБанк» можна вважати високоефективною.

І на довершення проведемо оцінку ефективності кредитної діяльності за схемою, запропонованою у табл. 1.7, результати якої представлені у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Оцінка ефективності управління кредитним портфелем АТ КБ
«ПриватБанк» у 2017-2019 рр.

Показники	2017	2018	2019
Загальна сума кредитів до вирахування резервів	237281	291840	296143
Непрострочені та незнецінені кредити	32 586	45 481	55 458
Процентні доходи, млн. грн.	6 111	16 752	19 667
Дохідність кредитного портфелю,%	2,58	5,74	6,64
Дохідність прибуткових кредитів	18,75	36,83	35,46
Резерви за активними операціями	198 846	241 796	236 499
Ризик кредитного портфелю,%	83,80	82,85	79,86
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем	0,03	0,07	0,08

Як видно з отриманих результатів, не дивлячись на високу прибутковість та рентабельність кредитної діяльності даного Банку, ефективність управління кредитним портфелем достатньо низька по причині високої частки резервів, 70% яких сформовані для покриття збитків кредитів, які залишилися у АТ КБ «ПриватБанку» від колишніх власників і які нинішнім Правлінням було відокремлено в якості окремого портфелю. Позитивним є стабільна тенденція до підвищення значення цього коефіцієнту протягом останніх трьох років.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

3.1. Підвищення ефективності реалізації кредитної політики банку

Питання якісного управління кредитним портфелем мають важливе значення серед проблем управління активами банківської установи. Управління кредитним портфелем банку є складовою банківського менеджменту, який можна визначити як систему управлінських заходів, що здійснюють відповідні організаційні структури для забезпечення неперервності та своєчасного руху кредитних ресурсів, метою яких є досягнення як мікро, так і макроекономічних пріоритетів. До мікроекономічних пріоритетів слід відносити : стійкість банківської структури, збереження та прибутковість ресурсів банку та його клієнтів. Макроекономічні пріоритети лежать у сфері стабілізації національної грошової одиниці, максимальної активності в використанні матеріальних та грошових ресурсів в економіці.

Процес підвищення ефективності управління кредитного портфелю включає такі основні стадії:

- робота банку по організації видачі кредиту. На цій стадії оцінюється, затверджується і документально відображається кредитний ризик, визначається доцільність операції і її вплив на стан кредитного портфелю;
- вивчення кредитної справи. Дана стадія передбачає розробку прогнозу з урахуванням ступеня ризику від моменту видачі кредиту до його повного повернення;

- моніторинг за боржниками за відповідними конкретними угодами, ризикованими кредитами і рівнем їхньої концентрації за видами ризиків;
- контроль за процесом погашення заборгованості.

Підвищення ефективності системи управління кредитним портфелем банку може здійснюватись такими методами: оптимізація структури кредитного портфелю; використання автоматизованого керування кредитним портфелем банку; ризик-менеджмент кредитного портфелю (рис.3.1).

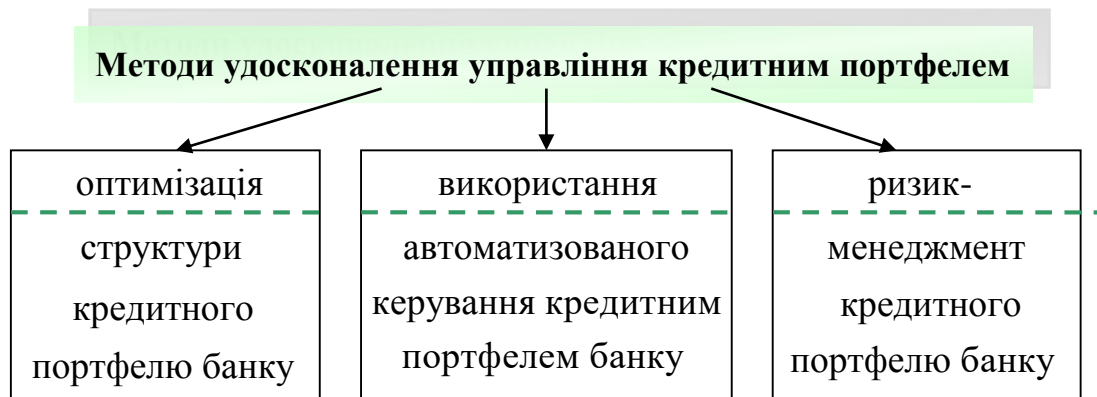


Рис.3.1. Методи удосконалення управління кредитним портфелем банку

Оптимізацію вже сформованого кредитного портфелю можна проводити лише шляхом зміни його структури. Змінити структуру кредитного портфелю можна, застосувавши:

- коректувальні дії на окремих боржників: профілактичний контакт з боржником з метою підтвердити добросовісні наміри і платоспроможність (може включати також запит у бюро кредитних історій),
- робота з поточною заборгованістю («софт-коллекшн») – нагадування по

телефон і т.п., позасудове стягнення («хард-коллекшн») – вимоги по телефону,

- особисті зустрічі з боржником, робота з родичами,
- реструктуризація заборгованості ("продлонгація терміну, зниження розміру щомісячних платежів, списання штрафних санкцій, зміна валюти кредитного договору" [21]).

Використання автоматизованого керування кредитним портфелем банку передбачає впровадження певного програмного продукту («Collect Advantage»), розроблений для умов національної економіки фірмою ООО "МДЦ-консалтинг". Програма «Collect Advantage» орієнтована на роботу з портфелями простроченої заборгованості, включаючи їх оцінку. Вказаний програмний продукт розв'язує весь комплекс завдань з підготовки даних для аналізу, виявлення поведінкових характеристик позичальників, прогнозування грошових потоків з погашення кредитів і оптимізація дій на боржників. Також ця програма надає інтерфейс для аналізу, прогнозування, сегментації портфелів й оптимізації сумарної цінності портфеля) [3].

Однією із складових вдосконалення управління кредитним портфелем є також ризик-менеджмент кредитного портфелю, який проводиться за допомогою методів диверсифікації, встановлення внутрішньобанківських лімітів, "формування резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків, а також сек'юритизації активів. Оптимізувати управління кредитним портфелем можна при коректному оцінюванні ефективності" [4]. Зокрема, для АТ КБ «Приватбанк» можна запропонувати декілька заходів з метою покращення кредитного портфеля банку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Напрями удосконалення процесу кредитування у АТ КБ «ПриватБанк» за можливими ризиками

№	Заходи	Результат	Вид ризику
1	Запровадження нових кредитних	Застосування індивідуального підходу до кожного позичальника при оцінці його	Ризик відсутності стабільних і плато-

	продуктів для юридичних осіб	фінансового стану, обігових коштів, масштабів виробничо-комерційної діяльності та репутації при запровадженні револьверного та контокорентного кредитів.	спроможних клієнтів, яких би задовільнили умови кредитування
2	Запровадження нових кредитних продуктів для фізичних осіб	Розроблення оптимальних умов кредитування для найменш захищених верств населення (студентів, пенсіонерів, інвалідів) із використанням більш послаблених вимог до позичальника.	Ризик неплатежу по кредиту
3	Створення програми кредитування стартового капіталу СПД	Детальна оцінка підприємницького проекту з врахуванням всіх аспектів щодо ризиків, терміну окупності та можливого прибутку від кредитування даного суб'єкта підприємницької діяльності.	Ризик відсутності вдалих проектів
4	Удосконалення маркетингової політики (створення позитивного іміджу банку)	Проведення систематичних рекламних заходів через ЗМІ та інтернет, прес-конференцій, розповсюдження рекламних буклетів тощо, заохочення існуючих клієнтів та мотивації персоналу до залучення ними нових клієнтів, проведення благодійних заходів.	Ризик не покриття затрат, направлених на здійснення всіх заходів
5	Розширення складу фінансових коефіцієнтів	Підбір та розроблення фінансових коефіцієнтів для всебічного аналізу майбутнього позичальника, враховуючи не лише фінансові показники його діяльності, а й інші аспекти, такі як ділова репутація, сімейний стан.	Ризик відсутності значної кількості клієнтів, що мають відповідати всім встановленим параметрам оцінки
6	Збір проблемної заборгованості	Індивідуальний підхід під час збору проблемної заборгованості, враховуючи кожен окремо взяту справу та оптимізація процесу для прискорення розгляду справ.	Ризик не реалізації заставленого майна позичальника

Слід відзначити, що внутрішньо-банківський контролінг за якістю кредитного банківського портфеля і ризику, є найважливіших із напрямків внутрі-банківської роботи. Ця робота розглядається не тільки з урахуванням банківської економічної безпеки, з можливим учиненням зловживань співробітниками банку або його клієнтами, але і як спосіб визначення стану банківських операцій, їх ліквідності, ступеня концентрації ризику, ефективності розміщення коштів.

Аналітичний внутрішньо-банківський контроль можливо розглядати як певну систему управління ризиками, а також як інструментарій щодо прогнозування та здійснення ефективної кредитної політики банку.

При правильній організації роботи і взаємодії відповідних служб банку ризику можна зводити до мінімуму, але жоден із ризиків не може бути усунутий цілком. Водночас, надмірна обережність може позбавити банк прибуткових можливостей, що, як уже відзначалося, є основним джерелом його прибутку. З іншої сторони надмірна, непродумана ризикованість створює для банку загрозу загубити не тільки прибуток у виді відсотків за надані кредити, але і кредитні кошти. Для більш повного їхнього урахування в процесі застосування визначаються найбільш важливі, внутрішньобанківські методи зниження кредитних ризиків:

- 1) вибір менш небезпечних видів і режиму проведення активних кредитних операцій у залежності від рівня надійності позичальника і ряду інших чинників;
- 2) лімітування витрати позичальником кредитних коштів,
- 3) диверсифікація позичок.

З метою запобігання високому кредитному ризику, можна застосовувати, деякі проміжні ліміти (з урахуванням максимального ліміту на загальну суму кредитів):

- кредити на придбання, розвиток або будівництво комерційних та житлових будинків, іпотечні позики на купівлю будинків і квартир (за винятком першого або другого будинку чи квартири, в якій планує проживати позичальник), не повинні перевищувати 100% власного капіталу банку;

- споживчі позики - не більше 150% власного капіталу банку;

- кредити комерційним підприємствам не повинні перевищувати 500% власного капіталу банку;

- кредити торгівельним та збуто-постачальницьким організаціям не повинні перевищувати 350% власного капіталу банку;

- іпотечні кредити (сукупні іпотечні кредити) не повинні перевищувати 150% власного капіталу банку.

В сучасних умовах банки не завжди можуть пристосуватись до кризового стану в країні та певної нестабільності у політичній сфері. Проблеми банківського кредитування продовжують впливати на загальний фінансовий стан банківської системи України. Станом на 1 січня 2017 року частка наданих кредитів у структурі загальних активів банків України становила 80,1% [3]. Частка довгострокових кредитів зменшується, що є негативним явищем, оскільки свідчить про погіршення довіри до позичальників з боку банківських установ та проблемами, які мають суб'єкти господарювання, стосовно інвестиційної активності. Але в Україні існують і можуть поглиблюватися суттєві проблеми в розвитку промислового комплексу, зокрема, внаслідок поширення пандемії COVID-19. Основними з них є існування диспропорцій у промисловості України, і головне – це залежність виробничого потенціалу промисловості від стану його інвестування, що підкреслює важливість саме довгострокового кредитування в розвиток промисловості держави як стратегічного завдання для банківських структур. Це, в свою чергу, вимагає достовірної оцінки фінансового стану позичальників-юридичних осіб, яка здійснюється шляхом розрахунку базового інтегрального показника фінансового стану. Методичною основою визначення базового інтегрального показника фінансового стану є метод багатofакторного дискримінантного аналізу. Базовий алгоритм багатofакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника банк розраховує за такою формулою:

$$Z = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + a_4 K_4 + a_n K_n - a_0 \quad (3.1)$$

де Z - інтегральний показник;

$K_1, K_2 \dots K_n$ - фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності боржника - юридичної особи для великого або середнього підприємства. Для малого підприємства замість зазначених коефіцієнтів застосовуються коефіцієнти $MK_1, MK_2 \dots MK_n$;

$a_1, a_2 \dots a_n$ - параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та

розрядності фінансових коефіцієнтів і щорічно актуалізуються Національним банком України на підставі даних фінансової звітності боржників - юридичних осіб. Банк для актуалізації параметрів дискримінантної моделі подає до Національного банку України відповідну інформацію щодо даних фінансової звітності боржників - юридичних осіб за формою та у строки, установлені Національним банком України;

a_0 - вільний член дискримінантної моделі, значення якого щорічно актуалізуються Національним банком України.

Модель розрахунку інтегрального показника боржника - юридичної особи визначається залежно від виду його економічної діяльності на підставі даних форми 2 "Звіт про фінансові результати" річної фінансової звітності боржника - юридичної особи за останній звітний період не рідше ніж один раз на рік, виходячи з максимального значення питомої ваги доходу від певного виду діяльності (у процентах) у загальному обсязі чистого доходу (виручки), отриманого від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Зокрема, розрахунок інтегрального показника боржника - юридичної особи має використовувати такі моделі в залежності від виду діяльності (формули 3.2-3.7):

- виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів

$$Z = 0,035 \times K_1 + 0,04 \times K_2 + 2,7 \times K_3 + 0,1 \times K_6 + 1,1 \times K_7 + 1,2 \times K_8 + 0,05 \times K_9 - 0,8 \quad (3.2)$$

- Переробна промисловість та добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води

$$Z = 0,025 \times K_1 + 1,9 \times K_3 + 0,45 \times K_6 + 1,5 \times K_8 + 0,03 \times K_9 - 0,5 \quad (3.3)$$

- Сільське господарство, мисливство лісове господарство, рибальство, рибництво

$$Z = 1,3 \times K_3 + 0,03 \times K_4 + 0,001 \times K_5 + 0,61 \times K_6 + 0,75 \times K_7 + 2,5 \times K_8 + 0,04 \times K_9 - 0,2 \quad (3.4)$$

- Будівництво

$$Z = 0,02 \times K_1 + 1,7 \times K_3 + 0,01 \times K_4 + 0,3 \times K_6 + 0,4 \times K_7 + 2,9 \times K_8 - 0,1 \quad (3.5)$$

- Оптова та роздрібна торгівля, діяльність готелів та ресторанів

$$Z = 1,03 \times K_3 + 0,001 \times K_4 + 0,16 \times K_6 + 0,6 \times K_7 + 2,9 \times K_8 + 0,08 \times K_9 - 0,14 \quad (3.6)$$

- Транспорт та зв'язок

$$Z = 0,07 \times K_2 + 1,27 \times K_3 + 0,32 \times K_6 + 1,98 \times K_8 + 0,04 \times K_9 + 0,04 \times K_{10} - 0,15 \quad (3.7)$$

де- K_1 : Коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня, Current Ratio) - розраховується як відношення поточних (оборотних) активів до поточних зобов'язань позичальника та показує рівень покриття поточних зобов'язань оборотними активами. Характеризує рівень дотримання золотого правила фінансування. Якщо коефіцієнт покриття менше одиниці, то це означає, що короткострокові джерела фінансування використовуються для фінансування необоротних активів. Збереження такої ситуації протягом тривалого періоду своїм наслідком має неплатоспроможність підприємства.

- K_2 : Проміжний коефіцієнт покриття (ліквідність другого ступеня, Net Quick Ratio) – розраховується як відношення монетарних оборотних активів (чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, векселі одержані, грошові кошти та їх еквіваленти) до поточних зобов'язань. Показує здатність позичальника погашати свої поточні зобов'язання за рахунок ліквідних оборотних активів та вимог. Характеризує очікувану платоспроможність позичальника у короткостроковому періоді, що відповідає середній тривалості погашення дебіторської заборгованості.

- K_3 : Коефіцієнт фінансової незалежності - розраховується як відношення власного капіталу до валюти балансу. Показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування і характеризує фінансовий ризик (ризик структури капіталу) позичальника. Чим більше значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово незалежним є позичальник та меншим ризик структури капіталу.

- K_4 : Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом - розраховується як відношення власного капіталу до суми необоротних активів. Характеризує рівень ризику фінансування необоротних (довгострокових) активів, які, здебільшого є низьколіквідними. Показує наскільки необоротні активи профінансовані за рахунок власного капіталу

позичальника.

- K_5 : Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Return on Equity, ROE) - розраховується як відношення прибутку/збитку підприємства після оподаткування (чистого прибутку) до величини інвестованого власниками капіталу. Інвестований власниками капітал приймається як сума статутного та додаткового капіталу. Показує ефективність використання інвестованого власниками капіталу підприємства.

- K_6 : Коефіцієнт рентабельності продажів по ЕВІТ (ЕВІТ-Margin)- розраховується як відношення показника ЕВІТ (результати операційної діяльності до сплати відсотків за користування позиками та податків) до чистої виручки від реалізації продукції. Характеризує ефективність операційної діяльності позичальника.

- K_7 : Коефіцієнт рентабельності продажів за чистим грошовим потоком від операційної діяльності - розраховується як відношення чистого грошового потоку від операційної діяльності (без урахування змін в чистих оборотних активах та з урахуванням сплачених відсотків і податків на прибуток) до чистої виручки від реалізації продукції та інших операційних доходів. Коефіцієнт характеризує ефективність основної діяльності позичальника з точки зору генерування грошових потоків, які можна спрямувати на інвестування та погашення заборгованості. Він показує чистий грошовий потік від операційної діяльності, який припадає на одиницю виручки від реалізації продукції та інших операційних доходів. Чим вище значення фінансового коефіцієнта, тим більша частина виручки від реалізації продукції залишається в розпорядження підприємства.

- K_8 : Коефіцієнт рентабельності активів за вільним грошовим потоком - розраховується як відношення суми чистих грошових потоків від операційної та інвестиційної діяльності (без урахування змін в активах) до валюти балансу (середньорічної). Коефіцієнт показує величину чистого грошового потоку, що генерується позичальником із внутрішніх джерел, який припадає на одиницю активів підприємства. Чим вище значення фінансового коефіцієнта, тим

ефективніша діяльність позичальника.

- K_9 : Коефіцієнт оборотності оборотних активів - розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості оборотних активів. Показує ефективність використання оборотних активів підприємства та швидкість їх обертання.

- K_{10} : Коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за грошовим потоком - розраховується як відношення чистого грошового потоку від операційної діяльності (без урахування зміни в чистих оборотних активах та з урахуванням сплачених відсотків та податків на прибуток) до позичкового капіталу. Чим вищим є значення коефіцієнта, тим вищою є здатність позичальника погасити наявну заборгованість за рахунок чистих грошових потоків від операційної діяльності.

Коректуючі заходи банку щодо позичальників можуть включати: проведення переговорів щодо умов погашання боргу; зниження рівня заборгованості за рахунок кращого управління оборотним капіталом; залучення консультантів (з технічних, маркетингових або фінансових питань); продаж активів; рефінансування активів; рекомендації про зміну обслуговуючого банку, підтримку з боку держави, отримання додаткового забезпечення; компроміс; надання відстрочення з умовою ретельного контролю за діяльністю позичальника (проведення регулярних зустрічей та отримання точної фінансової інформації).

В країнах з розвиненою ринковою економікою для оцінки кредитоспроможності клієнтів застосовуються методики якісного аналізу, що базуються на агрегованих кількісних та якісних характеристиках позичальника. На основі комплексної оцінки визначається питома вага та пріоритетність кожного критерію з метою вираження суми бальних оцінок. Потім складається таблиця ступені ризикованості та прийняття рішення. На базі отриманих експертних оцінок та питомої ваги критерію визначається сукупна оцінка кредитного ризику по кожному окремому позичальнику та

приймається рішення про кредитоспроможність клієнта – потенційного позичальника, доцільність видачі йому кредитних коштів.

В практиці банків США використовуються «Правила шести „С»», в яких критеріями відбору клієнтів є слова, що починаються з літери «С» (character "характер позичальника", capacity "фінансові можливості", cash "грошові кошти", collateral "забезпечення кредиту", conditions "загальні економічні умови", control "контроль").

Англійські банки для аналізу кредитоспроможності їх клієнтів широко використовують принципи кредитування, які визначені в моделях комплексного аналізу, таких як:

- *CAMPARI* ("Character -репутація позичальника, Ability - здатність повернути кредит, Marge - дохідність операції, Purpose -цільове призначення кредиту, Amount - сума кредиту, Repayment - умови погашення, Insurance -забезпечення" [28]);
- *PARTS* ("Purpose – призначення отриманих позичкових коштів, Amount – розмір позички, Repayment – повернення кредиту та відсотків, Term – строк, на який надається кредит, Security –забезпечення повернення кредиту" [28]);
- *PARSER* ("Person – репутація потенційного клієнта, Amount – обґрунтування суми кредиту, що запрошується, Repayment – визначення можливості погашення позики, Security – оцінка забезпечення, можливість реалізації застави, Expediency – доцільність надання позики, Remuneration – винагорода банку (відсоткова ставка) за кредитний ризик [28]).

У міжнародній практиці широко застосовують наступні системи щодо аналізу кредитоспроможності:

- *MEMO RISK* (Management – якість менеджменту, Experience - досвід, Market – загальні обставини для бізнесу позичальника, Operations – оцінка бізнесу позичальника, Repayment – визначення можливості погашення кредиту, Interest – відсоткова ставка, Security - забезпечення, Kontrol - контроль)

- 4FC (чотири основи кредитоспроможності : "Management quality (якість менеджменту), Industry dynamics (специфіка галузі та її динаміка), Security realization (забезпечення та можливість реалізації застави), Financial condition (фінансовий стан позичальника) [4]).

Таким чином, перспективним шляхом удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників комерційних банків є розробка та подальше вдосконалення єдиної рейтингової системи за такими напрямками:

- вдосконалення інформаційного забезпечення – надання аналітикам банку достатнього обсягу якісної інформації, що відповідає критеріям повноти, достовірності, актуальності, об'єктивності, на основі якої можливо визначити надійність позичальника;
- розробка та впровадження моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, яка базувалася б не тільки на аналізі фінансового стану, але й на оцінці інших факторів, що впливають на розвиток діяльності підприємства;
- розширення складу показників фінансового аналізу для отримання інформації, яка б характеризувала б усі аспекти діяльності потенційного клієнта;
- проведення аналізу можливих джерел погашення зобов'язань за кредитом, серед яких можуть бути як внутрішні ресурси підприємства, так і додатково залучені позикові кошти, кошти від ліквідації чи реалізації активів, новий внесок капіталу тощо;
- активне використання аналізу грошових потоків підприємства, що дає можливість відстежити грошові потоки між позичальником і його дочірніми та посередницькими структурами для недопущення виведення коштів на фінансування конкретних виробничих потреб позичальника через пов'язані з ним структури.

3.2. Удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банку

В сучасних умовах кредитна політика банку складає частину філософії банківського бізнесу, яка визначає внутрішню банківську процедуру видання кредиту, документообіг, моніторинг за кредитним портфелем, встановлення процентних ставок по кредиту, роботу з проблемними кредитами. Досягти економічного зростання шляхом підвищення якості та зміцнення надійності банківського кредитного портфеля в цьому полягає мета кредитної політики банку. Кредитна політика визначає структуру управління, а також порядок і правила здійснення кредитної діяльності банку. Провідною метою кредитування слід вважати забезпечення достатнього рівня прибутковості банку від операцій із надання кредитів [47].

Створення раціональної стратегії реалізації ефективної кредитної політики банку можливе лише за рахунок поєднання зусиль декількох банківських підрозділів, так як виконання комплексу банківських послуг та операцій вимагає: обліку особливостей руху грошових коштів кожного клієнта; розподілу грошових коштів за сумами, строками, дохідністю; встановлення відсоткових ставок по кожній групі грошових засобів клієнта; формування для активних операцій банку портфеля залучених ресурсів, детермінованих за обсягами, строками, вартістю; оптимізації відсоткових витрат банку в межах даної фінансової технології [30]. Отже, кредитна політика банку повинна бути спрямована як на зростання обсягів активів, так і на підвищення їх якості, що актуалізує необхідність роботи щодо удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банку.

Механізм формування та реалізації кредитної політики банку можна охарактеризувати як систему прийомів та дій організаційно-економічного характеру, інструментів впливу за рахунок яких вводиться в дію увесь процес кредитування, та регулювання якого відбувається згідно з визначеними принципами. Такий механізм передбачає, те що на основі інтеграції взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів та можуть, як кількісно, так і якісно змінюватися під дією різноманітних факторів відбуваються дані процеси. В рамках обмежень НБУ, попиту клієнтів, адаптивності до кожного

банку при наявності жорсткої конкуренції, неоднорідності підходів до формування ресурсної бази, а також факторів зовнішнього походження ускладнюється формування кредитної політики банку. Саме кредитна політика банку охоплює усі важливі елементи і принципи організаційної і функціональної роботи в банку щодо кредитування, визначає його пріоритети, а також перелік усіх кредитів, що не повинні включатися до кредитного портфеля. Все це зумовлює притаманні особливості механізму формування та реалізації кредитної політики банку (табл.3.2).

Таблиця 3.2.

Особливості формування механізму управління кредитною політикою в умовах ринкової економіки

<i>Характерні риси механізму</i>	основними складовими механізму формування та реалізації кредитної політики банку є організація процесу кредитування, дії суб'єктів управління через економічні й управлінські методи і важелі, що впливають на реалізацію кредитних відносин
	організація процесу кредитування, який набуває певної спрямованості є основним призначенням механізму формування та реалізації кредитної політики
	постійно розвивається, не є статистичним та проходить ряд стадій від простої функціональної до складної комбінованої управлінської системи
	залежність від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин
	охоплює регулятивні дії, спрямовані на адаптацію до швидкозмінної господарської ситуації забезпечуючи реалізацію процесу кредитування, механізму формування та реалізації кредитної політики банку

Формування і реалізація кредитної політики банку, яка базується на обґрунтуванні необхідності і пріоритетності новаторських змін у кредитному секторі спрямовується на підвищення ринкової вартості банку. При досягненні цієї мети попереднім кроком є максимізація прибутку банку, що

носить економіко-соціальний характер, такий як: зниження ділової активності суб'єктів господарювання сприяє підвищення вартості кредиту, а в наслідок цього знижуються, як соціальна захищеність населення так і обсяги самого кредитування. Але слід зазначити, що банк являє собою на ринку кредитних послуг відокремлений суб'єкт і в першу чергу на стадії розробки будуть враховуватися саме інтереси власників, а потім всіх інших суб'єктів кредитних відносин, які мають другорядні позиції. Тому можна виділити ряд завдань кредитної політики банку:

- підвищення рівня складової в кредитній діяльності;
- підвищення рівня конкурентоспроможності;
- підвищення рівня прибутковості;
- підвищення ринкової вартості;
- підвищення якості та оперативності надання послуг.

Визначаючи напрями удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банку, слід дотримуватися принципів формування кредитної політики банку (рис.3.2):

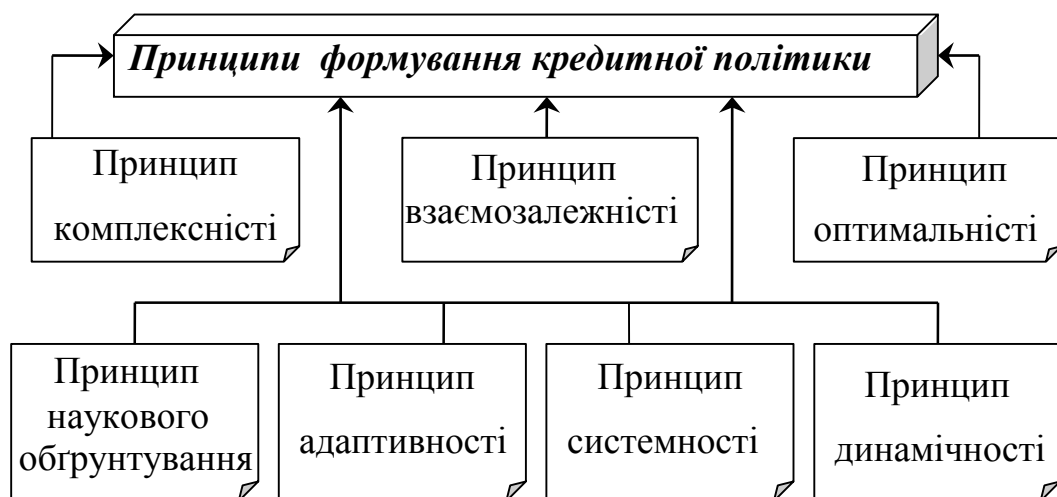


Рис.3.2. Принципи формування кредитної політики банку

– комплексність - комплексний характер повинні носити етапи створення і реалізації кредитної політики банку в силу необхідності поєднання процесу планування і його виконання для досягнення остаточної мети. Слід зазначити, що кредитну політику неможна виділяти, як першооснову діяльності, в силу того, що вона є складовою стратегії розвитку банку, яка повинна враховувати особливості депозитної діяльності, ліквідної позиції банку та інші;

– взаємозалежність - формування і вторинність механізму реалізації кредитної політики необхідно відокремити. Фактор часу корегує послідовності виконання дій будь якого механізму, обираючи першочерговість і подальшу логічність його роботи при наданні характеристики даному принципу.

– оптимальність - передбачає підвищити прибутковість і вартість кредитної установи при поєднанні оптимальних умов і переліку кредитних продуктів пропонованих суб'єктам господарської діяльності і фізичним особам. Один з головних принципів підходу це - оптимізація при виборі напрямків кредитування, суми, періоду, валюти кредитного договору і процентної ставки.

– наукове обґрунтування - на наукових дослідженнях і розробках повинні базуватися всі пропозиції, які і виступати основою при ствердженні походження кредитних продуктів, їх модифікації, методів і механізмів при веденні кредитної справи;

– адаптивність - передбачає наявність незначних деформацій в функціонуванні механізму формування і реалізації кредитної політики, які не змінюють її сутності та сприяють його використанню у будь яких умовах роботи банку в рамках діючого законодавства;

– системність - неоднорідні складові з характерними внутрішніми та зовнішніми зв'язками це є складовими кредитної політики, тому механізм її створення і реалізації необхідно не ускладнювати, а навпаки придати йому

простоту та наділити адекватністю при прийнятті рішень, які змогли б сприяти підвищенню прибутковості і ринкової вартості банку;

– динамічність - під впливом факторів внутрішнього середовища, мікрооточення і макрооточення відбувається формування та реалізація кредитної політики банку, які змінюються у часі динамічно, тому при прийнятті рішень має бути динамічним процесом та максимально віддзеркалювати ситуацію, яка склалася в даний час на ринку кредитних продуктів.

Поряд з принципами формування кредитної політики банку, необхідно також вказати, що в основі побудови механізму кредитної політики банку покладено наступне:

- 1) механізм формування кредитної політики передбачає основні етапи, де виділяються формування цілей, розробка пропозиції, прийняття рішень;
- 2) механізм динамічної реалізації кредитної політики передбачає попередню роботу з видання і оформлення кредитів, управління кредитом.;
- 3) елементи механізму є взаємозалежними;
- 4) механізм формування кредитної політики ґрунтується на системі регулювання і контролі діяльності банку.

Слід відзначити, що процес управління механізмом формування і реалізації кредитної політики має базуватися на системному підході, використанню якого в кредитній справі сприяє ряд обставин:

- ускладнення і розширення взаємозв'язків в кредитній справі;
- збільшення обсягу і швидкості змінювання в часі інформації;
- нестабільність мікро- і макрооточення;
- жорстка конкуренція на ринку кредитних продуктів.

Механізм формування та реалізації кредитної політики банку залежить від його інструментів, важелів та методів впливу на процес

кредитування; від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин, тощо.

В цілому механізм реалізації кредитної політики банку включає дві складові: механізм фінансового забезпечення і механізм банківського кредитування (рис.3.3)

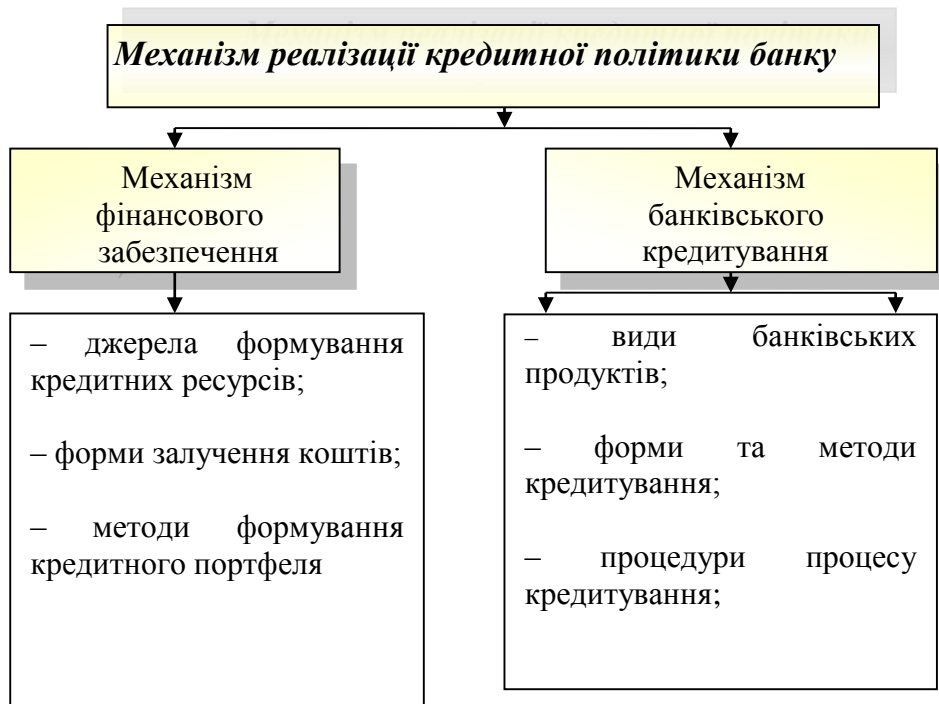


Рис.3.3. Складові механізму реалізації кредитної політики банку

Крім цього, також необхідно дослідити і оцінити якісні і кількісні характеристики кредитної політики банку, серед яких важливими є як якість кредитного портфеля, так і якість окремих кредитних продуктів, законодавчо встановлені нормативи та інше. Також невід'ємною складовою механізму формування та реалізації кредитної політики банку є оцінювання кредитоспроможності його потенційних позичальників, на основі яких має формуватися методика визначення класу надійності позичальника.