

ДАНИШ ОЛЬГА ОЛЕГІВНА

Допускається до захисту:
завідувач кафедри фінансів
та банківської справи,
д-р екон. наук, професор
О. А. Лактіонова
« ____ » _____ 2021 р.

**МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Науковий керівник:
В. П. Козлов, доцент кафедри
фінансів і банківської справи,
канд. екон. наук, доцент

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали/за шкалою ЄКТС/за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

Вінниця 2021

АНОТАЦІЯ

Даниш О. О. Модернізація механізму банківського кредитування підприємств в Україні. Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування. Освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2021.

В кваліфікаційній роботі розглянуто економічну сутність механізму банківського кредитування та необхідність його модернізації. Визначено особливості функціонування механізму банківського кредитування підприємств в Україні. Проведено аналіз основних показників діяльності АТ КБ «ПриватБанк» за 2018 - 2020 рр.

В ході дослідження розроблено концепцію модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні, яка дозволить забезпечити та зміцнити конкурентні позиції банку.

Ключові слова: кредитний механізм, модернізація, банківські інновації, інформаційні банківські технології.

79 с., 18 табл., 6 рис., бібліограф.: 70 джерел.

Danysh O. O. Modernization of the mechanism of bank lending to enterprises in Ukraine. Specialty 072 Finance, Banking and Insurance. Educational Program «Finance, Banking and Insurance». Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsa, 2021.

The economic essence of the bank lending mechanism and the need for its modernization are considered in the qualification work. Peculiarities of functioning of the mechanism of bank crediting of enterprises in Ukraine are determined. An analysis of the main performance indicators of JSC CB "PrivatBank" for 2018 - 2020.

During the study, the concept of modernization of the mechanism of bank lending to enterprises in Ukraine was developed, which will ensure and strengthen the competitive position of the bank.

Key words: credit mechanism, modernization, banking innovations, information banking technologies.

79 p., 18 tabl., 6 fig., bibliography: 70 items.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	7
1.1 Економічна сутність механізму банківського кредитування підприємств.....	7
1.2 Особливості функціонування механізму банківського кредитування підприємств в Україні.....	14
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»).....	22
2.1 Аналіз основних показників діяльності АТ КБ «ПриватБанк» за 2018-2020 рр.....	22
2.2 Аналіз динаміки, структури та якості кредитів, які надає клієнтам-юридичним особам АТ КБ «ПриватБанк».....	31
2.3 Виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності банку.....	42
РОЗДІЛ 3 ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	48
3.1 Концепція модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні.....	48
3.2 Економіко-математичне моделювання впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств.....	61
3.3 Апробація економіко-математичної моделі впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств	67
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75
ДОДАТКИ.....	83

ВСТУП

Актуальність дослідження полягає в тому, що в умовах ринкової економіки одним з основних способів залучення додаткових фінансових ресурсів для підприємств є кредитування. Крім того, кредит виступає головним фактором, який забезпечує економічне зростання і забезпечення стабільної роботи підприємств. Розвиток комерційних банків визначає сукупність факторів зовнішнього середовища, що характеризується в сучасних умовах нестабільністю та підвищеними ризиками. В умовах переходу до нового технологічного устрою, жорсткого регуляторного навантаження та підвищеної конкуренції банки стають перед необхідністю проводити мобілізацію своєї діяльності. Перед банками стоїть завдання здійснити перехід на новий формат своєї діяльності, впроваджуючи проривні технології та інноваційні підходи до управління, щоб забезпечити виживання на ринку у довгостроковій перспективі.

Вплив тенденцій модернізації кредитування підприємств на розвиток економіки, забезпечення її сталого зростання вивчено недостатньо. Необхідно шукати шляхи вдосконалення технології надання кредитних продуктів, а також використання вдосконалених кредитних продуктів, які забезпечують цілеспрямований вплив на розвиток економіки. В цих умовах актуальним стає розробка нових і модернізація традиційних кредитних продуктів для клієнтів банку - підприємств, споживання яких може стимулювати розвиток економіки. Крім того, модернізація банківського кредитування підприємств дозволить оптимізувати банківські витрати, знизити рівень кредитного ризику.

Таким чином, особливого значення набуває дослідження всіх аспектів функціонування механізму кредитування, що і актуалізувало тему дослідження. Питаннями дослідження теорії і практики організації кредитування займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені як: В. Т. Міщенко, О. В. Дзюблюк, А.Н. Савлук, Б.П. Адамик, А.А. Чухно і ін.

У той же час додаткового дослідження вимагає пошук методологічних підходів до питань модернізації механізму банківського кредитування; пошук

шляхів вирішення проблем, що виникають в процесі кредитування банками підприємств.

Об’єкт дослідження – процес банківського кредитування підприємств.

Предмет дослідження – економічні відносини, які виникають в процесі модернізації банківського кредитування підприємств.

Мета дослідження. Розробити на основі системного підходу концепцію модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні, яка дозволить убезпечити та зміцнити конкурентні позиції банку.

Завдання дослідження:

- визначити економічну сутність механізму банківського кредитування підприємств;
- визначити особливості функціонування механізму банківського кредитування підприємств в Україні;
- провести аналіз механізму банківського кредитування підприємств (на прикладі АТ КБ «ПриватБанк»);
- розробити концепцію модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні;
- провести апробацію економіко-математичної моделі впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств.

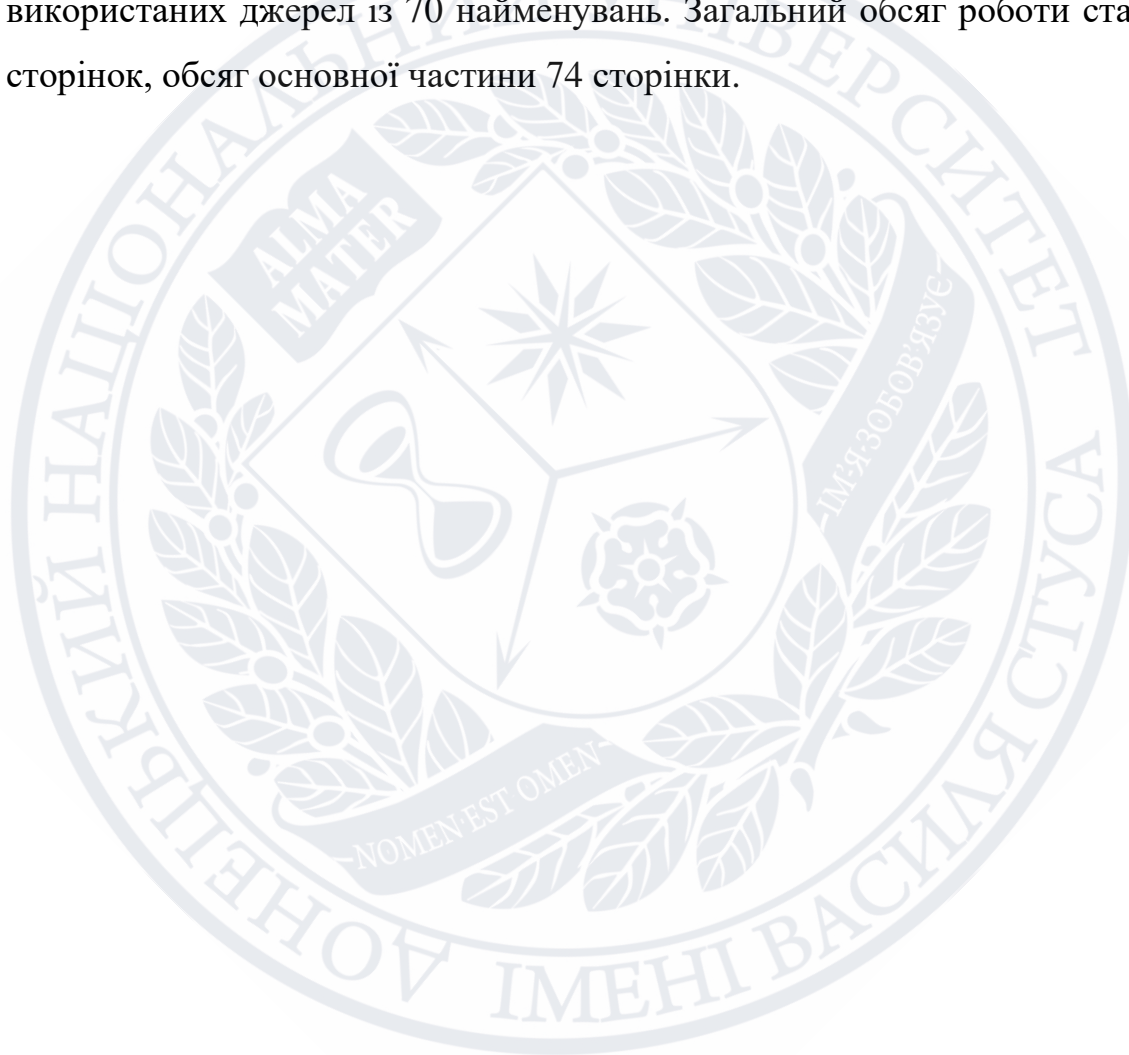
Методи дослідження: методи порівняльного та статистичного аналізу, економічного аналізу, економіко-математичні методи, системний підхід, інструменти інтелектуального текстового аналізу.

Наукова новизна дослідження: розроблено концепцію модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що розроблені пропозиції, методи модернізації механізму банківського кредитування підприємств, які розглянуті в рамках розробленої концепції, можуть бути використані банками в процесі діяльності, спрямованої на покращення конкурентних позицій кредитних організацій.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження опубліковано тези «Кількісна оцінка структури кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк»», Економіка, фінанси, облік, управління та право: проблеми, тенденції, досягнення: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 9 листопада 2021 р.): у 2 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2021. Ч. 2. С. 21-23.

Магістерська робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел із 70 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 82 сторінок, обсяг основної частини 74 сторінки.



РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Економічна сутність механізму банківського кредитування підприємств

У сучасних умовах забезпечити безперервність суспільного відтворення, його максимально можливу ефективність неможливо без банківського кредитування, так як кредитні відносини банків і підприємств забезпечують максимально можливі темпи розвитку країни. Забезпечити розширене відтворення виробництва неможливо без широко розвинених кредитних відносин.

Кредит в широкому сенсі слова означає передачу одним суб'єктом економіки іншому суб'єкту відповідного фактору або результату виробництва (грошей) у тимчасове користування на засадах платності і поверненості. Отримані таким чином фактори виробництва (гроші) використовується позичальником у виробничих або особистих цілях, а в подальшому кредитор отримує основну суму боргу з належним відшкодуванням від позичальника [23,51].

Процес функціонування такої економічної категорії, як кредит, складається з трьох груп відносин між кредитором і позичальником з приводу:

- надання / отримання кредиту;
- використання отриманого кредиту позичальником;
- виконання позичальником умов кредитування у відповідності з договором, тобто, своєчасну оплату процентів, своєчасне повернення кредиту кредитору (банку) [38].

Регулювання кредитних відносин в країні відбувається на рівні кредитної системи.

Кредитна система представляє собою сукупність господарюючих органів і організацій, які згідно з законодавством і на постійній основі здійснюють кредитні операції. Частиною кредитної системи є банківська система.

Система кредитування містить безліч елементів, які можна класифікувати в такий спосіб (Додаток А).

Банки і інші кредитні органи і організації, які є елементами кредитної системи, виконують важливу функцію в економіці, виступаючи організаторами і виконавцями перерозподілу тимчасово вільних грошових та інших ресурсів суб'єктів економіки. Ресурси суб'єктів, які в даний момент не знаходять раціонального застосування, є вільними, перерозподіляються тим суб'єктам, де вони зараз б потрібні і ефективно використовуються. Таким чином кредитні ресурси виконують стабілізаційну роль, роль інструменту забезпечення безперервності, безперебійності виробництва і додаткового джерела розвитку економіки в масштабах всього суспільства.

Відповідно до міжнародних статистичних стандартів інституційні одиниці кредитної системи представлені п'ятьма секторами: нефінансові корпорації, фінансові корпорації, сектор загального державного управління, сектор домашніх господарств, сектор некомерційних організацій [9]. До нефінансових корпорацій належать інституційні одиниці, основною діяльністю яких є виробництво ринкових товарів або надання нефінансових послуг [3]. Відповідно, якщо визначати роль банківського кредитування для забезпечення економічного зростання, економічного розвитку країни, велике значення має кредитування, яке здійснюється банківськими установами. Тобто кредити банків нефінансовим корпораціям (підприємствам).

Регулювання кредитної діяльності банків на макроекономічному рівні здійснює Національний банк України.

Кредитна система країни повинна бути розумно організована і здатна в ході своєї діяльності повною мірою задовольняти виникаючі потреби суб'єктів економіки в кредитних послугах, пропонуючи позичальникам прийнятні умови

кредитування і проводячи свою діяльність з максимальною ефективністю як для банків-кредиторів, так і для позичальників.

В ході дослідження було проведено аналіз економічної літератури, результати якого показали, що серед вчених - економістів не існує єдиного погляду відносно сутності та складових механізму кредитування. Більшість вчених «механізм кредитування» розглядають з широкої точки зору як важливу складову частину господарського механізму, складову частину кредитної системи. З вузької точки зору «механізм кредитування» частіше визначають як сукупність організаційних та економічних методів, прийомів, які використовуються при видачі, супроводженні та поверненні кредиту [45].

При визначенні сутності «механізму кредитування», український науковець О.А. Руда виділяє три типи підходів які детально не розкриває: базисний, надбудований, базисно-надбудований [38].

Дослідження І.О. Доценко сконцентровані переважно на підходах, які враховують особливості різних складових механізму кредитування, цілей економічних суб'єктів, яких вони хочуть досягти [9].

Термінологічний аналіз поняття «механізм кредитування» показав, що при визначення його сутності можна виділити кілька підходів. Такі науковці М.Ю. Лалакулич [25] та А.Ю. Маслова [27] вважають, що «механізм кредитування» необхідно вважати складовою кредитної системи в цілому, а К. В. Солоділова представляє «механізм кредитування» як складову господарського механізму [29] .

В той же час, виходячи з сутності кредиту як основного елементу кредитної системи, можна вважати, що найбільш точним підходом є такий, що «механізм кредитування» представляє собою важливий елемент кредитної системи, який значною мірою сприяє ефективному її функціонуванню. В дослідженнях різних вчених існують значні відмінності, які стосуються складових механізму кредитування (кількість елементів, їх види).

Таки науковці, як О.В. Дзюблюк [11], В. Коваленко [21] розглядають сутність категорії «механізм кредитування» у тісному зв'язку з поняттям

«кредитні відносини». Однак, правильним буде вважати, що механізм кредитування як категорія, що дійсно відображає сутність кредитних відносин, відображає також сутність і інших економічних відносин, які пов'язані з кредитуванням. Тому не можна звужувати розуміння змісту поняття «механізм кредитування» [23].

Деякі економісти, наприклад, О. Мульська [29] і О. С. Іринюк [19], дають визначення категорії «механізм кредитування» як «спосіб організації процесу кредитування». В той же час механізм є складовою процесу і без нього існувати і функціонувати не може, тому з таким твердженням погодитися не можна. Механізм по відношенню до процесу є підпорядкованим, тому, виходячи з економічної точки зору, можна зробити висновок, що механізм являє собою складову економічного процесу, який використовує відповідну сукупність ресурсів і способів їх з'єднання» [9].

Деякі автори (А. А. Чухно [51], Л. Б. Евтух, М. І. Крупка [23]) дають визначення «механізму кредитування» як спосіб (форму) видачі кредиту, спосіб розрахунку та стягнення процентів, або зводять механізм кредитування до технологічної схеми кредитування. Але при цьому механізм кредитування трактується дуже обмежено, так як розглядається тільки технічна сторона кредитування в банках.

Системний підхід використовує А.Ю. Маслова [27], яка «кредитний механізм» визначає як категорію, яка об'єднує в собі всі функціональні і забезпечуючі системи. Дане визначення значно ширше сутнісного змісту поняття «механізм» і з точки зору розкриття змісту основних компонентів відноситься до поняття «система кредитування».

Цілями створення механізму кредитування більшість авторів виділяють «управління кредитом» [13] і «розвиток сфер національної економіки» [14]. Однак, термінологічний аналіз поняття «механізм» свідчить про те, що він представляє собою тільки внутрішній устрій відповідного об'єкту, який забезпечує його дію і визначає порядок такої дії [15]. В той же час, сукупність

елементів, створених для досягнення певних цілей [16] виступає характерними рисами поняття «система», зокрема поняття «кредитна система».

А.А. Чухно, досліджуючи сутність «механізму кредитування», звертає увагу на реалізацію функцій і ролі кредиту [51], тобто мова йде тільки про перерозподільну функцію кредиту, не звертаючи увагу на конкретні методи її реалізації. Таким чином, визначення поняття «механізм кредитування» представляє собою достатньо складний процес і вимагає наукового підходу до з'ясування його сутності і складових елементів.

Банківський кредит, який функціонує в процесі здійснення банківського кредитування, по-різному трактується науковцями. Більшість авторів розглядають кредитування як кредитний процес, тобто визначають кредитування як кредитний процес, який складається з сукупності механізмів реалізації кредитних відносин, або сукупність механізмів реалізації співпраці між банком - кредитором та позичальником. [45].

У працях С. В. Ведернікової, кредитування визначається як процес (комплекс дій), який включає сукупність взаємозв'язків кредитора і позичальника при проведенні кредитних операцій (оформлення кредиту, його видача, погашення) [3]. У працях І. О. Доценко кредитування визначається як довготривала взаємодія між кредитором і позичальником у процесі надання та погашення кредиту [9]. Часто процес банківського кредитування розглядають як сукупність відповідних дій банку, пов'язаних із прийняттям рішення про надання кредиту, його супроводження та стягнення [19, 23].

Проаналізувавши погляди науковців, можна зробити висновок, що банківське кредитування - це фінансова послуга, яка надається у процесі здійснення економічних відносин на ринку, і яка виникає за наявності: кредиторів - посередників (банків), які мають кредитні ресурси (тимчасово вільні кошти клієнтів) і використовують ці ресурси для задоволення потреби у додаткових коштах інших своїх клієнтів; позичальників (держави, підприємств, фізичних осіб), які заключають з банком кредитні договори і беруть зобов'язання сплачувати відповідну плату у вигляді відсоткової ставки;

державного регулятора кредитного ринку (Національного банку України). Важливою складовою банківського кредитування виступає сукупність інституційного, інформаційного, ресурсного та законодавчого забезпечення. Складові механізму банківського кредитування підприємств приведено на рис. 1.1.

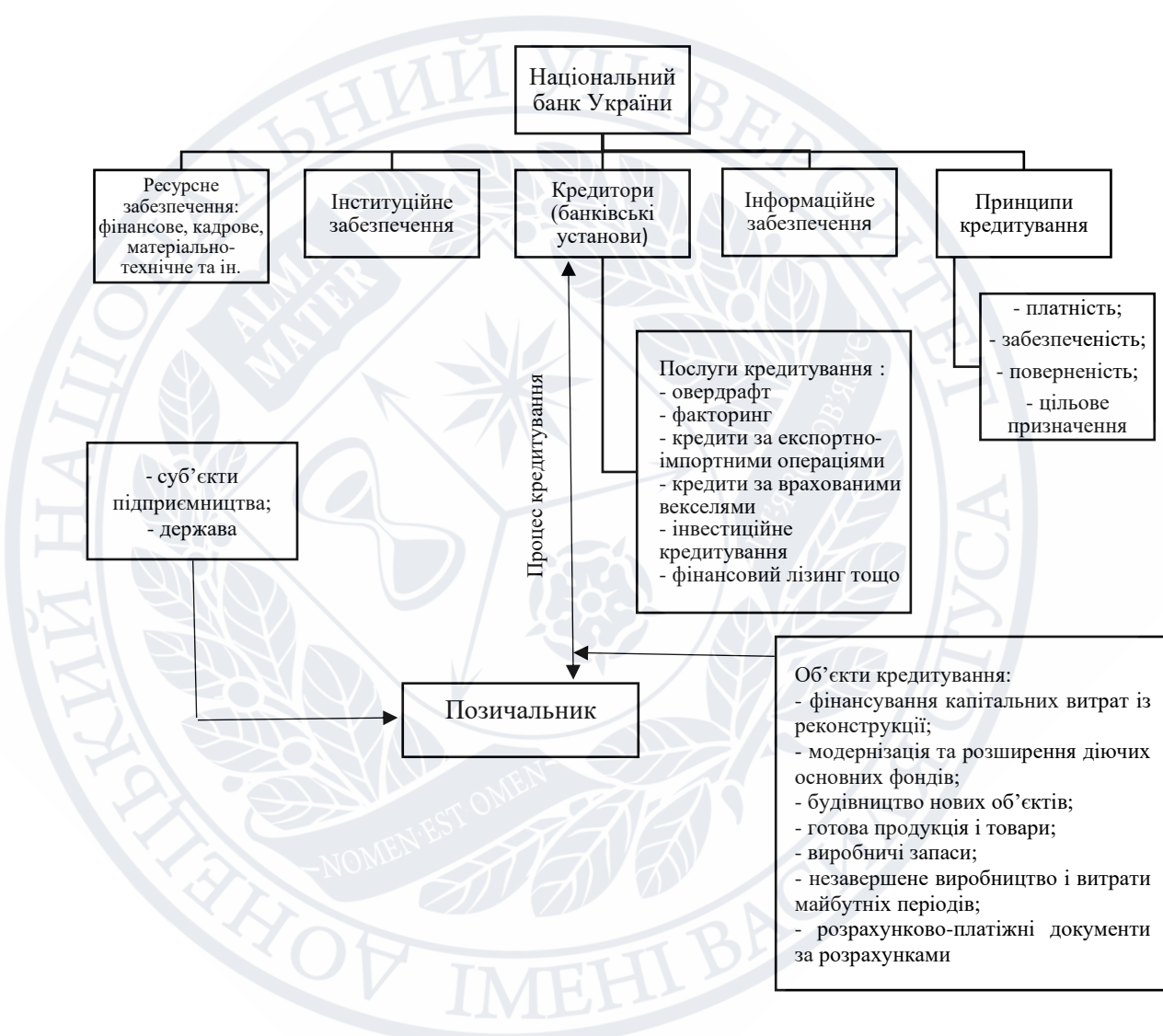


Рисунок 1.1 – Механізм банківського кредитування підприємств

Важливою складовою механізму банківського кредитування підприємств виступають принципи кредитування: забезпеченість, платність, повернення, терміновість, цільове спрямування та кредитоспроможність позичальника.

Операції кредитування здійснюються банками у відповідності з наявними кредитними ресурсами. До основних джерел формування кредитних ресурсів

банків належать: власні кошти банків, залучені кошти від клієнтів - фізичних та юридичних осіб, залишки на поточних рахунках клієнтів, міжбанківські кредити та кошти, отримані від операцій з цінними паперами.

До головних суб'єктів банківського кредитування належать кредитор та позичальник. Кредитор визначається як суб'єкт фінансового ринку, який здійснює свою діяльність у сфері кредитних відносин, тобто надає в тимчасове користування на принципах платності і повернення кошти іншому суб'єкту підприємницької діяльності або населенню [51].

Позичальник визначається як суб'єкт фінансового ринку, який діє у сфері кредитних відносин (суб'єкт підприємницької діяльності або населення), і який отримує грошові кошти в тимчасове користування на умовах повернення, оплати та строковості (кредити). У кредитному механізмі позичальниками виступають держава, суб'єкти підприємництва та фізичні особи. Кредиторами є банки (якщо говоримо про банківський кредит).

До об'єктів на ринку банківського кредитування належать кредитні послуги, що надаються банком позичальникам (підприємствам та населенню). Кредитна послуга представляє собою різновид оплаченої фінансової діяльності, яка базується на залученні однією стороною угоди активів (фінансових або матеріальних) та передачу активів або відступлення права грошової вимоги третій стороні на умовах, що враховують інтереси (матеріальні та фінансові) всіх учасників угоди [7].

В Україні органом, який регулює механізм банківського кредитування є Національний банк України, який свою діяльність проводить керуючись положеннями таких законодавчих актів: Конституція України, Закон України «Про Національний банк України», Закон України «Про банки та банківську діяльність», інші закони України.

Основним змістом сучасного розвитку банківського кредитування повинна стати його модернізація.

В рамках модернізації кредитної діяльності банків необхідно створити умови для: поліпшення доступу підприємств до кредитних ресурсів;

застосування сучасних банківських і інформаційних технологій; спрощення та розширення інструментів кредитування підприємств; запобігання залучення кредитних організацій в протиправну діяльність.

1.2 Особливості функціонування механізму банківського кредитування підприємств в Україні

Вивчивши та зіставивши наявні в науковій літературі підходи до виділення факторів, які впливають на ефективність банківської діяльності, було розроблено класифікацію головних чинників впливу на розвиток банківського кредитування підприємств в Україні, в основу якої закладено традиційне виділення факторів двох базових груп: екзогенні та ендогенні. Запропонована класифікація враховує поділ факторів на суб'єктивні та об'єктивні з урахуванням подвійної природи діяльності комерційних банків. Об'єктивні фактори є першорядними в рамках аналізу діяльності банку з позиції «банк – комерційна організація», що у більшою мірою відповідає критерію економічної ефективності. До суб'єктивних факторів відносяться найбільш значущі з погляду їх інституційної ролі. Головні чинники впливу на розвиток банківського кредитування підприємств в Україні приведені в табл.1.1.[9,27]

При проведенні оцінки кредитної діяльності банку необхідно враховувати якомога більше факторів, у тому числі в динаміці, та враховувати їх залежність один від одного та взаємозв'язок.

Аналіз великої кількості факторів, які впливають на кредитну діяльність банку, дозволить отримати найбільш повну інформацію про стан банку на сьогодні та дасть можливість розробити прогнози функціонування банку.

Сучасний розвиток економіки України відбувається в нестабільних умовах. На економіку постійно впливають зовнішні чинники, політичні та економічні фактори.

Таблиця 1.1 - Головні чинники впливу на розвиток банківського кредитування підприємств в Україні

Ендогенні	Екзогенні
Банківські: <ul style="list-style-type: none"> • кредитна політика банку; • рівень досвіду працівників банку; • кредитування пов'язаних з банком осіб (інсайдерів) на пільгових умовах; • достовірність аналізу кредитної інформації та документації; • вірність структурування кредиту; • достатність інформації про позичальника; • зацікавленість банку у наданні кредиту підприємству; • належний контроль та ефективність ризик-менеджменту. 	Глобалізаційні; <ul style="list-style-type: none"> • кредитна експансія іноземного капіталу; • поява нових видів кредитних послуг; • асиметрія кредитної інформації; • розкриття інсайдерської інформації; • невизначеність фінансового ринку; • зростання залежності вітчизняних банків від зовнішнього фінансування; • рівень прозорості інформації; • вплив міжнародних фінансових інститутів.
Позичальників: <ul style="list-style-type: none"> • рівень менеджменту підприємства-клієнта; • ефективність плану реалізації кредитного проекту; • бажання позичальника повернути кредит; • досвід у веденні бізнесу; • фінансовий стан підприємства-позичальника; • достатність інформації про кредитора; • ефективність проведення фінансового контролю на підприємстві; • форс-мажорні обставини. 	Зовнішнього регулятора: <ul style="list-style-type: none"> • зміни в законодавстві; • зміни облікової ставки; • зміна норми резервування; • зміна ставки рефінансування; • введення програм пріоритетного та пільгового кредитування; • зміни системи оподаткування корпоративного бізнесу. Екстрені: <ul style="list-style-type: none"> • війни, епідемії, стихійні лиха; • різноманітні види криз; • загальноекономічна ситуація в країні; • стан розвитку галузі підприємства.

За період 2019–2020 рр. у банківській системі України спостерігалася тенденція скорочення обсягів кредитування підприємств, також скорочувалося кредитування населення (табл. 1.2). До того ж показник загального обсягу наданих кредитів в економіці України (розрахований за методикою Світового банку за 2018 р.) достатньо низького рівня – 50,6 % ВВП, тобто у 2,7 рази нижче загальносвітового рівня (139,1 % ВВП). [34]

Для інших країн показник «Внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором, % ВВП» у 2018 р. склав - для ЄС -138,9 %, для Японії – 281,4 %, для

Таблиця 1.2 – Динаміка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам банками України за період 2017-2020 рр., млрд. грн.

Показники	01.01.2017 р.	01.01.2018 р.	01.01.2019 р.	01.01.2020 р.	01.01.2021 р.
1. Кредити банків, надані нефінансовим корпораціям, у т.ч.	822,11	829,93	859,74	744,64	723,30
- у гривні	417,43	455,09	464,02	426,51	414,07
- у валюті (екв. млрд. дол. США)	14,88	13,35	14,29	13,43	11,89
2. Кредити банків, надані домашнім господарствам, у т.ч.	163,33	174,18	201,10	212,51	207,87
- у гривні	76,71	106,8	140,01	174,82	189,68
- у валюті (екв. млрд. дол. США)	3,18	2,41	2,20	1,59	0,699

для КНР – 218,3 %, для США – 102,7 %, для Польщі – 73,4 %, Грузії – 63,2 %, Угорщині – 54,6 %, Болгарії – 54,3 %. [48]

Аналіз банківського кредитування в Україні показав, що в кредитній системі спостерігаються наступні тенденції:

– «довгі» кредитні ресурси в економіці країни скорочуються (табл.1.3). Станом на 01.01.2021 р. частка кредитів нефінансових корпорацій на строк понад 5 років склала 15,84 %, населення – 11,34 %, тоді як частки «коротких» (до 1 року) кредитів юридичних осіб зросла до 47,8 %, а частки «коротких» (до 1 року) кредитів фізичних осіб зросла до 43,07 %;

– спостерігається збереження значної частки кредитів у валюті (табл. 1.4). Данні таблиці свідчать, що частка кредитів у валюті, які отримали підприємства, значно перевищує 40 % на протязі всього періоду, який аналізується;

– кредити підприємствам мають неоптимальний характер розподілу і спостерігається недофінансування деяких важливих для економічного розвитку країни галузей (Додаток Б). Станом на 01.01.2021 р. сфера торгівлі отримує

домінуючу частку кредитів у 37,1 %, їй суттєво поступаються переробна промисловість (23,7 %) та сільське господарство (8,4 %).[36]

Таблиця 1.3 – Динаміка кредитів, надані нефінансовим корпораціям банками України, за строками погашення за період 2017 -2020 рр.

Показники	01.01.2017 р.		01.01.2018 р.		01.01.2019 р.		01.01.2020 р.		01.01.2021 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Усього, у т.ч.:	822,11	100	829,93	100	859,74	100	744,64	100	723,30	100
До 1 року	306,00	37,2	354,98	42,8	413,695	48,1	375,32	50,4	372,29	48,8
Від 1 року до 5 років	353,74	43,0	288,95	34,8	278,12	32,4	235,42	31,6	250,95	32,9
Понад 5 років	162,36	19,7	185,99	22,4	167,92	19,5	133,89	18,0	139,70	18,3

Натомість галузі, що могли б стати локомотивами відновлення економіки (будівництво, транспорт, інформатизація та телекомунікації), відчують гострий дефіцит кредитування. Поступова деградація кредитної підтримки переробної промисловості підтверджується структурою кредитів, наданих цим підприємствам, у якій підвищується частка виробництва харчових продуктів та хімічної продукції й скорочується частка металургійного виробництва й транспорту.

Таблиця 1.4 – Динаміка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям банками України, у розрізі валют

Показники	01.01.2017 р.		01.01.2018 р.		01.01.2019 р.		01.01.2020 р.		01.01.2021 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Усього, у т.ч.:	822,11	100	829,93	100	859,74	100	744,64	100	723,30	100
- у гривні	417,43	50,8	455,09	54,8	464,02	54,0	426,51	57,3	414,07	57,3
- в іноземній валюті	404,68	49,2	374,83	45,2	395,71	46,0	318,13	42,7	309,23	42,7

– спостерігається розбалансування регіональної структури кредитування юридичних осіб та населення (Додаток В). У структурі кредитів підприємствам домінують Київська та Дніпропетровська області, що пояснюється тим, що в цих адміністративних одиницях зареєстровані великі підприємства;

– На попит на кредитні ресурси зі сторони підприємств (що пов'язано зі скороченням інвестиційної діяльності та ділової активності підприємств) вплинуло ускладнення кредитної діяльності банків, яке було пов'язано з карантинними обмеженнями. До того ж, в умовах збереження карантинних обмежень зростають кредитні ризики, що призводить до того, що банки пред'являють посилені вимоги до майбутніх позичальників, що призводить до скорочення об'ємів кредитування.

До системних причин, які стримують на сучасному етапі банківське кредитування в Україні належать:

– недостатня надійність позичальників, що пояснюється об'єктивними макроекономічними обставинами (карантинні обмеження, значна кількість збиткових підприємств, зниження попиту на світовому ринку на продукцію підприємств-експортерів), а також невисоким рівнем платіжної дисципліни підприємств;

– високий рівень банківських ставок по кредитах, так як НБУ проводить жорстку грошово-кредитну політику;

– регулювання процесів кредитування має риси надмірної зарегульованості, наприклад, критерії оцінки НБУ якості кредитних портфелів банків є значною мірою суб'єктивними, що значно знижує доступність кредитів для позичальників;

– для української кредитної системи характерним є висока частка проблемної кредитної заборгованості перед банками. Згідно з даними Світового банку, значення показника «Банківські позики, що не обслуговуються, у загальній сумі позик» за 2018 р. для України становить 52,9 % (в рейтингу країн це передостаннє місце). [34]

Інші країни мають наступні значення цього показника: Угорщина – 2,5 %, Грузія – 2,7 %, Словаччина – 3,1 %, Туреччина – 3,7 %, Польща – 3,9 %, Румунія – 5,0 %, Болгарія – 7,8 %.[46]

Аналіз динаміки частки непрацюючих кредитів (NPL) (табл. 1.5) показує, що державні банки, насамперед ПАТ КБ «ПриватБанк», мають значні обсяги проблемних корпоративних кредитів. Це також пов'язано з наявністю великої частки тіньового сектору в економіці України (за оцінками Мінекономіки – 28 % ВВП у 2019 р.), що не дає можливості значній частині потенційних позичальників мати доступ до кредитних послуг банків.

- протягом останніх років банки проводили політику скорочення відносної частки ресурсів, спрямованих на кредитування підприємств, і відповідно збільшували частку інвестицій в ОВДП й сертифікати НБУ, які приносять достатньо великий дохід і мають дуже низький неповернення коштів;

- залучені кошти мають незадовільну структуру, що приводить до погіршення умов кредитування. Банківські пасиви більшою мірою є короткостроковими і в своєму складі мають значну частку валютних коштів. Так, серед коштів юридичних осіб на довгострокові кошти (понад 2 роки) приходить 2,8 %, довгострокові депозити населення становлять 1,0 %;

- спостерігаються повільні темпи відновлення капіталізації банків. Кризові явища 2014-2016 рр., виведення з ринку великої кількості банків скоротили розмір регулятивного капіталу банківської системи. що на, Так станом на 01.01.2014 р. його розмір складав 205 млрд. грн., а станом на 01.06.2020 р. - 172 млрд. грн.

Негативні тенденції, які склалися у банківській системі України змусили НБУ розробити програму «Відновлення кредитування». Втілення в життя цієї програми у 2020 р. призвело до того, що намітилася тенденція до зниження вартості банківських кредитів, посилився рівень захисту прав позичальників та кредиторів, почав працювати Кредитний реєстр, збільшилися можливості доступу до достовірної, прозорої інформації для прийняття рішень при кредитуванні, намітилося поширення використання такого поширеного інструменту ринку–

процентних свопів, скоротилася частка непрацюючих кредитів (NPL) в комерційних банках. Частка непрацюючих кредитів (NPL) за 2020 р. в українських банках знизилася з 48,4% станом на 01.01.2020 р. до 41% станом на 01.01.2021 р.). НБУ розробив вимоги стосовно організації процесу управління проблемними активами банків, які дозволили почати врегулювання непрацюючих банківських кредитів. Кожен банк розробив власну стратегію управління NPL, у яких визначили підходи щодо врегулювання непрацюючих активів. Також у 2020 р. були визначені чіткі критерії для розрахунку сум активів, за якими не очікується повернення боргу і які можна списати.

Прийняті документи призвели до підвищення якості кредитних портфелів практично всіх банків, особливо державних. Державні банки розробили трирічні плани з врегулювання NPL, які були затверджені Радою з фінансової стабільності. В рамках затверджених планів за 2020 р. державні банки списали 30,6 млрд. грн. заборгованості по кредитах в гривні та 3,1 млрд. у доларовому еквіваленті в іноземній валюті. З урахуванням цих заходів, державні банки у 2020 р. році скоротили частку непрацюючих кредитів з 63,5% до 57,4%. [7,34]

Значну роботу з очистки своїх балансів від непрацюючих кредитів провели банки з іноземним капіталом (без банків РФ), в результаті частка NPL в їх балансах за 2020 р. знизилася з 16% до 12,3%. Іноземні банки широко використовують методи списання, продажу, боргів своїх клієнтів, стимулюють добровільне врегулювання кредитної заборгованості. Українські банки за 2020 р. знизили частку NPL у своїх балансах з 18,6% до 14,6%. При цьому для скорочення непрацюючих кредитів вони використовували такі інструменти як списання та продаж. Планується, що вже на початку 2023 р. частка непрацюючих кредитів буде скорочена до 24%, а якщо на практиці відбудеться значне зростання суми виданих кредитів підприємствам, рівень NPL знизиться до суми, меншої 20%. Сьогодні непрацюючі кредити не здійснюють негативного впливу на капітал банків, їх прибутковість, так як рівень резервування становить 98%. Проте така частка непрацюючих кредитів негативно впливає на інвестиційну привабливість банків. [30]

Висновки до 1 розділу

Процес функціонування такої економічної категорії, як кредит, складається з трьох груп відносин між кредитором і позичальником з приводу: надання / отримання кредиту; використання отриманого кредиту позичальником; виконання позичальником умов кредитування у відповідності з договором, тобто, своєчасну оплату процентів, своєчасне повернення кредиту кредитору (банку).

Більшість науковців розглядають кредитування як кредитний процес, тобто визначають кредитування як кредитний процес, який складається з сукупності механізмів реалізації кредитних відносин, або сукупність механізмів реалізації співпраці між банком - кредитором та позичальником.

Основним змістом сучасного розвитку банківського кредитування повинна стати його модернізація. В рамках модернізації кредитної діяльності банків необхідно створити умови для: поліпшення доступу підприємств до кредитних ресурсів; застосування сучасних банківських і інформаційних технологій; спрощення та розширення інструментів кредитування підприємств; запобігання залучення кредитних організацій в протиправну діяльність.

До системних причин, які стримують на сучасному етапі банківське кредитування в Україні належать: недостатня надійність позичальників, що пояснюється об'єктивними макроекономічними обставинами, а також невисоким рівнем платіжної дисципліни підприємств; високий рівень банківських ставок по кредитах, так як НБУ проводить жорстку грошово-кредитну політику; регулювання процесів кредитування має риси надмірної зарегульованості; для української кредитної системи характерним є висока частка проблемної кредитної заборгованості перед банками.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ (НА ПРИКЛАДІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»)

2.1 Аналіз основних показників діяльності АТ КБ «ПриватБанк» за 2018-2020 рр.

ПриватБанк, не зважаючи на те, що працює як державна компанія, показує високий рівень прибутковості та ефективності роботи. За 2020 р. ПриватБанк отримав - 24,3 млрд. грн. чистого прибутку. Хоча ця сума прибутку є меншою у порівнянні з 2019 р. на 8,3 млрд. грн., вона складає 61,2% чистого прибутку комерційних банків України за 2020 рік. Важкі умови корона-кризи, у яких банки працювали на протязі 2020 р., коли спостерігалися темпи скорочення економіки, ПриватБанк демонструє прибуткову діяльність. Зменшення прибутку на 8,3 млрд. грн. пов'язано з необхідністю формування значних страхових резервів. [7]

Так у 2020 р. необхідно було додатково сформувати страхові резерви, сума яких була в 25 разів більшою ніж 2019 року. Сформовані страхові резерви необхідні для того, щоб хеджувати ризики, які виникають при пандемії Covid-19 та можливі ризиків, пов'язані з юридичним напрямком роботи, які склали у 2020 р. суму 10,3 млрд. грн., що на 9,9 млрд. грн. більше, ніж у 2019 р. (0,4 млрд. грн.) [12, 18].

В основному доходи банку приносять операції, пов'язані з комісійними платежами за перекази, карткові операції та інші послуги. Комісійні доходи збільшилися завдяки розширенню у 2020 р. дистанційних та цифрових послуг. Клієнти ПриватБанку в умовах локдаунів та карантинів широко використовували можливості потужної цифрової еко-системи банку.

Також значну частку доходів банку складають процентні доходи, які представляють собою різницю між процентами по кредитах та депозитними

ставками. У 2020 р. банк проводив політику зниження депозитних та кредитних ставок, щоб сформувати доступні умови кредитування.

За 2020 р. кошти на депозитних та поточних рахунках банку зросли за 2020 р. на 72,1 млрд. грн., або на 30%. Так сума коштів на депозитних та поточних рахунках банку у 2019 р. становила 240,6 млрд. грн., а у 2020 р. - 312,7 млрд. грн. [49]

ПриватБанк кредитує на період карантину банк відмовився від політики збільшення кредитних лімітів для клієнтів, щоб знизити ризики невиконання ними своїх зобов'язань. Це привело до того, що кредитний портфель у 2020 р. зменшився на 4, 5 млрд. грн, або на 8%. Так кредитний портфель банку у 2019 р. становив 59,5 млрд. грн., а у 2020 р. - 55,0 млрд. грн.

Позитивним моментом є те, що сума проблемних кредитів по новим виданим кредитам зросла незначно, всього на 0,9 в. п. Більшість кредитів «нового» кредитного портфелю банку портфелю (94,4 %) становлять здорові кредити.

Для забезпечення надійності банку велике значення має стан ліквідних активів. Ліквідні активи дозволяють у будь-який момент повернути депозити вкладникам банку і забезпечують його стабільну роботу. До ліквідних активів належать такі активи, як готівка в касі, цінні папери, гарантовані державою, кошти на рахунках у закордонних банках. У 2020 р. ліквідні активи ПриватБанку склали 296,4 млрд. грн.

Послугами банку постійно користується значна кількість як юридичних, так і фізичних осіб. Кількість активних клієнтів – фізичних осіб зросла з 17, 3 млн. осіб у 2019 р. до 17,8 млн. осіб у 2020 р., тобто на 600 тис. осіб. Кількість активних клієнтів – юридичних осіб зросла з 702 тис. осіб у 2019 р. до 818 тис. осіб у 2020 р., тобто на 116 тис. осіб.

Кількість клієнтів, що використовують Приват24, зросла на 36,9% (з 9,2 млн. осіб у 2019 р. до 12,6 млн. осіб у 2020 р.). [49]

Клієнти ПриватБанку широко використовують платіжні картки, але в умовах covid-19 все більшою популярністю користуються безконтактні

віртуальні картки, які можна дуже швидко оформити через додаток Приват24 у смартфоні. У 2020 р. кількість віртуальних карток Банку зросла до 440 тис. штук. Очікується, що до кінця 2021 р. кількість віртуальних карток, емітованих банком, досягне 850 тис. штук.

Банк забезпечив у 2020 р. своїм клієнтам можливість віддаленої ідентифікації, завдяки поширенню використання технології SmartID та цифрового підпису. Ця технологія дозволяє клієнтам банку провести операції відкриття рахунку, підписати документи не виходячи з дому. Швидкість проведення таких операцій значно перевищує традиційні. Банку щоденно використовує Технологію SmartID використовують щоденно на практиці не менше ніж 3100 клієнтів банку.

За даними статистики більше 70 % підприємців України користуються послугами АТ КБ «ПриватБанку». [39]

Банк продовжує розвиток послуг, які надаються клієнтам, розвиває технології Приват24, ІТ системи та процесінг, технології безготівкових та безконтактних платежів, біометрію, що призводить до стрімкого зростання кількості активних карток, операцій в цифрових каналах, ТСО та АТМ. Банк впроваджує значні інвестиції в розвиток офлайн бізнесу, в ефективність роботи банківських відділень. Наприклад, в грудні 2020 р. Банком було відкрито відділення нового формату, Concept Store Банку, у якому поєдналися сучасний дизайн, найсучасніші технології та відмінний банківський сервіс. Клієнти можуть отримувати якісні банківські послуги, а також проводити зустрічі, заходи або просто попрацювати у комфортній атмосфері.

На протязі 2018-2020 рр. активи Банку зростали, а саме: на 31,67 млрд. грн. у 2019 р. порівняно з 2018 р.; на 72,80 млрд. грн. у 2020 р. порівняно з 2019 р. (табл. 2.1). Таке зростання було спричинено виникненням у 2019 р. заборгованості банків на 27,11 млрд. грн., якої не було в 2018 р., збільшенням суми грошових коштів, їх еквівалентів та обов'язкових резерви на 18,53 млрд. грн., кредитів та авансів клієнтам на 9,40 млрд. грн. [42]

В той же час значне скорочення спостерігалось по статтям інвестиційних цінних паперів, всього скорочення склало 27,92 млрд. грн.

Таблиця 2.1 - Динаміка активу балансу АТ КБ ПриватБанк за 2018-2020 рр., млрд. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст/зменшення	
	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	2019 до 2018 р.	2020 до 2019 р.
1. Грошові кошти, їх еквіваленти та обов'язкові резерви	27,36	45,89	49,91	18,53	4,01
2. Заборгованість банків	-	27,11	25,05	27,118	-2,05
3. Кредити та аванси клієнтам	50,14	59,54	55,02	9,404	-4,52
4. Інвестиційні цінні папери:					
- за справедливою вартістю через прибуток чи збиток	86,24	84,68	100,75	-1,56	16,07
- за справедливою вартістю через сукупний дохід	79,29	66,60	119,19	-12,69	52,59
- за амортизованою собівартістю	14,53	0,875	1,71	-13,663	0,840
5. Поточні податкові активи	0,18	2,25	6,66	2,073	4,58
6. Інвестиції в дочірні та асоційовану компанії	0,03	0,15	0,03	0,125	-0,125
7. Інвестиційна нерухомість	3340	3379	2933	39	-446
8. Активи з права користування	-	1716	1748	1716	32
9. Основні засоби та нематеріальні активи	3793	4764	5894	971	1130
10. Інші фінансові активи	2743	2210	3448	-533	1238
11. Інші активи	8899	9285	8900	386	-385
12. Майно, що перейшло у власність банку як заставодержателя	1361	1244	1228	-117	-16
13. Активи, утримувані для продажу	117	-	32	-117	32
Усього активів	278048	309723	382 525	31675	72802

В 2020 р. зростання активів банку було спричинено збільшенням грошових коштів, їх еквівалентів та обов'язкових резервів на 4,01 млрд. грн., інвестиційних

цінних паперів на 69,50 млн. грн., поточних податкових активів на 4,58 млрд. грн. [49]

Таблиця 2.2 - Структура активу балансу АТ КБ ПриватБанк за 2018-2020 рр., %

Показники	Роки			Абсолютний приріст/зменшення	
	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	2019/ 2018	2020/2019
1. Грошові кошти, їх еквіваленти та обов'язкові резерви	9,84	14,82	13,05	4,98	-1,77
2. Заборгованість банків	-	8,76	6,55	8,76	-2,21
3. Кредити та аванси клієнтам	18,03	19,22	14,38	1,19	-4,84
4. Інвестиційні цінні папери:	-	-	-	-	-
- за справедливою вартістю через прибуток чи збиток	31,02	27,34	26,34	-3,68	-1,00
- за справедливою вартістю через сукупний дохід	28,52	21,5	31,16	-7,02	9,66
- за амортизованою собівартістю	5,23	0,28	0,45	-4,95	-0,17
5. Поточні податкові активи	0,07	0,73	1,74	0,66	1,01
6. Інвестиції в дочірні та асоційовану компанії	0,01	0,05	0,01	0,04	-0,04
7. Інвестиційна нерухомість	1,2	1,09	0,77	-0,11	-0,39
8. Активи з права користування	-	0,55	0,46	0,55	-0,09
9. Основні засоби та нематеріальні активи	1,36	1,54	1,54	-0,82	-
10. Інші фінансові активи	0,99	0,72	0,9	-0,27	0,18
11. Інші активи	3,2	3,0	2,33	-0,2	-0,67
12. Майно, що перейшло у власність банку як заставодержателя	0,49	0,4	0,32	-0,09	-0,08
13. Активи, утримувані для продажу	0,04	-	0,01	-0,04	-0,03
Усього активів	100	100	100	-	-

Скорочення спостерігалось по статтям заборгованість банків (на 2,05 млрд. грн.) та кредити та аванси клієнтам (на 4,52 млрд. грн.) (табл. 2.1). Загальна вартість активів АТ КБ ПриватБанк впродовж аналізованого періоду постійно збільшувалася, що свідчить про стійкі конкурентні позиції банку на ринку фінансових послуг. Як видно з таблиці 2.2 в структурі активу балансу АТ КБ

«ПриватБанк», найбільшу частку у загальній сумі активів займали інвестиційні цінні папери, а саме 64,77% (31,01+28, 52+5,23) у 2018 р., 49,12% (27,34+21,5+0,28) у 2019 р. та 57,95% (26,34+31,16+0,45) у 2020 р. [39]

На протязі 2018 - 2020 рр. зобов'язання Банку зростали, а саме: на 8,61 млрд. грн. у 2019 р. порівняно з 2018 р.; на 74,50 млрд. грн. у 2020 р. порівняно з 2019 р. Таке зростання було спричинено збільшенням у 2019 р. коштів клієнтів на 9,56 млрд. грн., зобов'язань орендаря з лізингу на 1,74 млрд. грн., резервів та нефінансових зобов'язань на 0,128 млрд. грн. В 2020 р. зростання зобов'язань банку було також пов'язано з збільшенням коштів клієнтів на 72,08 млрд. грн., інших фінансових зобов'язань на 1,38 млрд. грн., резервів та нефінансових зобов'язань на 8,82 млрд. грн. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 - Динаміка зобов'язань АТ КБ ПриватБанк за 2018 - 2020 рр., млрд. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст/зменшення	
	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	2019/ 2018	2020/2019
1.Заборгованість перед НБУ	9,81	7,72	-	-2,09	-7,72
2.Заборгованість перед банками та іншими фінансовими організаціями	0,195	0,201	0,002	0,006	-0,199
3.Кошти клієнтів	231,05	240,62	312,70	9,56	72,08
4.Зобов'язання орендаря з лізингу	-	1,74	1,85	1,74	0,10
5.Відстрочення зобов'язання з податку на прибуток	0,136	0,121	0,146	-0,015	0,025
6.Інші фінансові зобов'язання	2,24	1,52	2,90	-0,727	1,38
7.Резерви та нефінансові зобов'язання	3,13	3,26	12,08	0,12	8,82
Усього зобов'язань	246584	255194	329700	8610	74506

Як видно з таблиці 2.4, досить значну питому вагу у структурі зобов'язань Банку займали кошти клієнтів - 93,70% у 2018 р., 94,29% у 2019 р. та 94,85% у 2020 р.). За період, що аналізується, скоротилася заборгованість перед НБУ та перед банками та іншими фінансовими організаціями. [32]

Таблиця 2.4 - Структура зобов'язань АТ КБ ПриватБанк за 2018-2020 рр., млн. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст/зменшення	
	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	2019/ 2018	2020/2019
1. Заборгованість перед НБУ	3,98	3,03	-	-0,95	-3,03
2. Заборгованість перед банками та іншими фінансовими організаціями	0,08	0,08	0,0006	0,0	-0,0794
3. Кошти клієнтів	93,70	94,29	94,85	0,59	0,56
4. Зобов'язання орендаря з лізингу	-	0,68	0,56	0,68	-0,12
5. Відстрочення зобов'язання з податку на прибуток	0,06	0,05	0,04	-0,0	-0,01
6. Інші фінансові зобов'язання	0,91	0,60	0,88	-0,31	0,28
7. Резерви та нефінансові зобов'язання	1,27	1,28	3,66	0,01	2,38
Усього зобов'язань	100	100	100	-	-

Впродовж аналізованого періоду питома вага інших складових зобов'язань Банку не перевищувала 1%, тільки частка резервів та нефінансових зобов'язань зросла на 0,01% у 2019 р. та на 2,38% у 2020 р.

Аналізом джерел формування фінансових ресурсів банку необхідно доповнити оцінку напрямів фінансування пасиву балансу банку, тобто активу банку.

Аналіз динаміки та структури капіталу АТ КБ ПриватБанк приведено в (табл. 2.5)

Таблиця 2.5 - Динаміка капіталу АТ КБ ПриватБанк за 2018 - 2020 рр., млрд. грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст/зменшення	
	на 31.12.2018	на 31.12.2019	на 31.12.2020	2019/ 2018	2020/2019
1.Акціонерний капітал	206,06	206,06	206,06	-	-
2.Емісійний дохід	0,023	0,023	0,023	-	-
3.Внески в капітал, отримані за випущені, але не зареєстровані нові акції	-	-	-	-	-
3.Резерв переоцінки будівель	0,687	0,614	0,689	-0,073	0,075
4.Нереалізований збиток від інвестиційних цінних паперів	-3,30	-1,27	-2,93	4,57	-1,66
6.Результат від операцій з акціонером	12,17	12,17	12,17	-	-
7.Загальні резерви та інші фонди	6,21	6,85	8,48	0,63	1,63
8.Накопичений дефіцит	-190,38	-169,91	-171,66	20,47	-1,74
Всього капіталу	31,46	54,52	52,82	23,06	-1,70

За період, що аналізується, кожен рік спостерігається тенденція значного зростання рівня накопиченого дефіциту, що призводить до скорочення суми банківського капіталу всього. За 2019 р. капітал Банку значно збільшився, а саме на 23,06 млрд. грн. У 2020 р., сума капіталу скоротилася на 1,70 млрд. грн. (табл. 2.5). [49]

Департамент аналізу активів, зобов'язань та інвестицій банку проводить розрахунок показників ліквідності на щоденній основі і кожен місяць сформований звіт щодо ризику ліквідності доводиться до членів Комітету з питань управління активами та пасивами (Департаментом аналізу активів, зобов'язань та інвестицій) та до Комітету з питань ризиків Наглядової ради

(Управлінням ринковими ризиками, що входить до Блоку підрозділів з питань управління ризиками).

Звіт включає данні стосовно розривів ліквідності за методикою GAP-аналізу (порівняння обсягів активів та зобов'язань за строками до погашення) в існуючих валютах та в еквіваленті національної валюти, концентрації джерел фінансування, дотримання економічних нормативів НБУ, наявного обсягу високоякісних ліквідних активів, та обсягу обов'язкових резервів тощо.

Контроль ризику ліквідності здійснюється шляхом дотримання регуляторних норм по показниках короткострокової ліквідності і LCR, а також лімітів та вимог за показниками розривів ліквідності, обсягів високоякісних ліквідних активів, концентрацій джерел фінансування.

Банк проводить на щоденній основі розрахунки нормативних коефіцієнтів ліквідності, у відповідності до методики НБУ.

До таких нормативів належать:

- норматив короткострокової ліквідності (Н6), який представляє собою відношення ліквідних активів банку до його зобов'язань (строком погашення до 1 року). По банку цей норматив станом на 31.12.2020 р. складав 92,92% , станом на 31.12.2019 р. величина цього нормативу була дещо більшою - 100,41%. Значення цього нормативу повинно бути не менше 60% ;

- коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) за всіма валютами (LCRBB) та в іноземній валюті (LCRIB). Цей норматив станом на 31.12.2020 року складав 278,23% за всіма валютами (LCRBB) та 218,18% в іноземній валюті (LCRIB). Станом на 31.12.2019 р. цей норматив складав 268,26% за всіма валютами (LCRBB) та 307,71% в іноземній валюті (LCRIB). НБУ встановив, що цей норматив повинен бути не менше 100% за всіма валютами (LCRBB) та в іноземній валюті (LCRIB). [39]

Звіти за нормативами ліквідності використовуються у діяльності Казначейства при проведенні роботи з управління ліквідністю (щоденно). Казначейство Банку керує поточною ліквідністю, аналізує графіки платежів, управляє позицією ліквідності в межах операційного дня, використовуючи

операції з розміщення, або залучення ресурсів (переважно короткострокових) на міжбанківському ринку, операції купівлі або продажу цінних паперів, інші можливі фінансові операції. Казначейство бере до уваги вірогідність непередбачуваних змін обсягу ресурсів у результаті можливого відтоку значних грошових сум основних клієнтів.

Казначейство проводить роботу по забезпеченню дотримання вимог обов'язкового резервування коштів та нормативів ліквідності. З метою покращення управління ліквідністю в умовах кризи розроблений План фінансування в кризових ситуаціях при виникненні кризи ліквідності, який приводить перелік можливих причин, які визивають кризові явища, вичерпний перелік ознак кризи, а перелік можливих дій стосовно ліквідації кризових явищ.

У плані існує закріплення відповідальних за проведення відповідних заходів служб та напрямки їх взаємодії. Банком також періодично проводиться стрес-тестування ліквідності банку з використанням сценаріїв, які є подібними до можливих несприятливих умов.

2.2 Аналіз динаміки, структури та якості кредитів, які надає клієнтам-юридичним особам ПриватБанк

До цільових ринків, які банк визначив для себе в процесі надання кредитних послуг клієнтам, належать:

- Кредитування фізичних осіб в тому числі споживче.
- Кредити малому та середньому бізнесу в тому числі надання лізингу.
- Фінансування підприємств (корпоративне кредитування) на вибірковій основі, використовуючи кредитні операції та лізинг.

Більшою мірою ПриватБанк проводить кредитне обслуговування юридичні осіб - представників середнього та малого бізнесу. Корпоративний бізнес обслуговується вибірково. Із таблиці 2.1 видно які клієнтські групи обслуговуються в банку, які виділяються сегменти клієнтів, які використовуються критерії для віднесення клієнтів до відповідних груп та які

підрозділи банку відповідають за обслуговування відповідних клієнтів. (табл. 2.6). [49]

Таблиця 2.6 – Критерії для віднесення клієнтів ПриватБанку до відповідного сегменту

Клієнтські групи	Сегменти клієнтів	Критерії для віднесення	Відповідальні Бізнес підрозділи
Юридичні особи	Суб'єкти МСБ	Юридичні особи та/або фізичні особи підприємці з обсягом річної реалізації до 40 млн. грн	Напрямок Бізнес МСБ
	Корпоративні клієнти	Юридичні особи з обсягом річної реалізації 40 і більше млн. грн.	Напрямок Корпоративний Бізнес
Фізичні особи	Представники середнього та нижче середнього класу	Фізичні особи, що користується стандартними роздрібними продуктами та мають достатній регулярний дохід для обслуговування боргу.	Напрямок Роздрібний Бізнес
	ВІП-клієнти	Фізичні особи з доходами вище середнього – клієнти з рівнем щомісячного доходу від 30 до 90 тис. грн., що користуються роздрібними продуктами, але мають підвищені вимоги, або потребують нестандартних продуктів, що відповідають статусу особи. Потребують підвищеного статусу при обслуговуванні. Заможні клієнти – сегмент клієнтів з щомісячним доходом від 90 до 150 тис. грн., потребують спеціальних банківських послуг, але не відповідають вимогам клієнтів Private Banking. Клієнти Private Banking – клієнти, що володіють активами від 30 млн. грн. та потребують персонального обслуговування та послуг в різних сферах (банківські, юридичні, консультаційні з оподаткування, консьєрж-сервіс та інші). Споживачі послуг найвищої якості та складності, також потребують персональної уваги з боку топ менеджменту Банку.	

Напрямки кредитування в розрізі видів економічної діяльності та продуктів приведені в таблиці 2.7. [12].

Таблиця 2.7 - Напрямки кредитування в розрізі видів економічної діяльності та продуктів включають

Напрямки	Види економічної діяльності
1. Кредити в сільське господарство та пов'язані галузі, в тому числі:	- Вирощування зернових, торгівля зерновими; - Тваринництво з фокусом на птахівництво та вирощування свиней ; - Виробництво цукру; - Торгівля добривами, засобами захисту рослин, насінням, сільськогосподарською технікою, є цільовою галуззю для Банку з можливістю надання повного спектру банківських продуктів.
2. Кредити в роздрібну торгівлю, в тому числі:	Продуктові роздрібні мережі; - Аптечні мережі; - Роздрібні магазини побутових та інших споживчих товарів.
3. Кредити в оптову торгівлю, а саме:	- Торгівля паливом; - Оптова торгівля споживчими товарами.
4. Кредити у виробництво споживчих товарів, а саме:	- Виробництво упакованих продуктів харчування; - Виробництво ліків; - Виробництво готових виробів з деревини; - Виробництво миючих засобів та косметики, продукції персональної гігієни; - Виробництво продукції з паперу та пластику; - Виробництво упаковки; - Виробництво інших товарів народного споживання.

Основні типи кредитних продуктів ПриватБанку приведені в таблиці 2.8. [39]

Таблиця 2.8 - Основні типи кредитних продуктів ПриватБанку

Юридичні особи та/або фізичні особи-підприємці		Фізичні особи	
Тип кредиту	Максимальний прийнятний термін, років	Тип кредиту	Максимальний прийнятний термін, років
1. Кредити в поточну діяльність		1. Кредити без забезпечення	
- овердрафт на поточний рахунок	1 (до 2 років для документарних операцій)	- кредитні картки	20 (з щомісячним погашенням)
- кредит на поповнення обігових коштів		- споживчі кредити	2
- документарні операції		2. Забезпечені кредити	
- торгове фінансування		- іпотека	20
2. Інвестиційне фінансування		- фінансування авто, в т.ч. в лізинг	7
- фінансовий лізинг	5 (до 7 років у випадку цільового фінансування на утеплення та модернізацію використання ресурсів)	- кредит під заставу депозиту	1
- інвестиційний кредит (в т. ч. у формі документарної операції)		- фінансування під заставу нерухомості	5

До конкурентних переваг Банку можна віднести те, що у своїй діяльності банк зосереджується на потребах конкретних клієнтів. Обслуговування клієнтів відбувається на ефективній основі, тобто з максимально можливою швидкістю, якістю та сучасністю. Будь які підрозділи Банку у своїй діяльності мають керуватися такими основними принципами (рис.2.1):

- увага до клієнтів;
- висока якість;
- дотримання балансу між ризиком та прибутком;
- економічна ефективність;
- відповідальність за прийняті рішення;
- дотримання цінностей банку;
- дотримання затверджених правил кредитування. [42]

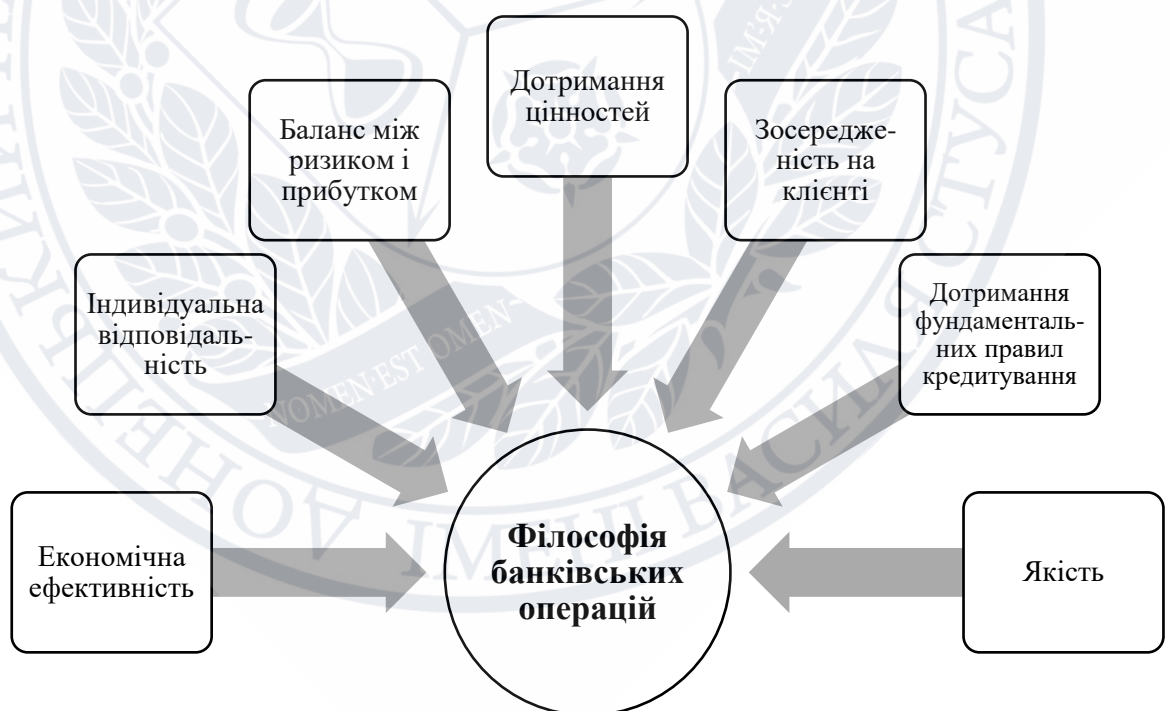


Рисунок 2.1 – Основні принципи кредитування у ПриватБанку.

Дотримання цінностей банку полягає в тому, що в процесі діяльності необхідно дотримуватись наявних положень законодавства, банківських

інструкцій; велике значення має розуміння відповідальності перед усім суспільством.

Увага до клієнта передбачає партнерство з клієнтом на довгий час, порозуміння з ним, пошук і пропозиція рішень, які найбільше відповідають потребам клієнта.

Відповідальність за прийняті рішення передбачає вирішення проблем у команді, коли кожний окремий працівник має свою сферу відповідальності.

Економічна ефективність передбачає те, що витрати та прибутки від усіх видів діяльності повинні бути збалансовані; всі процедури, які здійснюються при проведенні банківських операцій, повинні бути ефективними.

Дотримання затверджених правил фінансування є важливим для ефективної роботи, так як є дисциплінуючим фактором (термін погашення кредиту повинен відповідати корисному терміну інвестиції).

Висока якість, яка пов'язана з чіткими стандартами якості; постійним процесом підвищення кваліфікації персоналу; чіткими формулюваннями обов'язків керівництва.

Баланс між ризиком та прибутком - прибуток вважається більш важливим ніж обсяги робіт; необхідно досягати прибутковості, у відповідності до стратегії Банку; ціни послуг повинні кореспондуватися з ризиками [3].

Управління кредитним портфелем Банку має одну мету - досягнення запланованого прибутку, яка поділяється на окремі під-цілі, спрямовані на:

- Залучення все більшої кількості нових клієнтів;
- Розвиток відносин з кожним існуючим клієнтом, направлений на максимальну реалізацію його потенціалу;
- Акумуляцію доходів у відповідності до допустимих ризиків діяльності.

Кредитний портфель необхідно стабілізувати, використовуючи методи диверсифікації банківських ризиків.

Таким чином, управління кредитним портфелем базується на подвійному підході:

- управління на рівні окремої операції проводиться з урахуванням можливих ризиків;

- управління кредитним портфелем в цілому, щоб уникнути ризику концентрацій (за рахунок використання обмежень окремих сегментів), тобто, шляхом встановлення обмежень для окремих галузей економіки (особливо актуальним це є у період значного нарощування обсягів кредитних операцій), обмеження концентрації відносно клієнтів, банківських продуктів, термінів погашення кредитів.

Кредитний процес у банку включає чотири стадії [9]: 1) залучення клієнта до банку, інформування та консультування; 2) збір та аналіз інформації про клієнта, на основі аналізу приймається рішення про кредитування; 3) оформлення рішення про кредитування; 4) поточне управління в процесі реалізації кредитного договору відносинами між клієнтом та Банком.

Коли з'являються кредити, які можуть бути віднесені до кредитів підвищеного ризику несплати, то такі кредити вилучаються зі звичайного процесу та контролюються за стандартами, які розроблені для роботи з проблемними кредитами. Організація кредитного процесу в Банку приведена на рис. 2.2. [49]



Рисунок 2.2 - Організація кредитного процесу в ПриватБанку

В ході дослідження було проведено кількісну оцінку структури кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» на основі даних річних звітів за 2018-2020 рр. Результати аналізу приведено в таблиці 2.9. З таблиці 2.9 видно, що найбільшу питому вагу в кредитному портфелі банку складають кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляється як окремий портфель (72,89% в 2018р., 71,13% в 2019 р., 56,29% в 2020 р.), також вагоме місце займають кредити фізичним особам (21,73% в 2018 р., 22,86% в 2019 р., 23,12% в 2020 р.). [49]

Таблиця 2.9 – Динаміка і структура кредитного портфеля АТ КБ Приватбанк за 2018 – 2020 рр., млрд. грн.

Найменування статті	на 31.12.2018 р.	Питома вага, %	на 31.12.2019 р.	Питома вага, %	на 31.12.2020 р.	Питома вага, %
1. Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляється як окремий портфель	212,79	72,89	210,57	71,13	164,33	56,29
2. Кредити юридичним особам	5,64	1,94	6,25	2,11	5,50	1,89
3. Кредити фізичним особам – кредитні картки	45,31	15,52	51,89	17,53	40,60	18,46
4. Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	12,92	4,43	11,46	3,81	9,56	3,28
5. Кредити фізичним особам – споживчі кредити	4,19	1,44	4,14	1,40	3,50	1,20
6. Кредити фізичним особам – на придбання автомобіля	0,33	0,11	0,250	0,08	0,035	0,01
7. Кредити фізичним особам – інші кредити	0,672	0,23	0,129	0,04	0,498	0,17
8. Кредити підприємствам малого і середнього бізнесу	8251	2,82	8 555	2,89	6 859	2,35
9. Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	1612	0,55	742	0,25	588	0,20
10. Придбані/створені знецінені кредити	196	0,07	94	0,03	76	0,03
Всього кредитів та авансів клієнтів	291936	100	296043	100	291936	100

Постійно зростала частка кредитів фізичним особам – кредитні картки. За період з 2018 по 2020 р. вони зросли з 15,52 % до 18,46%, тобто зростання їх частки склало 2,94 проц. пункта. Інші види кредитів фізичним особам – іпотечні, споживчі, на придбання автомобіля та інші кредити зростали кожен рік помірними темпами [18].

До того, як проводити оцінку ефективності управління кредитними операціями в АТ КБ «ПриватБанк», необхідно визначити тип кредитної політики банку. Для цього необхідно розрахувати, яку частку складають кредити клієнтам у загальному обсязі активів банку. Проведені розрахунки наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Динаміка показників кредитної активності АТ КБ «ПриватБанк» у 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1. Кредити клієнтам, млрд. грн.	79,14	85,46	127,60
2. Активи банку, млрд. грн.	278,04	309,72	382, 52
3. Питома вага кредитів в активах банку, %	28,46	27,59	33,36

Виходячи з даних табл. 2.10, можна зробити висновок, що кредитна активність ПриватБанку за період, що аналізується, є невисокою. Питома вага кредитів в активах банку на протязі 2018-2020 років знаходилася в межах від 27,59 % до 33,36%. Такі незначні рівні цього показника пояснюються тим, що при проведенні розрахунків не беруться до уваги суми так званих кредитів та дебіторської заборгованості за фінансовим лізингом, що управляється як окремий портфель. Така складова, як «Кредити, що управляються як окремий портфель», у структурі кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» почала враховуватися з 2016 р. Стаття «Кредити, що управляються як окремий портфель» об'єднує непрацюючі кредити, які були видані до 19.12.2016 р. [49]

Станом на 31.12.2020 р. у банку було створено 162,16 млрд. грн. резерву під очікувані кредитні збитки за цими кредитами. Станом на 31.12.2019 р. рівень такого резерву становив 207,85 млрд. грн.). Протягом 2020 р. було списано 56,66

млрд. грн. вказаних кредитів (за рахунок резерву). В той же час банк продовжує проводити роботу стосовно повернення заборгованості, яка була списана.

Аналіз концентрації клієнтського кредитного портфелю за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності приведений на табл. 2.11.[24]

Дані таблиці 2.11 показують, що для банку характерним є орієнтованість на кредитування фізичних осіб. До 2016 р. ПриватБанк зосереджувався на кредитування в основному підприємств (частіше тих, що спеціалізувалися на торгівлі нафтопродуктами. В останні роки банк кредитує переважно роздрібний бізнес (АПК та харчова промисловість, товари народного споживання, надання побутових, індивідуальних та професійних послуг). Фізичні особи формують найбільший попит на такий кредитний продукт, як карткові кредити, тоді як юридичні особи надають перевагу кредиту «КУБ» (Країна Успішного Бізнесу).

Таблиця 2.11 - Концентрація клієнтського кредитного портфелю АТ КБ ПриватБанк за галузями економіки та напрямками комерційної діяльності у 2019-2020 рр.

Показники	31.12.2019 р.		31.12.2020 р.	
	Сума, млрд. грн.	%	Сума, млрд. грн.	%
1. Кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом, що управляються як окремий портфель	210, 57	71	164, 33	70
2. Кредити фізичним особам	69, 49	23	54, 96	24
<i>Кредити юридичним особам</i>				
3. АПК та харчова промисловість	1, 94	1	1, 69	1
4. Товари народного споживання	1, 19	-	1, 08	-
5. Інше	3, 85	1	3, 32	1
<i>Кредити підприємствам малого та середнього бізнесу (МСП)</i>				
6. АПК та харчова промисловість	2, 31	1	2, 34	1
7. Товари народного споживання	1, 65	1	1, 41	1
8. Надання побутових, індивідуальних та професійних послуг	2, 44	1	1, 33	1
9. Інфраструктура	0,59	-	0,45	-
10. Інше	1, 96	1	1, 82	1
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	296, 04	100	232, 77	100

При проведенні кредитних операцій ПриватБанк притримується принципу економічної доцільності, що приводить до необхідності проводити максимальну автоматизацію процесу кредитного обслуговування клієнтів, так як це суттєво здешевлює цей процес. З метою зменшення ризиковості кредитних операцій банк скорочує практику видачі великих кредитів, і в той же час і переважно кредитує у гривні. [39]

Аналіз показав, що станом на 31.12. 2020 р. найбільшим 10 клієнтам Банку (крім тих що управляються як окремий портфель) було видано кредитів на суму 2, 26 млрд. грн. Станом на 31.12.2019 р. найбільшим 10 клієнтам Банку (крім тих що управляються як окремий портфель) було видано кредитів на суму 2, 19 млрд. грн.) або 3% від загальної суми кредитів за вирахуванням тих, що управляються як окремий портфель. Резерв під очікувані кредитні збитки, який був сформований під цих позичальників станом на 31.12.2020 р., становив 0,98 млрд. грн. (Станом на 31.12. 2019 р. такий резерв складав 0,66 млрд. грн.).

У кредитній політиці ПриватБанку використовуються обмеження на фінансування великого бізнесу (від 50 млн. грн. річної виручки) та кредитування державного сектору. Це пов'язано з тим, що великі підприємства можуть у деяких випадках шантажувати банк. Якщо позичальник винен банку незначну суму, то банк кредитор може з успіхом проводити стягування боргів, так як позичальник від нього залежить. В той же час, якщо позичальник заборгував велику суму (мільйон і більше), то у банку великих можливостей для стягування боргів немає.

Корпоративний бізнес може розраховувати на кредитну підтримку тільки за умови, якщо таке підприємство має в ПриватБанку проекти по зарахуванню зарплат для співробітників.

З середини 2017 року Банк відновив кредитування. Тоді для банку було встановлено ліміт у 7,5 млрд. грн. На початок 2021 р. Банк сальдо кредитів банку складає 5,223 млрд. грн., а кількість кредитів складає суму 2448 кредитів.

В результаті аналізу було з'ясовано, що 81% кредитного портфеля ПриватБанку складають кредити менше 10 млн. грн. Найбільший з виданих

кредитів має розмір 370 млн. грн. Заявки на кредити у сумі понад 400 млн. грн. представниками банку взагалі не розглядаються. [42]

Через виважену кредитну політику, доля проблемних кредитів (NPL), по нових кредитах складає менше 1% (станом на початок 2021 р.).

Дуже обережно ПриватБанк підходить до кредитування у валюті. Так найбільшим валютним кредитом з виданих банком, є кредит у розмірі 3 млн. євро. Вартість кредитів для підприємств в середньому за період, що аналізується, становила біля 18 % без урахування додаткових комісій і платежів.

Аналіз строковості кредитів для підприємств показав, що найбільш довгостроковими є лізингові кредити (до п'яти років з авансовим платежем не менше 30%), більшу групу складають кредити строком до 1 року, велика частка належить кредитам у формі овердрафту (середня ставка по таким кредитам складає 16%).

Переважна частка рішень з видачі кредитів (більше 82 % всіх рішень) було прийнято співробітниками банку в автоматичному режимі. Поширення автоматизації кредитної діяльності пов'язано з необхідністю прискорення обслуговування клієнтів та зменшення витрат на їх обслуговування.

Найбільш популярним у підприємств станом на кінець 2020 р. був такий кредитний продукт, як КУБ (країна успішного бізнесу). Кредити по цій програмі складають 42% від суми всіх виданих кредитів у 2020 р.; також користуються популярністю кредити на лімітний рахунок (18% від суми всіх виданих кредитів у 2020 р.). Частка лізингу в загальній сумі кредитів підприємствам поки що незначна, але у Банку є плани стосовно суттєвого збільшення кредитування по цьому напрямку.

Ефективність кредитних операцій оцінюється шляхом визначення якості кредитних операцій, розрахунок якої пов'язаний з визначенням обсягу непрацюючих кредитів в сукупній сумі кредитів, які надає банк своїм клієнтам, тобто виявляється частка так званих NPL кредитів.

Результати аналізу кредитів, наданих АТ КБ «ПриватБанк» за кредитною якістю приведені в таблиці 2.12. [49]

Таблиця 2.12 - Аналіз кредитів АТ АК ПриватБанк за кредитною якістю у 2018 - 2020 р.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1. Непрацюючі кредити (NPL), млрд. грн.	212,79	210, 57	164, 33
2. Загальна сума кредитів клієнтам, млрд. грн.	291,93	296,04	291,93
3. Питома вага непрацюючих кредитів (NPL) в загальній сумі кредитів клієнтам	72,89	71,13	56,29

Як свідчать дані табл. 2.12, на протязі 2018 та 2019 рр. кредитні операції банку демонструють максимальний рівень токсичності – 72,89% та 71,13% відповідно при рекомендованому значенні – до 5%. Тільки у 2020 р. намітилася тенденція до скорочення питомої ваги непрацюючих кредитів (NPL) в загальній сумі кредитів клієнтам – до 56,29%. (завдяки списанню частки непрацюючих активів).

2.3 Виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності банку

Активізація кредитування підприємств в Україні потребує значних змін як на рівні держави, так і на рівні конкретного банку.

В першу чергу необхідно досягти відновлення та оздоровлення економіки країни[4,8]. З цією метою Кабінету міністрів України необхідно прийняти заходи для підвищення обсягів надходжень валюти в Україну від експортних операцій (середньострокова перспектива). Для цього необхідно реалізувати домовленості стосовно підвищення розміру квот Європейського Союзу на поставку українських товарів.

Національний банк України має можливості для стимулювання своєчасного зарахування на банківські рахунки підприємств-експортерів

валютних коштів. Для цього НБУ повинен проводити політику зниження норм обов'язкового продажу валютної виручки підприємств-експортерів а також посилити штрафні санкції за несвоєчасне надходження валюти в Україну;

Кабінет міністрів України разом з Національним банком України повинні впроваджувати заходи, спрямовані на детінізацію економіки, підвищення попиту на кредити зі сторони таких суб'єктів економіки, як підприємства (скорочення частки готівкових розрахунків в економіці, в тому числі, за рахунок впровадження проекту НБУ «Cashless economy», який передбачає скорочення частки готівкових розрахунків в Україні до 45 % у 2022 р.)[11]

З метою покращення ситуації з непрацюючими банківськими кредитами підприємствам Кабінету міністрів України, Національному банку України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України необхідно створити державну компанію з управління проблемними активами (можливо санаційний банк), що дозволить концентрувати непрацюючі кредити в портфелях державних банків та кредити банків, які були виведені з ринку.

На цій основі можна буде провести оздоровлення балансів банків, які успішно працюють, зменшити навантаження на співробітників банків і тоді вони зможуть зосередитись на підвищенні якості кредитування підприємств.

З метою оздоровлення банківської системи Національний банк України повинен провести завершальні процедури щодо виведення з ринку неплатоспроможних банків, які не проводять рекапіталізацію, не відновлюють свою прибуткову діяльність. Таким чином можна досягти зростання довіри громадян до банківської системи.

Важливим напрямком є приведення нормативів капіталу банківської системи у відповідність до вимог Базеля III. Орієнтиром є досягнення рівня достатності капіталу банківської системи вище 10 % (у середньостроковій перспективі). [14]

НБУ повинен створити механізм структурного рефінансування, запровадження в практику діяльності нові інструменти стимулювання банківського кредитування підприємств. Також важливим є створення механізму

рефінансування надійних системних банків, щоб у них збільшилися можливості для розширення кредитування підприємствам реального сектору економіки. Механізм структурного рефінансування повинен бути залежним від обсягів кредитів, які надаються НБУ комерційним банкам їх вартості, а також від обсягів кредитів, які надаються банками підприємствам їх якості.

Важливим є досягнення збалансованості структури банківських кредитів і депозитів відповідно видам валют. З цією метою необхідно проводити зниження рівня доларизації кредитного та депозитного портфеля комерційних банків (орієнтиром є показник нижче за 40 %)

Необхідно продовжувати роботу по реформуванню державних банків, підвищенню стандартів корпоративного управління, готувати подальшу часткову (або повну) їх приватизацію. При цьому скоротиться їх кількість, буде обмежено їх можливість здійснювати вплив на економіку.

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб України повинен розробити програми сприяння залученню у банківську систему нових клієнтів, які виступлять джерелом довгих грошей. Найбільшу увагу необхідно звертати на кошти населення поза банками. В Україні налічується більше 11 млн. домашніх господарств, які мають значний потенціал стосовно грошових ресурсів, які є в їх розпорядженні. Для того, щоб населення все більше і більше коштів розміщало в банках, необхідно підвищити гарантовану державою суму відшкодування вкладів фізичних осіб (до 300–500 тис. грн. на першому етапі, і до 100 тис. євро. На другому етапі). Новий розмір максимального відшкодування буде вводитися тільки для нових строкових депозитів, щоб не збільшувати тягар для державного бюджету.[12]

ПриватБанку необхідно також розширяти кредитування за програмою «5-7-9». На сьогоднішній день ПриватБанк є провідним банком, що підтримує такі державні програми кредитування, як кредити «5-7-9», компенсаційні кредити для агробізнесу тощо.

Програму субсидованих кредитів під 5%, 7% та 9% розробили для малого бізнесу (до 50 працівників) з річним доходом до 50 млн. грн. та середнього

бізнесу (50-250 працівників) з доходом понад 50 млн. грн. Програму ухвалили в 2019 р., задля того, щоб підтримати розвиток підприємств та скоротити чисельність трудових мігрантів в інші країни.

Протягом 2020-21 рр. уряд декілька разів переглядав умови програми, щоб більше підприємств отримали доступ до пільгових кредитів. Станом на 01.01.2021 р. за програмою «5-7-9» всі банки, які взяли участь у кредитуванні за цією програмою, видали понад 17,45 млрд. грн. кредитів. Більша частина цих коштів пішла на рефінансування попередніх кредитів, решта – на антикризову підтримку підприємств і на капітальні інвестиції підприємств. Загалом сума кредитів по програмі «5-7-9» у 2020 р. становила всього 2% від всього обсягу корпоративних кредитів. [11,12].

З моменту старту програми «Доступні кредити 5-7-9%» найбільшу суму кредитів видав ПриватБанк – 7 227. З числа наданих позик більше половини – 1,7 млрд. грн. профінансовано за програмою інвестиційних кредитів й лише 0,409 млрд. грн. було використано на рефінансування позик, які були отримані раніше.

В ході дослідження було виявлено резерви підвищення ефективності кредитної діяльності банку, до яких належать наступні елементи:

- покращення корпоративного управління банку;
- створення і підтримка стабільної операційної платформи, належний рівень капіталізації та стабільна ІТ-інфраструктура;
- стратегічний фокус банку, який дає можливість на базі індивідуальних конкурентних переваг базувати розвиток банку;
- скорочення ризиків, пов'язаних з державою – зменшення частки державних ОВДП у балансах банків та рівня кредитування державних підприємств;
- врегулювання питання проблемних активів.

Робота банку з метою підвищення ефективності кредитної діяльності має бути спрямована на реалізацію цілей його ефективного функціонування в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи зміни форм державного

регулювання банківської діяльності, кон'юнктури кредитного ринку і пов'язаною з цими факторами невизначеністю.

Банку необхідно спрямовувати заходи на досягнення таких основних цілей:

- надання кредитів на фінансування рентабельних та економічно перспективних проектів, які б відповідали стратегічним цілям банку;
- забезпечення оптимального співвідношення між темпами росту обсягу кредитного портфеля та темпами підвищення його якості;
- сприяння розвитку довгострокових відносин з клієнтами та збереження високого рівня довіри з їх боку;
- утримання рівня ризику, який би уможлиблював формування кредитного портфеля високої якості і забезпечення його цільового рівня дохідності;
- забезпечення фінансової стійкості банку;
- створення високопрофесійного колективу, який би забезпечував високу якість кредитного портфеля банку.[14, 16]

Реалізація перелічених засад підвищення ефективності діяльності банку дозволить досягти значних переваг в цілому, зробить банк більш прибутковим та більш привабливим як для іноземних та українських інвесторів, так і для економіки країни через надання доступу до додаткового фінансування по більш привабливих ставках.

Висновки до 2 розділу

Як свідчать дані аналізу, на протязі 2018 та 2019 рр. кредитні операції банку демонструють максимальний рівень токсичності – 72,89% та 71,13% відповідно при рекомендованому значенні – до 5%. Тільки у 2020 р. намітилася тенденція до скорочення питомої ваги непрацюючих кредитів (NPL) в загальній сумі кредитів клієнтам – до 56,29%. (завдяки списанню частки непрацюючих активів).

Через виважену кредитну політику, доля проблемних кредитів (NPL), по нових кредитах складає менше 1% (станом на початок 2021 р.).

Банку необхідно спрямовувати заходи на досягнення таких основних цілей:

- надання кредитів на фінансування рентабельних та економічно перспективних проектів, які б відповідали стратегічним цілям банку;
- забезпечення оптимального співвідношення між темпами росту обсягу кредитного портфеля та темпами підвищення його якості;
- сприяння розвитку довгострокових відносин з клієнтами та збереження високого рівня довіри з їх боку;
- утримання рівня ризику, який би уможлиблював формування кредитного портфеля високої якості і забезпечення його цільового рівня дохідності;
- забезпечення фінансової стійкості банку;
- створення високопрофесійного колективу, який би забезпечував високу якість кредитного портфеля банку

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

3.1 Концепція модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні

Фінансові технології та інновації стають невід'ємною частиною банківського сектору, змінюючи операційні процеси банків, запропоновані ними послуги та механізми взаємодії з клієнтами. Водночас активний перехід банківських сервісів у цифровий простір створює і низку ризиків для банків, у тому числі в контексті зростаючого числа та складності кібератак.

У 2018 році в українському банківському секторі, як і у всьому світі, спостерігалися наступні тенденції:

- цифрова трансформація банківського сектора у частині внутрішніх процесів та каналів взаємодії з клієнтами;
- зростання конкуренції з боку нових учасників фінансового ринку, у тому числі фінтех-компаній та великих технологічних компаній;
- використання технології штучного інтелекту для збору інформації про клієнтів, удосконалення сервісів та надання персоналізованих послуг;
- зростання значущості аналізу Big Data («великих даних»), зокрема з використанням технологій машинного навчання;
- зростання інвестицій у забезпечення кібербезпеки.[31]

В цих умовах актуальним є розробка концепції модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні. Метою концепції є підвищення ефективності використання кредитних ресурсів банку для задоволення фінансових потреб підприємств (рис. 3.1).

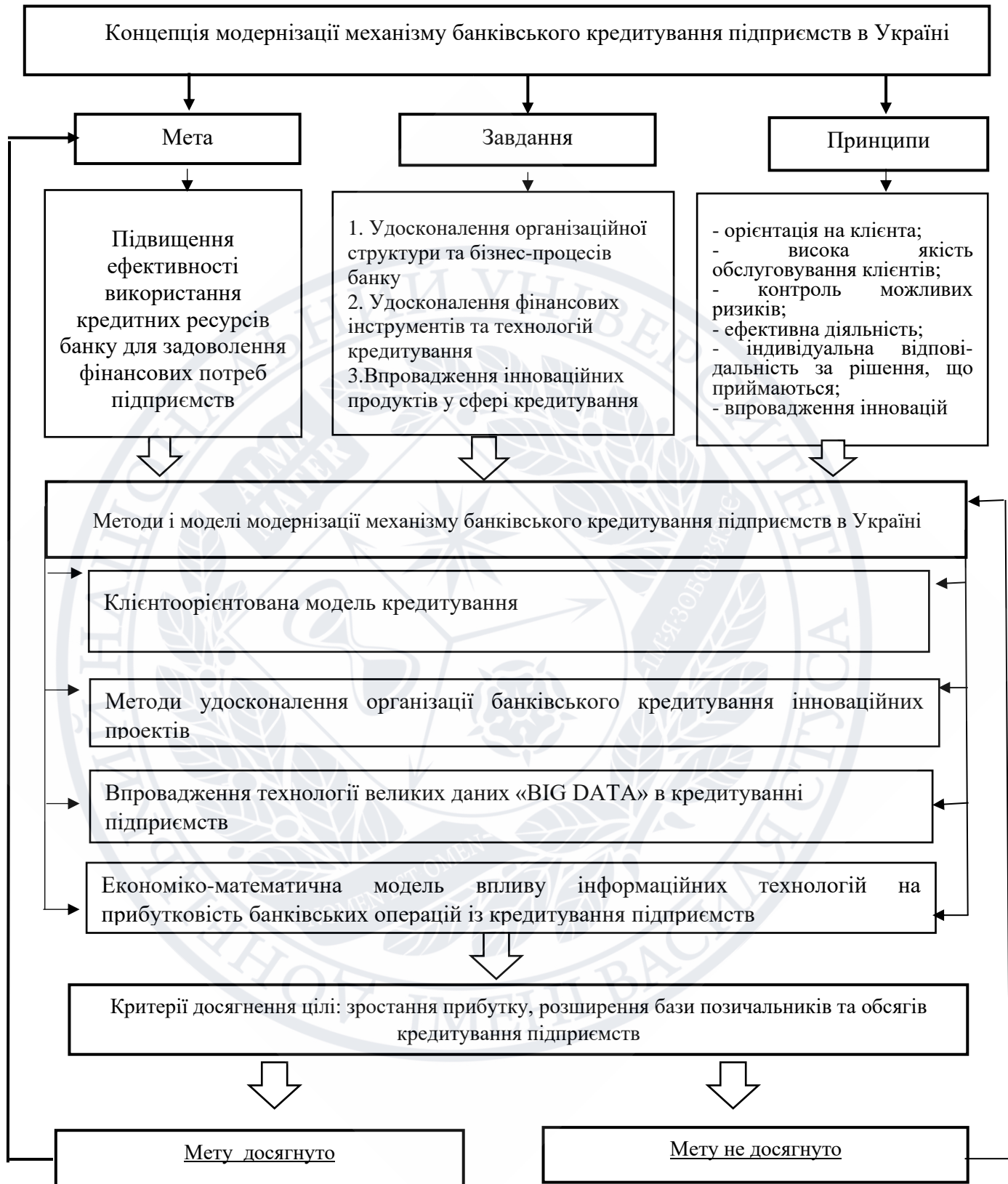


Рисунок 3.1 - Концепція модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні

В рамках концепції виділено завдання:

- 1) удосконалення організаційної структури та бізнес-процесів банку,
- 2) удосконалення фінансових інструментів та технологій кредитування,
- 3) впровадження інноваційних продуктів у сфері кредитування.

Концепція, яка розробляється, будується на принципах:

- орієнтація на клієнта;
- висока якість обслуговування клієнтів;
- контроль можливих ризиків;
- ефективна діяльність;
- індивідуальна відповідальність за рішення, що приймаються;
- впровадження інновацій.

В рамках концепції виділено методи і моделі модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні:

- Клієнтоорієнтована модель кредитування;
- Методи удосконалення організації банківського кредитування інноваційних проектів;
- Впровадження технології великих даних «BIG DATA» в кредитуванні підприємств;
- Економіко-математична модель впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств.

Основним двигуном інноваційного розвитку банків є сам клієнт. Близько половини інноваційних послуг виникли завдяки потребам та вимогам приватних клієнтів. Дослідники даної проблеми навіть виділяють «вимогливого інноваційного клієнта», на поступки якому йде банк, тим самим пришвидшуючи інноваційний процес[27]. Тому, банк приділяє велике значення кредитуванню підприємств, особливо малих і середніх підприємств і вважає цей напрям пріоритетним. З моменту розширення такого виду кредитування кількість активних клієнтів даного сегмента збільшилась на 38%, що призвело до зростання суми виданих кредитів по даному напрямку кредитування на 195%, з 4,7 млрд. грн. до 13,9 млрд. грн.

Під механізмом кредитування розуміють сукупність таких складових, як оцінка ризику позичкової операції, метод кредитування, забезпечення кредиту, тобто всі істотні умови, необхідні здійснення кредитної угоди. Механізм кредитування можна віднести, загалом, до економіко-технологічного блоку та керуючого підблоку організаційного блоку схеми системи кредитування.

Існує 4 основні моделі кредитування:[22]

1) Продукт-орієнтована модель, яка спрямована на постійне створення та розвиток банківських продуктів у кількісному та якісному вираженні, залучення нових клієнтів, рекламні кампанії.

2) Ризик-орієнтована модель, яка заснована на ранжируванні ставок залежно від надійності позичальника, його кредитоспроможності та кредитної історії, здійснення андеррайтингу та моніторингу на вищому рівні залежно від рівня ризику, що приймається

3) Клієнтоорієнтована модель, яка має на увазі комплексний аналіз клієнтів та спрямована на задоволення потреб клієнта. Напрямками діяльності банку в кредитуванні є утримання старих клієнтів, покращення якості обслуговування та залучення нових клієнтів за допомогою індивідуального підходу до роботи.

4) Соціально-орієнтована модель (або етичний, екологічний, зелений, альтернативний банкінг), яка існує на Заході та характеризується інвестиціями у суспільно корисну справу. Поняття виникло з урахуванням інвестицій у сталий розвиток.

Кожна з них має свої особливості при кредитуванні підприємств через специфіку їх роботи, що відображено в таблиці 3.1.

Модель, створена на основі клієнтоорієнтованої, із застосуванням сегментного підходу, що поділяє всіх клієнтів банку на цільові групи та підгрупи, такі як малий та середній бізнес, за галузевою та продуктовою ознаками є найбільш ефективною моделлю кредитування при роботі з підприємствами.

Фундамент моделі – принципи кредитування. Реалізація на практиці принципів кредитування різна і залежить як від моделі кредитування, так і від розміру бізнесу позичальника, що відображено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.1 - Моделі кредитування підприємств

Ступінь розвитку в Україні	Особливості
Продукт-орієнтована модель	
Розвинута	<ul style="list-style-type: none"> – пропонується широка лінійка банківських продуктів, серед яких можуть бути виділені і спеціалізовані продукти; – при використанні програм підтримки підприємств процентна ставка може бути привабливою для них.
Ризик-орієнтована модель	
Розвинута	<ul style="list-style-type: none"> – головна увага приділяється надійності позичальника, для чого потрібне підтвердження за допомогою оцінки кредитоспроможності та наявності позитивної кредитної історії; – найчастіше банку складно оцінити підприємство; – для підприємств процентна ставка може виявитися надмірно високою, або, через високі ризики, їм буде відмовлено.
Клієнтоорієнтована модель	
Слабо розвинута	<ul style="list-style-type: none"> – індивідуальний підхід до роботи з кожним клієнтом; – клієнт на першому місці; – при використанні програм підтримки підприємств процентна ставка може бути привабливою для них.
Соціально-орієнтована модель	
Практично не розвинута	<ul style="list-style-type: none"> - в Україні існують банки лише з певними елементами цієї моделі; – часто приділяється особлива увага підтримці ініціатив жіночих чи молодіжних ПП; – обмеженість напрямів кредитування є суттєвим фактором для підприємств.

При кредитуванні підприємств необхідно враховувати як і потреби клієнта, так і ризики банку. З позицій диференційованого підходу, для банку важлива першокласна категорія позичальника, щоб забезпечити безперечне повернення та платність кредиту. Також на сьогоднішній день найчастіше відбувається диференціація з банківських продуктів.

З боку клієнта важливішою є диференціація щодо можливостей клієнта, фінансового стану, перспектив розвитку, що згодом призводить до індивідуального підходу до роботи з кожним клієнтом, гнучких умов кредитування.

Найбільш ефективним підходом до кредитування підприємств є клієнтоорієнтована модель із застосуванням сегментного підходу. Усі підприємства мають різний розмір, відносяться до різних груп та функціонують у різних галузях економіки. У кожного є свої особливості, що відбиваються на перевагах моделі кредитування.[42]

Таблиця 3.2 - Особливості реалізації принципів кредитування для різних груп підприємств

Принципи кредитування	Мале та середнє підприємництво	Великий бізнес
Поверненість	Імовірність неповернення коштів вища, оскільки вища ймовірність дефолту.	Імовірність неповернення коштів вища, оскільки вища ймовірність дефолту.
Терміновість	В основному короткострокове кредитування.	Кредитування на різні терміни.
Платність	Кредитування дорожче через розміри лімітів. Однак є можливість отримувати менші відсоткові ставки за рахунок спеціальних фондів та програм	Розмір лімітів більший, оборотність вища, внаслідок цього відсоткові ставки більш лояльні.
Забезпеченість	Найчастіше потрібно як мінімум порука власника на будь-який розмір кредиту.	Найчастіше відсутність забезпечення при малому обсязі кредитування та хорошому фінансовому стані.
Цільовий характер	Зазвичай кредити на поповнення оборотних коштів, овердрафти, факторинг.	Усі види кредитних продуктів, зокрема інвестиційне довгострокове кредитування.
Диверсифікація	Диверсифікація кредитного портфеля вища, отже, нижча ймовірність великих втрат.	Диверсифікація кредитного портфеля нижче, ймовірність великих втрат при дефолті будь-якого позичальника вище.

В даний час найчастіше використовується продукт-орієнтовані моделі з елементами ризик-орієнтованих. Однак у банківській практиці нові кредитні продукти швидко переймаються іншими банками та починається боротьба за їхню ціну. І тут знижується значення принципу платності кредиту.

При розробці моделі кредитування є дві грані: окремий продукт і повна кастомізація під кожного клієнта. У випадку комбінованого підходу та більш ефективної роботи клієнтоорієнтованої моделі пропонується провести сегментацію. Використання даного підходу при побудові клієнтоорієнтованої моделі обумовлено тим, що спочатку клієнти поділяються на кілька груп, а також, можливо, і підгруп, кредитні продукти розробляються для кожного з цих сегментів, а потім легше враховувати індивідуальні потреби кожного з клієнтів. Сегментний підхід дозволяє наблизитися до клієнта, підвищити його задоволеність і, відповідно, продажі.[44]

Загальна схема клієнтоорієнтованої моделі кредитування підприємств представлена на рис. 3.2. Диференційованість є ключовим визначальним принципом кредитування підприємств і впливає формування деяких елементів моделі кредитування.

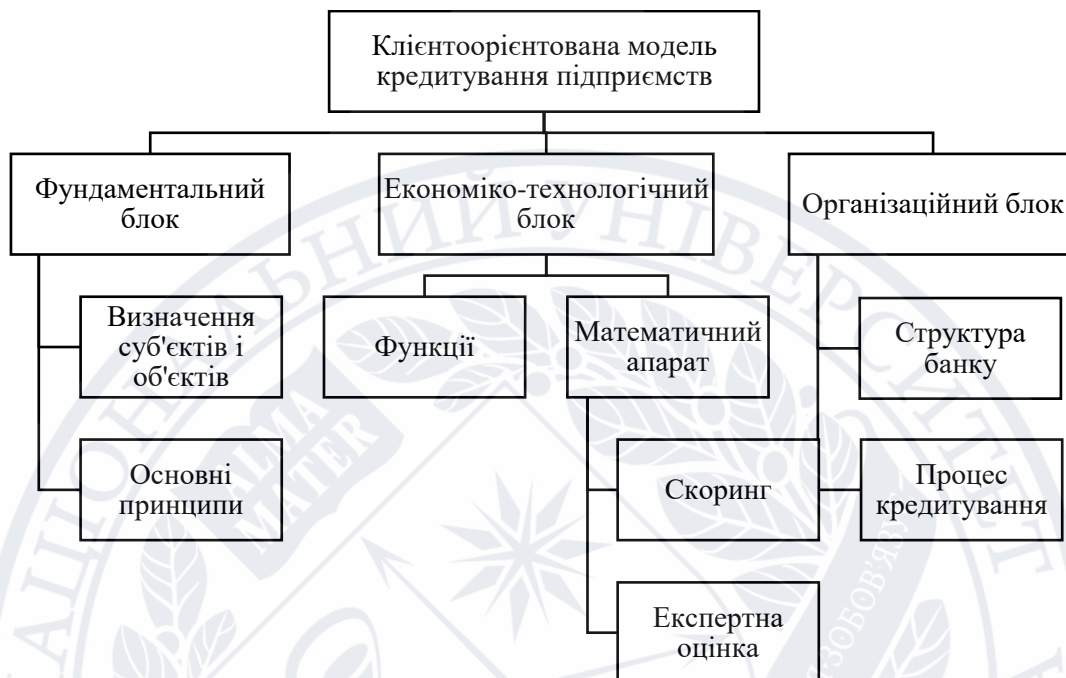


Рисунок 3.2 - Клієнтоорієнтована модель кредитування підприємств

Фундаментальний блок моделі визначає основу кредитування. Суб'єктами у разі є конкретні банк і позичальник. Об'єктом кредитування виступають товари в обороті, кошти, поточна діяльність. Виходячи зі світової практики кредитування підприємств, до фундаментального блоку, на нашу думку, можна додати такий суб'єкт, як держава. Другою невід'ємною частиною даного блоку є основні принципи кредитування, перелік яких не залежить від моделі, що застосовується, і від суб'єкта кредитування, проте їх реалізація на практиці варіюється.

Другий блок – економіко-технологічний – визначає те, як і за допомогою чого модель кредитування функціонує. Він включає функції кредитування (теоретичну та практичну) та математичний апарат. Крім того, до функцій моделі кредитування можна віднести і контрольну, оскільки за допомогою моделі

проводиться оцінка ефективності діяльності банку. Математичний апарат з погляду підприємств можна поділити на два види оцінки: скорингова та експертна.[47]

Нарешті, організаційний блок визначає організацію всього процесу практично у цілому включає структуру банку та процес кредитування. Для збереження оптимального розміру витрат у відділеннях кредитної організації та, частково, у філіях, потрібна централізація всіх процесів кредитування, які можна реалізовувати на відстані від клієнта. Відділення мають виключно контактувати з клієнтами та виконувати функцію прямого продажу, а для філій можливо встановити рівні та ліміти прийняття рішень. Також необхідно враховувати, що базовий продуктовий ряд має бути однаковим у всіх філіях та відділеннях банку.

Процес кредитування включає декілька етапів. Спочатку необхідно визначити, що потрібно клієнту. Особливу роль грає поінформованість клієнта про всі послуги, що надаються банком.

Іншим етапом є оцінка ризиків прийняття клієнта обслуговування. Адже крім ймовірності дефолту позичальника, банк також зобов'язаний формувати резерви, а при поганому фінансовому стані та низькій кредитоспроможності позичальника банку доведеться формувати великі резерви, крім прийняття високого ризику.

Наступним етапом визначаються передбачувані до встановлення умов кредитування. На всі параметри угоди впливають певні фактори: рівень ризику, тривалість взаємин, ступінь довіри.

Не менш важливим етапом є коригування умов в режимі реальної години в таких випадках, як запит збільшення ліміту кредитування, узгодження з клієнтом та зміна процентної ставки та інших умов.

Останній етап є ключовим для існуючого портфеля кредитів та чинних клієнтів банку – оцінка перспектив та ефективності від роботи з клієнтом. Робота із підприємствами є перспективним напрямом кредитування з погляду диверсифікації ризиків банку.

Клієнтоорієнтована модель, описана в таблиці 3.3, має на увазі комплексний аналіз клієнтів і спрямована на задоволення потреб клієнта. Напрямами діяльності банку в кредитуванні є утримання старих клієнтів, покращення якості обслуговування та залучення нових клієнтів за допомогою індивідуального підходу до роботи.[28]

Таблиця 3.3 – Особливості клієнтоорієнтованої моделі кредитування

Елемент	Особливості
1. Об'єкт та суб'єкт	Головна увага приділяється потребам клієнта, індивідуальний підхід до роботи.
2. Принципи	Гнучкість умов кредитування: процентна ставка, термін погашення, наявність та розмір забезпечення не прив'язані жорстко до певного товару. Коригуються відповідно до запитів та можливостей клієнтів, їх кредитоспроможністю, кредитною історією, репутацією
3. Функція	Діяльність спрямована на залучення та, найголовніше, утримання клієнтів за допомогою гнучкості умов кредитування та якості обслуговування.
4. Структура банку	Зворотня до продукт-орієнтованій моделі: на першому місці клієнт, далі підрозділи банку та, нарешті, керівництво
5. Процес кредитування	Регулюється на кількох рівнях, кожен з яких регламентується певним ставленням банку та його співробітників до клієнтів та створюється найбільш комфортне для клієнта середовище.

Інноваційні проекти виступають як перспективний напрямок кредитних операцій банку. Інноваційні проекти пов'язані з розв'язанням конкретного науково-технічного завдання, яке виражається в кількісних показниках і призводить до відповідних інновацій. При розробці методичного підходу до організації банківського кредитування, необхідно врахувати наукову складову інноваційного нововведення, а також оцінити перспективи інноваційного проекту.

Інформаційною основою процесу організації інноваційного кредитування виступає сукупність відомостей про суб'єкта угоди (позичальника), а також сукупність відомостей щодо об'єкта кредитування (інноваційного проекту).

Застосування такого методичного підходу до організації банківського кредитування інноваційних проектів, який пов'язаний з комплексним розглядом показників ефективності та рівней існуючих ризиків, дозволяє банкам скоротити рівень простроченої заборгованості по кредитах, оптимізувати кредитний

портфель, збільшити кількість клієнтів. Розвиток теоретичних основ кредитування підприємств, які реалізують інноваційні проекти, дозволяє розробити і запропонувати такі методики кредитування підприємств, які високою мірою адаптовані до практичного використання.

Перші три етапи розробленого методичного підходу формують методику кредитування інноваційних проектів. Методика кредитування інноваційних проектів формується на базі методів фінансового аналізу промислових підприємств та інвестиційної привабливості запропонованих для реалізації проектів.

Ініціатор інноваційного проекту проводить науково-дослідні роботи, які виступають головним критерієм, що впливає на методику кредитування. При організації процесу банківського кредитування інноваційних проектів береться до уваги, наскільки обґрунтовані науково-дослідні висновки і від цього залежить рішення про кредитування проекту.

Існують істотні відмінності методик кредитування інвестиційних проектів від методики кредитування інноваційних проектів:[31]

- 1) облік тривалості строків кредитування інноваційних проектів (тимчасові витрати на сертифікацію розробок нових видів продукції тощо);
- 2) необхідність встановлення плаваючої процентної ставки залежно від перспектив подальшої співпраці з ініціатором проекту та стадії реалізації інноваційного проекту;
- 3) необхідність аналізу та прогнозування фінансового стану позичальника;
- 4) синтез різних видів кредитування залежно від специфіки проекту, тобто виділення кредитних коштів на будівництво основних засобів, придбання обладнання та поповнення оборотних коштів;
- 5) розрахунок ефективності проекту, його стійкості на довгостроковий період;
- 6) аналіз, який проводять фахівці банку, стосовно обґрунтованості науково-дослідницьких робіт.

В процесі кредитування інноваційних проектів у банків виникають труднощі, які пов'язані з особливостями кожного з інноваційних проектів. Для вирішення цього завдання необхідно провести класифікацію інноваційних проектів, а також визначити проблеми, що впливають на процес кредитування ІІ (Додаток Г).

Необхідно відзначити, що технологія Big data представляє собою сукупність інструментів, підходів та методів обробки як структурованих, так і неструктурованих даних для того, щоб їх використовувати для конкретних завдань і цілей [55]. Дана технологія дозволяє обробляти та структурувати різноманітну інформацію. При цьому дані, які підлягають обробці, характеризуються такою ознакою, як динамічне зростання. Це означає, що обсяг даних постійно зростає та підлягає якісній зміні. Однак головною перевагою використання даної технології є висока швидкість такої обробки, що є вирішальним фактором для кредитних організацій, оскільки знижує витрати часу як клієнта, так і самого банку.

Вже сьогодні Big data має позитивний результат у банківській сфері. Наприклад, ще деякий час тому було потрібно кілька днів, щоб розглянути інформацію особи, яка подала заяву на отримання кредиту. А зараз ця процедура займає кілька хвилин. Також банки використовують великі дані для аналізу поведінки клієнтів для того, щоб дізнатися про їхню поведінку на ринку, дізнатися про їх переваги, про відношення до введених нових банківських послуг, і для того, щоб визначити яку послугу їм запропонувати. Також банки використовують Big data для сегментації своїх клієнтів. Варто зазначити, що у банків уже давно реалізовано програмний механізм розміщення клієнта у свою базу, відстеження використання того чи іншого продукту [44]. Банку може бути доступна інформація про прибуток юридичних осіб – клієнтів банку, рівень закредитованості по регіонах країни, а також частка витрат на окремі види товарів та послуг та багато іншого. Банк, аналізуючи поведінку клієнта на ринку, його щомісячні витрати, і навіть те, як він витрачає свої кошти, відносить їх у ту

чи іншу групу. Завдяки цьому він пропонує йому найбільш підходящі банківські послуги. Наприклад, вигідні умови щодо кредиту.

Більше того, аналізуючи поведінку клієнтів, банки можуть передбачати банкрутство своїх клієнтів – юридичних осіб, про що може свідчити різке та стійке зниження доходів організації, яке не дозволить виплатити кредит. Або на підставі поведінки клієнта технологія визначає, чи варто йому видавати кредит чи ні. При цьому цей аналіз займає мало часу. Саме тому зараз стало доступне онлайн кредитування, яке відрізняється максимальною швидкістю та зручністю для клієнтів. Визначення некредитоспроможності клієнта без застосування аналізованої аналітичної технології ґрунтується переважно на інтуїції, досвіді, суб'єктивних уявленнях співробітників банку про благонадійність чи неблагонадійність клієнтів [69].

Безумовно, такий підхід не є об'єктивним і не може відповідати тим вимогам, які пред'являються ринком банківських послуг.

Ще з однією функцією даної технології є виявлення та недопущення сумнівних угод, запобігання виведенню капіталу. Також завдяки Big data здійснюється протидія фінансуванню тероризму, також на підставі аналізу поведінки клієнта та про проведені ним банківських операцій.

Як показують данні, приведені в таблиці 3.4., Big data дає можливість банкам знати все про поведінку своїх споживачів, тому якщо система розпізнає аномалії у звичній поведінці клієнта, наприклад, нестандартні великі покупки, грошові перекази, то відразу надсилає тривожний сигнал. При цьому банк здатний вжити заходів ще до крадіжки коштів з рахунку клієнта, забезпечуючи економічну безпеку.[50]

Також сферою застосування Big data є ризик-менеджмент. Такі дані про клієнтів, як їх кредитні історії, поведінкові особливості успішно використовуються для оцінки, наприклад, кредитного ризику.

Таблиця 3.4. – Використання банком Big data про клієнтів

Інформація про клієнтів, яка використовується банками шляхом автоматизованої обробки Big data	Цілі аналізу Big data про клієнтів банку
1. Сценарії клієнтських платежів, кредитна історія, суми переказів, які рахунки вони здійснювалися. Аномалії у поведінці клієнтів, нестандартні покупки, переказ значної суми грошей.	Безпека: протидія тероризму та відмиванню коштів
2. Кредитна історія позичальника, його становище у соціальних мережах, перевага покупок, тон його коментарів в інтернеті.	Використання в ризик-менеджменті
3. Дані про рахунки клієнта, його транзакції, поведінка в соціальних мережах, історія пошуку в інтернеті, покупки в інтернет-магазинах, коло спілкування, свята та інформація про відпустки.	Надання клієнтам персоніфікованих пропозицій
4. Аналіз трендів, переваг клієнтів	Створення нових продуктів, які будуть мати попит

Однією із цілей аналізу Big data про клієнтів є надання персоніфікованих пропозицій клієнтам. За даними McKinsey, у США майже 80% банків використовують великі дані саме для залучення нових клієнтів, покращення співпраці з ними та підтримання лояльного відношення зі старими. За дослідженнями Forrester, приблизно половина клієнтів банків та страхових компаній бажають взяти новий кредит, відкрити новий вид депозиту, використовувати конкретну персональну пропозицію [42].

Більше того, аналіз даних про клієнтів дозволяє вловити тренди на ринку та випустити саме ті продукти, які матимуть високий попит.

Говорячи про обсяги застосування Big data, тільки в США, за даними великої компанії Alacel, що працює у сфері консалтингу, найбільші банки Америки до 2019 року зробили накопичення більше 1 ексабайту даних.

Крім Big data зараз багато фінансово-кредитних інститутів вже замислюються про перехід до Smart data, адже дані мають бути не лише великими, а й розумними. На даний момент кредитним організаціям та страховим компаніям, навіть не дивлячись на велику кількість даних, складно вписуватися в контекст своїх клієнтів, які є вкрай мінливими [47].

3.2 Економіко-математичне моделювання впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств

На основі методології ITIL (IT Infrastructure Library) – управління обслуговування інформаційних систем (широко використовується в європейських країнах) можна розробити сервісно-ресурсну модель, яка визначає рівень взаємозв'язку та впливу IT-інфраструктури банку на банківські продукти (послуги). На цій основі можна представити логічну модель IT-сервісу, яка описує склад та взаємозв'язки конфігураційних складових одиниць (елементів IT-інфраструктури), які в комплексі забезпечують функціонування відповідного сервісу на потрібному рівні.

Сервісно-ресурсна модель призначена для того, щоб представити об'єкт реального світу, його поведінку, структуру, взаємодію з навколишнім світом у спрощеному вигляді [40]. Для організації сервісно-орієнтованих процесів, особливо у фінансовій сфері, пропонується використовувати методологію управління IT-активами (ITAM, IT asset management). Відповідно до цієї методології, IT-актив представляє собою елемент IT-інфраструктури, який може використовуватися банком для отримання прибутку і має відповідну вартість.

Управління IT-активами представляє собою сукупність взаємопов'язаних процесів, засобів їх автоматизації та пов'язаних з ними контрактних зобов'язань, які виникають на протязі усього їх життєвого циклу.

Високий рівень організації процесів та широке використання інструментів автоматизації управління життєвим циклом IT-активів забезпечує для банку скорочення витрат, зниження ризиків, ефективний контроль за елементами IT-інфраструктури.

Налагоджений автоматизований контроль життєвого циклу IT-активу, дає можливість контролювати IT-витрати, пов'язані з формуванням собівартості надання банківських продуктів або послуг, а також дозволяє з великою ступеню

точності оцінити ефективність використання ІТ-складника у наданні підрозділами банку своїм клієнтам банківських продуктів чи послуг і таким чином покращити фінансовий результат діяльності.

Банківський продукт (послуга) представляє собою набір ІТ-сервісів, у відповідності з пропорціями їх участі в такому продукті. У свою чергу, ІТ-сервіс представляє собою набір елементів ІТ-інфраструктури.

Існує можливість розрахувати ступінь впливу елементів ІТ-інфраструктури на банківські продукти (послуги) на основі вивчення життєвого циклу ІТ-активів. При цьому алокація (розподіл) витрат, які здійснюються на обслуговування та підтримку елементів ІТ-інфраструктури, дозволяє розрахувати їхню собівартість. Ця собівартість, в свою чергу, входить у собівартість відповідних ІТ-сервісів, і, відповідно, у собівартість банківських продуктів (послуг), що надаються клієнтам.

Таким чином, через побудову сервісно-ресурсних моделей банківських продуктів (послуг) можна перейти до економіко-математичного моделювання, що дозволяє визначити та врахувати вплив ІТ на прибутковість банківських операцій. При цьому сервісно-ресурсна модель виступає як спрощене логічне подання банківського продукту або послуги, і описує складові, взаємозв'язки елементів ІТ-інфраструктури, що входять до нього, які разом забезпечують надання банківського продукту (послуги) на відповідному рівні.[33]

При прийнятті рішення про введення нового банківського продукту або внесення змін в існуючому банківському продукті, необхідно в першу чергу провести аналіз, щоб отримати характеристики, які дозволять оцінити доцільність проведення запропонованих змін (інвестицій) [20].

Існує такі взаємодоповнюючі критерії комерційної привабливості інвестиційного проекту, якими виступають всі зміни, що стосуються елементів ІТ-інфраструктури/ІТ-активів. Це фінансова самостійність (фінансова оцінка) та ефективність (економічна оцінка).

Виходячи з того, що ми вже розглянули та враховуючи, той факт, що основною метою будь-якого банку є отримання максимального прибутку,

рівняння цільової функції економіко-математичної моделі, що визначає взаємозв'язок та вплив елементів ІТ-інфраструктури/ІТ-активів банку на банківські продукти (послуги), що надаються клієнтам банку, матиме такий вигляд:

$$\text{прибуток} = \text{доходи} - \text{витрати} \rightarrow \max. \quad (1)$$

При цьому доходи можна подати так:

$$\text{доходи} = \sum_{i=1}^N d_i S_i. \quad (2)$$

де S_i - вартість i -го банківського продукту або послуги $i = 1, \dots, N$;

d_i - кількість i -го банківського продукту (послуги), наданих банком клієнтам за період T ;

N - кількість банківських продуктів (послуг), наданих банком клієнтам.

Однією із складових, які мають впливом геть формування ціни банківського продукту (послуги), є його собівартість. Під собівартістю банківського товару (послуги) прийнято розуміти виражені у грошовій формі витрати банку на створення та реалізацію банківської послуги. Термін окупності витрат визначається інвестиційною політикою банку. Основними є витрати на придбання матеріальних активів, на заробітну плату персоналу підрозділу, який безпосередньо бере участь у створенні та реалізації банківського продукту (послуги), а також вартість оренди площ [4].

Витрати банку є закономірною складовою його операційної діяльності та функціонування. Їх можна уявити так:

$$\text{Витрати} = F(X_1, X_2, \dots, X_R),$$

де F – функція собівартості;

X_1, X_2, \dots, X_R – фактори, які впливають на собівартість.

Основні компоненти витрат, що впливають на сукупні витрати банку, можна представити так:

$$F(\text{ІТ}, \text{АГД}, \text{ПЕРС}, \text{ОПЕР}) = C_{\text{ІТ}} + C_{\text{АГД}} + C_{\text{ПЕРС}} + C_{\text{ОПЕР}},$$

де $C_{\text{ІТ}}$ – компонент собівартості, пов'язаний з ІТ - діяльністю;

C_{AGD} – компонент собівартості, який визначається адміністративно-господарською діяльністю банку;

$C_{ПЕРС}$ – компонент собівартості, пов'язаний з оплатою праці персоналу;

$C_{ОПЕР}$ – компонент собівартості, пов'язаний з операційною діяльністю.

У процесі оперативної діяльності для формування та контролю виконання деталізованого бюджету видатків та надходжень коштів за окремими економічними операціями та областями діяльності найбільш поширеним є метод організації бюджетного планування на основі трансфертного ціноутворення та алокації видатків. Цей принцип можна застосувати і до витрат, пов'язаних з ІТ - діяльністю.[1]

Облік ІТ - собівартості, тобто витрат, пов'язаних з ІТ - діяльністю, ґрунтується на фінансовому контролі життєвого циклу елементів ІТ-інфраструктури/ІТ-активів. При цьому кожен ІТ-актив у тій чи іншій частці входить до ІТ-сервісу, що надається внутрішніми та зовнішніми ІТ-службами бізнес-підрозділам банку. Це можна виразити у вигляді наступної формули:

$$\beta_{j1}D_1 + \beta_{j2}D_2 + \dots + \beta_{jL}D_L = B_j, \quad (3)$$

де D_k – витрати, понесені банком, на k -й ІТ-актив, $k = 1, \dots, L$;

B_j – витрати, понесені банком, на j -й ІТ-сервіс;

β_{jk} – частка участі k -го ІТ-активу в j -м ІТ-сервісі, $\beta_{jk} \in [0; 1]$;

L – кількість ІТ-активів.

Як вже було сказано, існує взаємозв'язок між ІТ-сервісами та банківськими продуктами (послугами), а саме:

$$\alpha_{i1}B_1 + \alpha_{i2}B_2 + \dots + \alpha_{iM}B_M = A_i, \quad (4)$$

де B_j – витрати, понесені банком, на j -й ІТ-сервіс, $j = 1, \dots, M$;

A_i – витрати, понесені банком, на i -й банківський продукт (послугу) в частині ІТ;

α_{ij} – частка участі j -го ІТ-сервісу в i -му банківському продукті (послугі), $\alpha_{ij} \in [0; 1]$;

M – кількість ІТ-сервісів.

За підсумком, рівняння цільової функції (1) з урахуванням доходів (2) і витрат (3) і (4), понесених банком на виробництво та реалізацію банківського продукту (послуги), можна представити у наступному вигляді:

$$\text{прибуток} = \sum_{i=1}^N \left(d_i S_i - \sum_{j=1}^M \alpha_{ij} \left(\sum_{k=1}^L \beta_{jk} x_k \right) \right) \rightarrow \max \quad (5)$$

де S_i – вартість і-го банківського продукту (послуги) $i = 1, \dots, N$;

d_i – кількість і-го банківського продукту (послуги), наданих банком клієнтам за період часу T ;

N – кількість банківських продуктів (послуг), наданих банком клієнтам;

x_k – витрати, понесені банком, на k -й ІТ-актив ($k = 1, \dots, L$) за період часу T ;

β_{jk} – частка участі k -го ІТ-активу в j -му ІТ-сервісі, $\beta_{jk} \in [0; 1]$;

L – кількість ІТ-активів;

α_{ij} – доля участі j -го ІТ-сервісу в i -му банківському продукті або послугі, $\alpha_{ij} \in [0; 1]$;

M – кількість І-сервісів.

Для вирішення отриманого рівняння цільової функції (5) необхідно скласти систему лінійних рівнянь (обмежень).

$$P_{(T)} = \sum_{k=1}^L x_{k(T)}, \quad (6)$$

$$0,04 \leq \left(\frac{P_T}{P_{T-1}} - 1 \right) \leq 0,2, \quad (7)$$

$$R_{imin} \leq R_{i(T)} \leq R_{imax}, \quad (8)$$

$$\frac{P_{(T)}}{\text{Видатки банку}_{(T)}} < 0,25, \quad (9)$$

$$O_{i(T)} = \frac{\text{Прибуток}_{i(T)}}{\text{Актив}_{i(T)}}, \quad (10)$$

$$O_{imin} \leq O_{i(T)} \leq O_{imax}. \quad (11)$$

де $P_{(T)}$ – приріст сукупної вартості володіння ІТ-активами за період часу (T) ;

P_{T-1} – приріст сукупної вартості володіння ІТ-активами за період часу $(T - 1)$;

$x_{k(T)}$, – витрати, понесені банком, на k -й ІТ-актив ($k = 1, \dots L$) за період часу (Т);

R_i – рентабельність i -го банківського продукту або послуги з заданим цільовим інтервалом показника $[R_{imin}; R_{imax}]$ за період часу (Т);

O_i – дохідність, відношення прибутку $i(T)$ i -го банківського продукту (послуги) до відповідного активу $I(T)$, з заданим цільовим інтервалом показника $[O_{imin}; O_{imax}]$ за період часу (Т).

Крім системи лінійних рівнянь (обмежень) (6)–(11), як умови (обмеження) можуть виступати такі якісні показники:[4]

- важливі елементи ІТ-інфраструктури необхідно дублювати, щоб забезпечити безперервне ведення кредитних операцій;
- необхідна наявність двох (не менше) центрів обробки даних (основний та резервний майданчики), які віддалено рознесені;
- дуже важливим є обов'язкове дотримання політики інформаційної безпеки у банку;
- при виникненні технологічного збою для відновлення працездатності критичних ІТ-сервісів дається не більше ніж 2 години;
- загальне простоювання критичних ІТ-сервісів, яке може бути викликане технологічними проблемами, пов'язаними з елементами ІТ-інфраструктури, не повинно бути більше ніж 3% по відношенню до часу доступності ІТ-сервісів;
- відношення витрат на підтримку поточної функціональності елементів ІТ-інфраструктури в новому звітному періоді (Т) до попереднього звітного періоду (Т – 1) не повинно бути більше за рівень офіційної інфляції, при умові , що не відбувалося внесення змін до них у попередньому періоді.

3.3 Апробація економіко-математичної моделі впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств

На основі розроблених рівнянь цільової функції (5) та системи лінійних рівнянь (6) - (11), а також з урахуванням обмежень на якісні показники, в рамках економіко-математичного моделювання відбувається пошук відповіді на питання: «Як визначити таку комбінацію витрат (собівартостей) (x_k), вкладених банком в ІТ-активи, за період часу T , щоб прибуток, який отримає банк за відповідний період був максимальним?».

Вирішення поставленого завдання дозволить керівництву банку підвищити виваженість та відповідальність при формуванні підходів до прийняття рішень у частині ІТ, підвищити ефективність банківського кредитування, забезпечити фінансування ІТ діяльності в банку.

Для розрахунку ІТ - собівартості банківської послуги «Кредитування юридичних осіб» необхідно провести розрахунки собівартості по чотирьом ІТ – сервісам, які входять у цю банківську послугу:[21]

- Канали зв'язку з відділеннями;
- ІТ-сервіс централізованої системи автоматизації операцій кредитування;
- Централізована АБС обліку кредитних операцій клієнтів банку – юридичних осіб;
- Система автоматизації оцінки кредитоспроможності (кредитних ризиків) юридичних осіб.

В таблиці 3.5 приведено розрахунок собівартості ІТ-сервісу «Канали зв'язку з відділеннями», який підтримується чотирма ІТ – сервісами / елементами ІТ-інфраструктури: Канали зв'язку головного офісу, Трафік головного офісу, Канали зв'язку філіалів, Трафік філіалів. Цей ІТ-сервіс характеризує забезпечення взаємодії ІС (і співробітників) банку (на транспортному рівні) по всій сукупності підрозділів банку. Сучасні канали

зв'язку дозволяють використовувати технології, що знижують накладні витрати на супровід бізнесу.

Таблиця 3.5 - Розрахунок собівартості ІТ-сервісу «Канали зв'язку з відділеннями», тис. грн.

Найменування ІТ-сервісу/ елемента ІТ-інфраструктури	Опис ІТ-сервісу/ ІТ-активу	Вартість (за рік)	Питома вага (β_{jk})	Собівартість (D_k)
1. Канали зв'язку головного офісу	Оренда каналів зв'язку	31 325, 16	0,5	15 662, 58
2. Трафік головного офісу	Оплата трафіку	6 203,80	0,5	3 101, 90
3. Канали зв'язку філіалів	Оренда каналів зв'язку	180 689, 28	0,333	60 229, 76
4. Трафік філіалів	Оплата трафіку	4 090, 35	0,333	1 363, 45
Всього				80 357, 69

Собівартість ІТ-сервісу централізованої системи автоматизації операцій кредитування, що також підтримує банківську послугу «Кредитування юридичних осіб», визначено в 20 790 405 грн.

Собівартість ІТ-сервісу, представленого централізованою АБС обліку кредитних операцій клієнтів банку – юридичних осіб, роздрібною АБС банку, призначеної для комплексної автоматизації роздрібних послуг сучасного багатoproфільного банку з виділенням роздрібним бізнесом, склала 55 001 030 грн.

Собівартість ІТ-сервісу, представленого системою автоматизації оцінки кредитоспроможності (кредитних ризиків) юридичних осіб, що забезпечує збирання та обробку статистики за кредитними операціями, розрахована в сумі 356 500 грн.

ІТ-сервіси у свою чергу можуть складатися як з ІТ-сервісів, так і з елементів ІТ-інфраструктури банку. Кожен ІТ-сервіс або елемент ІТ-інфраструктури, що входить в ІТ-сервіс верхнього рівня, може бути як повністю ІТ-актив, так і певна його складова. При цьому кожен ІТ-актив має конкретну

цінність, що знаходиться на балансі банку, і по ньому на регулярній основі можуть здійснюватися витрати.[40]

Усі витрати, пов'язані з ІТ-активами, що входять до ІТ-сервісів, за період часу (один фінансовий рік), що розглядається, акумулюються з відповідною часткою їх участі в банківській послугі «Кредитування юридичних осіб», що встановлюється відповідно до експертних оцінок ($a_1 = 1$, $a_2 = 0,333$, $a_3 = 1$, $a_4 = 0,1$). Розрахункове значення ІТ-собівартості банківської послуги «Кредитування юридичних осіб» ($A_{\text{КЮО}}$) за фінансовий рік склало:

$$A_{\text{КЮО}} = 1 \times 20\,790,40 + 0,333 \times 55\,001,03 + 1 \times 356,50 + 0,1 \times 80\,357,69 = 47\,498,02 \text{ тис. грн.}$$

Пропонований для розрахунку ІТ- собівартості метод дозволяє уточнити ІТ - складову у розрахунку собівартості банківських продуктів (послуг) і водночас більш точно визначати їхній внесок у формування фінансового результату банку в цілому.

У світовій практиці цінність, що приносить ІТ, прийнято визначати насамперед у площині акціонерної вартості компанії.

Вважається, що окрім внутрішньої цінності (зниження ручної праці, підвищення швидкості обслуговування, зручність роботи, можливість приймати зважені рішення на основі реальної інформації тощо) ІТ має і величезний зовнішній потенціал – вони здатні приносити прямий дохід шляхом підняття акціонерної вартості чи капіталізації компанії [1].

Оцінити потенціал ІТ для бізнесу, як показало проведене дослідження, можна шляхом створення економіко-математичної моделі, що визначає взаємозв'язок та вплив елементів ІТ-інфраструктури банку на фінансовий результат банківської діяльності.

Рішення поставленої в рамках сформованої економіко-математичної моделі (5) - (11) завдання пошуку комбінації витрат (собівартостей), вкладених банком у ІТ-активи, що належать йому, за період часу (T), при якій прибуток від його діяльності за аналогічний період був би максимальною, може дати такі результати:

1) можливість отримання керівництвом банку більш точної та об'єктивної інформації щодо ефективності надання бізнес-підрозділами клієнтам банку банківських продуктів чи послуг, що впливають на фінансовий результат;

2) можливість надання керівництву банку з боку підрозділів (центрів витрат) більш точних та обґрунтованих рішень при підготовці стратегії розвитку, бізнес-плану та бюджетного плану банку (у тому числі в рамках розвитку, забезпечення та підтримки ІТ-діяльності);

3) можливість підготовки та прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень керівництвом банку в галузі ІТ;

4) недопущення необґрунтованого зростання витрат та оптимізація витрат на забезпечення ІТ-діяльності, пов'язаної з підтримкою поточної ІТ-функціональності банку;

5) забезпечення мотивації всіх співробітників банку (включаючи обслуговуючий персонал) на отримання додаткового доходу за рахунок, з одного боку, розвитку та вдосконалення банківських продуктів (послуг), а з іншого – за рахунок скорочення витрат (у тому числі на ІТ-діяльність) на вже надані клієнтам банку банківські товари (послуги);

6) залучення ІТ-персоналу банку (в рамках їхньої компетенції) до прийняття рішень щодо вдосконалення бізнес-діяльності банку для отримання конкурентних переваг від банківських продуктів (послуг), що надаються клієнтам банку.[4]

У результаті отриману від рішення поставленого в рамках економіко-математичного моделювання завдання ефективність ІТ можна подати у вигляді наступної багатофакторної моделі (рис. 3.3). Отримана експертним шляхом оцінка параметрів підвищення ефективності ІТ відповідно до представлених на малюнку факторів у результаті показала її зростання більш ніж на 20%.

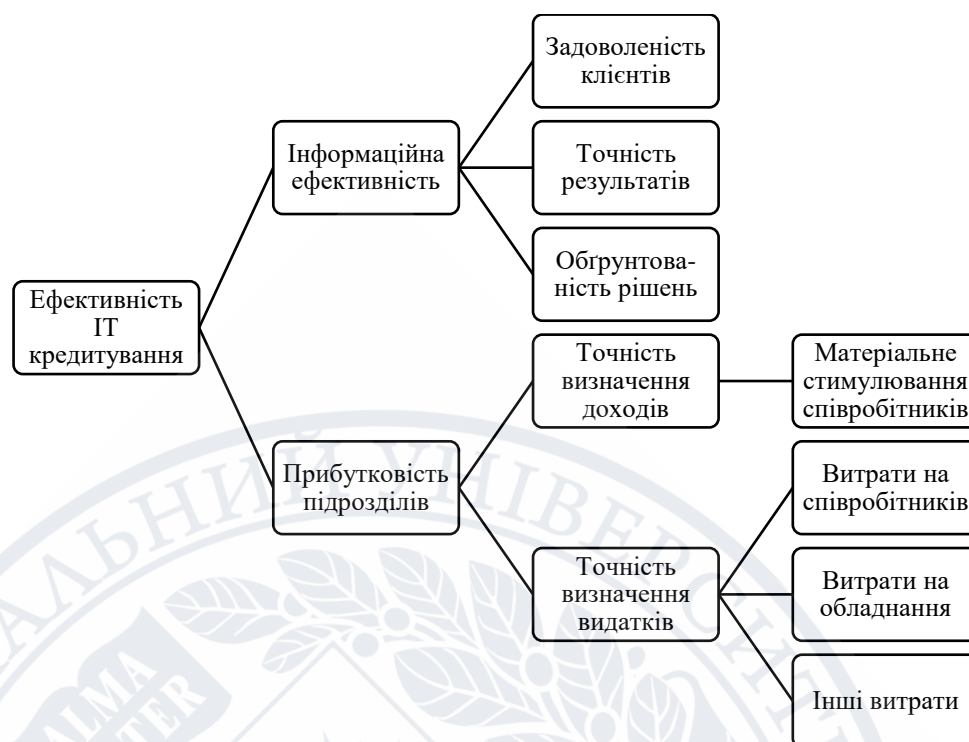


Рисунок 3.3 - Багатофакторна модель ефективності ІТ кредитування у рамках вирішення задачі економіко-математичного моделювання

Будь-яка фінансова система з погляду витрат ефективна, якщо дозволяє мінімізувати вартість своїх транзакцій чи проведення фінансових операцій [5].

Надмірно високі витрати на транзакції знижують попит на фінансові операції, тому кількість реальних угод чи інвестиційних проектів може зменшитись. Оскільки інвестиційна діяльність сприяє створенню робочих місць та стимулює економічне зростання, зниження обсягу інвестицій погіршує економічну ситуацію в суспільстві.

Тому головне завдання ІТ як партнера бізнесу – зниження витрат ІТ-діяльності та підвищення ефективності використання ІТ-інфраструктури. Реальна цінність ІТ визначається тим, наскільки вони всеосяжні чи передові, а тим, наскільки ефективно компанії користуються ними задля досягнення своєї мети. При цьому оцінити економічний потенціал ІТ для бізнесу, як показало справжнє дослідження, можна шляхом створення економіко-математичної моделі, що визначає взаємозв'язок та вплив елементів ІТ-інфраструктури банку на фінансовий результат банківської діяльності.

Висновки до розділу 3

В ході дослідження було розроблено концепцію модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні. Метою концепції є підвищення ефективності використання кредитних ресурсів банку для задоволення фінансових потреб підприємств. В рамках концепції виділено методи і моделі модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні: клієнтоорієнтована модель кредитування; методи удосконалення організації банківського кредитування інноваційних проектів; впровадження технології великих даних «BIG DATA» в кредитуванні підприємств; економіко-математична модель впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств.

Проведено апробацію розробленої економіко-математичної моделі, що визначає взаємозв'язок та вплив елементів ІТ-інфраструктури/ІТ-активів банку на банківські продукти (послуги), що надаються клієнтам банку. Для розрахунку ІТ - собівартості банківської послуги «Кредитування юридичних осіб» було проведено розрахунки собівартості по чотирьом ІТ – сервісам, які входять у цю банківську послугу: канали зв'язку з відділеннями; ІТ-сервіс централізованої системи автоматизації операцій кредитування; Централізована АБС обліку кредитних операцій клієнтів банку – юридичних осіб; Система автоматизації оцінки кредитоспроможності (кредитних ризиків) юридичних осіб.

ВИСНОВКИ

В ході дослідження було проаналізовано погляди науковців, що дозволило зробити висновок стосовно сутності банківського кредитування як фінансової послуга, яка надається у процесі здійснення економічних відносин на ринку, і яка виникає за наявності: кредиторів - посередників (банків), які мають кредитні ресурси і використовують ці ресурси для задоволення потреби у додаткових коштах інших своїх клієнтів; позичальників. Позичальники заключають з банком кредитні договори і беруть зобов'язання сплачувати відповідну плату у вигляді відсоткової ставки.

В ході дослідження проводився аналіз діяльності АТ КБ «ПриватБанк». На протязі 2018-2020 рр. активи Банку зростали, а саме: на 31,67 млрд. грн. у 2019 р. порівняно з 2018 р.; на 72,80 млрд. грн. у 2020 р. порівняно з 2019 р. Таке зростання було спричинено виникненням у 2019 р. заборгованості банків на 27,11 млрд. грн., якої не було в 2018 р., збільшенням суми грошових коштів, їх еквівалентів та обов'язкових резерви на 18,53 млрд. грн., кредитів та авансів клієнтам на 9,40 млрд. грн.

На протязі 2018 - 2020 рр. зобов'язання Банку зростали, а саме: на 8,61 млрд. грн. у 2019 р. порівняно з 2018 р.; на 74,50 млрд. грн. у 2020 р. порівняно з 2019 р.

Таке зростання було спричинено збільшенням у 2019 р. коштів клієнтів на 9,56 млрд. грн., зобов'язань орендаря з лізингу на 1,74 млрд. грн., резервів та нефінансових зобов'язань на 0,128 млрд. грн. В 2020 р. зростання зобов'язань банку було також пов'язано з збільшенням коштів клієнтів на 72,08 млрд. грн., інших фінансових зобов'язань на 1,38 млрд. грн., резервів та нефінансових зобов'язань на 8,82 млрд. грн.

В ході дослідження було проведено кількісну оцінку структури кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» на основі даних річних звітів за 2018-2020 рр. Результати аналізу показали, що найбільшу питому вагу в кредитному портфелі банку складають кредити та дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом,

що управляється як окремий портфель (72,89% в 2018р., 71,13% в 2019 р., 56,29% в 2020 р.), також вагоме місце займають кредити фізичним особам (21,73% в 2018 р., 22,86% в 2019 р., 23,12% в 2020 р.).

В ході дослідження було розроблено концепцію модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні. Метою концепції є підвищення ефективності використання кредитних ресурсів банку для задоволення фінансових потреб підприємств. В рамках концепції виділено методи і моделі модернізації механізму банківського кредитування підприємств в Україні: клієнтоорієнтована модель кредитування; методи удосконалення організації банківського кредитування інноваційних проектів; впровадження технології великих даних «BIG DATA» в кредитуванні підприємств; економіко-математична модель впливу інформаційних технологій на прибутковість банківських операцій із кредитування підприємств.

Проведено апробацію розробленої економіко-математичної моделі, що визначає взаємозв'язок та вплив елементів ІТ-інфраструктури/ІТ-активів банку на банківські продукти (послуги), що надаються клієнтам банку. Для розрахунку ІТ - собівартості банківської послуги «Кредитування юридичних осіб» було проведено розрахунки собівартості по чотирьом ІТ – сервісам, які входять у цю банківську послугу: канали зв'язку з відділеннями; ІТ-сервіс централізованої системи автоматизації операцій кредитування; Централізована АБС обліку кредитних операцій клієнтів банку – юридичних осіб; Система автоматизації оцінки кредитоспроможності (кредитних ризиків) юридичних осіб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранова В. Г. Банківські інноваційні технології: проблеми та перспективи впровадження. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40. С. 177–181.
2. Васильців Т. Г., Гринкевич С. С. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 3–4 (1). С. 24–27.
3. Ведернікова С. В. Удосконалення кредитних відносин між банками та підприємствами. *Економіка та держава*, 2, 2015, С. 75 – 78.
4. Вдовенко Л.О. Методичні підходи до оцінки ефективності кредитних відносин. *Економіка і суспільство*. Випуск №17. 2018. С.518-522.
5. Волощук В.Р., Кацан А.М. Сучасний стан та напрямки активізації банківського кредитування в Україні. *Інноваційна економіка*. 3-4, 2018, С. 152-158.
6. Воронченко О. В. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2012. № 2. С. 50-56.
7. Грошово-кредитна та фінансова статистика. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578 (дата звернення: 01.09.2021).
8. Гудзь О. Є. Дієвість кредитного механізму щодо розвитку продуктивних сил аграрного сектору економіки України в умовах викликів та запитів сьогодення. URL: http://agrofin.com.ua/files/gudz_43.pdf. (дата звернення: 01.09.2021).
9. Доценко І. О., Доценко В. В. Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 12, частина 1, 2017. С. 94-98.

10. Данилишин Б. Що стримує зростання кредитування в Україні? URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/shcho-strymuje-zrostannya-kredytuvannya-v-ukrayini>. (дата звернення: 22.08.2021).

11. Дзюблюк О. В. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: монографія / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. Тернопіль: «Вектор», 2012. 462 с.

12. Дзюблюк О. В. Інноваційні вектори розвитку банківської системи. *Світ фінансів*. 2019. Вип. 3 (60). С. 8–25.

13. Закон України «Про банки і банківську діяльність». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення 29.12.2020).

14. Закон України «Про Національний банк України». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення 30.12.2020).

16. Звіт НБУ про фінансову стабільність. Червень 2021 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report>. (дата звернення 25.11.2021).

17. Зінченко О. А., Бондаренко Л. А. Приватбанк на кредитному ринку України. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7248>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.9.4. (дата звернення 30.11.2020).

18. Зверук Л. А., Рибачук В. А. Модернізація національного ринку банківських послуг як стратегічний орієнтир його розвитку (на прикладі ПАТ «Державний Ощадний банк України»). *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. № 1 (1), 2017. С. 19-26.

19. Іршак О.С., Лешук І.Я. Сучасний стан кредитної діяльності банків та її вплив на розвиток реального сектору економіки. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 34. 2018. С. 146-149.

20. Карчева І. Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банку 3.0. *Фінансовий простір*. 2015. № 3 (19). С. 299–305.

21. Коваленко В., Гаркуша Ю. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2013. Вип. № 9 (211). С. 35–40.

22. Колодізев О.М., Власенко Н. М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку. *Науковий журнал «БІЗНЕС ІНФОРМ»*. 2013. Вип. № 11. С. 342–347.

23. Крупка М.І., Євтух Л.Б. Теоретичні аспекти управління механізмом кредитування довгострокових програм розвитку економіки в Україні. *Фінанси України*. 2007. № 1. С.43–57.

24. Козлов В. П., Даниш О. О. Кількісна оцінка структури кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк». *Економіка, фінанси, облік, управління та право: проблеми, тенденції, досягнення: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 9 листопада 2021 р.): у 2 ч.* Полтава: ЦФЕНД, 2021. Ч. 2. С. 21-23.

25. Лалакулич М. Ю. Механізм сучасного банківського кредитування та його складові. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 7. С. 35-38.

26. Марцин В.С. Пріоритетні напрями взаємовідносин клієнт – банк та особливості їх регулювання. *Фінанси України*. 2007. №7. С. 106-112.

27. Маслова А.Ю. Системний підхід до визначення особливостей кредитної діяльності банків у сучасних умовах економічного розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 1 (10). С. 197-201.

28. Меренкова О. В. Інноваційні технології банківської діяльності як елемент сучасного економічного мислення. *Сучасна картина світу: Природа, суспільство, людина: збірник наукових праць*. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. С. 186-194.

29. Мульська О., Руцишин Н. Удосконалення механізму банківського кредитування у контексті регулювання фінансово-економічних дисбалансів в Україні. *Світ фінансів*. 4 (65), 2020. С. 168-182.

30. Огляд банківського сектору, листопад 2021 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-listopad-2021-roku>. (дата звернення: 11.11.2021).

31. Онищенко Ю. Г. Банківська діяльність в умовах розвитку цифрових технологій. *Вісник ОНУ ім. І. Мечникова*. 2018. Т. 23. Вип. 8(73). С. 160–165.

32. Пантелєєва Н. Формування інституційного забезпечення грошово-кредитної політики держави. *Вісник НБУ*. 2014. № 4. С. 44–52.

33. Про активізацію кредитування в Україні : Рішення Ради НБУ від 13 грудня 2017 року № 59-рд / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr059500-17> (дата звернення: 17.05.2021).

34. Річний звіт 2020 - Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2020.pdf?v=4. (дата звернення 12.11.2021).

35. Рогожнікова Н. В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України. *Фінансовий простір*, 1 (5), 2012, С. 30-34.

36. Розвиток банківської системи України : Монографія / За ред. д-ра екон. наук, О. І. Барановського. Київ : Ін.-т екон. та прогнозув., 2008, 584 с.

37. Росола У.В., Щока Н.І., Ярмолюк М.С. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2018. № 1 (9). С. 181-188.

38. Руда О. А. Кредит як підґрунтя взаємовідносин підприємств та комерційних банків. *Інвестиції: практика та досвід*. № 9. 2018, С. 22-25

39. Сергєєва О.С., Тищенко М.О. Проблеми кредитної діяльності банківської системи України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 3(08). С. 317-321.

40. Сидоренко В. Сучасні підходи до оцінки ефективності кредитного процесу банку. *Світ фінансів*. 2012. № 1. С. 78–83.

41. Соколюк К. Ю., Ліпковська К. А., Березюк В. О. Значення і вплив сучасних інформаційних технологій на розвиток банківського маркетингу. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 30. С. 225–229. URL : http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/30_2019_ukr/36.pdf.(дата звернення: 10.10.2021).

42. Соколова А. М. Банківське кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2019. № 4 (95). С. 67-74.

43. Солоділова К.В., Шафранова О.В. Сучасний стан кредитування в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 3(43). С. 844-847.

44. Сравнение сервисов p2p-кредитования. URL: <http://30mln.ru/sravnenie-servisov-p2pkreditovaniya/>. (Дата звернення: 20.09.2021).

45. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / О.В. Дзюблюк, Б.П. Адамик, В.В. Корнєєв, В.І. Міщенко та ін.; за ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. Тернопіль: ФОП Осадца Ю.В., 2017. 298 с.

46. То Фам, Талавера О., Цапін А. Вплив структури філійної мережі на банківське кредитування. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/wp_nbu_2018-3_Tsapin_eng.pdf?v=4. (дата звернення: 23.10.2021).

47. Трудова М. Є. Інноваційні перспективи розвитку банківської системи України. *Економіка і суспільство*. Мукачевський держуніверситет. 2016. Вип. 3. С. 485-489.

48. Фінансовий результат банківського сектору за 9 місяців 2021 року проти 9 місяців 2020 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Financial-result-of-the-banking-sector-9-months-2021_graf-2021-10-29.jpg?v=4.

49. Фінансова звітність АТ КБ ПриватБанк. URL: <https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/> (дата звернення: 21.11.2020).

50. Чиж Н. М. Банківські інновації: проблеми та перспективи. *Економічні науки*. Серія «Облік і фінанси». 2012. Вип. 9 (33). Ч. 4. С. 67–75.

51. Чухно А.А. Природа сучасних грошей, кредиту та грошово-кредитної політики. *Фінанси України*. 2007. №1. С. 3-16.

52. The statistics portal. Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/325902/global-p2p-lending/>. Date of access: 12.10.2021.

53. Bank for International Settlements, Credit Risk Modeling: Current Practices and Applications. Mode of access: www.bis.org/publ/bcbs49.htm. Date of access: 21.09.2021.

54. Global Marketplace Lending: Disruptive Innovation in Financials. Morgan Stanley Research. 2015. Mode of access: <https://bebeez.it/wp-content/blogs.dir/5825/files/2015/06/GlobalMarketplaceLending.pdf>. Date of access: 19.10.2021.

55. Moules, J. Santander in peer-to-peer pact as alternative finance makes gains. Financial Times. Mode of access: <https://www.ft.com/content/b8890a26-f62a-11e3-a038-00144feabdc0>. Date of access: 20.09.2021.

56. Mones, A.V. Regulation of Crowdlending in the European Union. Thesis – LL/M International Business Law. Tilburg University. 2017/2018. Mode of access: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=147156>. Date of access: 15.09.2021.

57. Banjo, B. Wall Street is hogging the peer-to-peer lending market. 2015. Mode of access: <https://qz.com/355848/wall-street-is-hogging-the-peer-to-peer-lending-market/>. Date of access: 19.10.2021.

58. Compare peer to peer investments. Mode of access: <https://www.money.co.uk/savings-accounts/peer-to-peersavings-accounts.htm>. Date of access: 22.09.2021.

59. Hayes, D. How to invest using peer-to-peer lending. Mode of access: <https://clark.com/personal-finance-credit/how-to-invest-using-peer-to-peer-lending/>. Date of access: 12.11.2021.

60. Milne, A. The Business models and economics of peer-to-peer lending. European Credit Research Institute, 2016. Mode of access: <https://www.ceps.eu/system/files/ECRI%20RR17%20P2P%20Lending.pdf>. Date of access: 20.06.2021.

61. Lending Club. Mode of access: <https://www.lendingclub.com/investing/alternative-assets/how-it-works>. Date of access: 21.10.2021.

62. Lending Club for investors Review 2019 – Still a Good Investment? Mode of access: <https://investorjunkie.com/peer-to-peer-lending/lending-club-review/>. Date of access: 12.09.2021.

63. IOSCO Research Report on Financial Technologies (Fintech) [Electronic resource] / International Organization of Securities Commissions, 2017. Mode of access: <https://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD554.pdf>. Date of access: 10.07.2021.

64. Zhang, B. Pushing boundaries. The 2015 UK alternative finance industry report. University of Cambridge, 2016. Mode of access: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2015-uk-alternative-finance-industry-report.pdf. Date of access: 17.06.2021.

65. Gandi, R. P2P lending: Can India replicate UK experience to achieve Sabka Saath, Sabka Vikas? Mode of access: <https://economictimes.indiatimes.com/small-biz/sme-sector/p2p-lending-can-india-replicate-the-uk-experience-to-achievesabka-saath-sabka-vikas/articleshow/64611223.cms>. Date of access: 20.10.2021.

66. Hofmann, W. China's P2P lending nightmare leaves investors with 3 sobering lessons. Mode of access: <https://sg.news.yahoo.com/china-p2p-lending-nightmare-leaves-investors-3-sobering-082437058.html>. Date of access: 27.12.2020.

67. Weinland, D. China's P2P lenders say regulation will cause industry collapse. Financial Times. Mode of access: <https://www.ft.com/content/eac2c2de-d050-11e8-a9f2-7574db66bcd5>. Date of access: 14.01.2021.

68. Gutu, L.M. Microeconomic factors affecting banks' financial performance: the case of Romania. Practical Application of Science. 2015. №3(1). P. 39-44. – URL: http://sea.bxb.ro/Article/SEA_7_6.pdf. (дата звернення: 3.09.2021).

69. Allard, S. Client Segmentation: New Approaches for Private Bankers / S. Allard. URL: <http://www.privatebanker.lu/wpcontent/uploads/2012/07/sebastien-allard-IBM.pdf>. (дата звернення: 10.09.2021).

70. Strategic choices for banks in the digital age. - URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/strategic-choices-for-banks-in-the-digital-age> (дата звернення: 30.07.2021).

