

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ  
СТУСА

**СИДОРЕНКО ІННА ІВАНІВНА**

Допускається до захисту:

в. о. завідувача кафедри фінансів і  
банківської справи,

к.е.н, доцент

\_\_\_\_\_ Л.В. Юрчишена

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

**МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ  
ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

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

Кваліфікаційна (магістерська) робота  
(відповідно до стандарту спеціальності та ОП)

Науковий керівник:

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

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Оцінка: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
(бали/за шкалою ЕКТС/за національною шкалою)

Голова ЕК: \_\_\_\_\_  
(підпис)

Вінниця 2022

## АНОТАЦІЯ

**Сидоренко І. І.** Модернізація механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування. Освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2022.

У роботі розкрито теоретичні та методологічні основи банківського кредитування фізичних осіб та розвитку кредитування на основі кредитних карток. Проведено аналіз динаміки, структури та якості кредитів, які надає клієнтам-фізичним особам АТ «ПУМБ».

Основним науковим результатом дослідження є розроблена концепція модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні, метою якої є забезпечення економічного зростання та розширення клієнтської бази банку.

*Ключові слова:* банківське кредитування фізичних осіб, механізм кредитування, кредитний скоринг, модернізація кредитних продуктів, кредитоспроможність.

71 с., 13 табл., 11 рис., бібліограф.: 60 джерел.

## SUMMARY

**Sydorenko I. I.** Modernization of the mechanism of bank lending to individuals in Ukraine. Specialty 072 Finance, banking and insurance. Educational program "Finance, Banking and Insurance". Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2022.

The work reveals the theoretical and methodological foundations of bank lending to individuals and the development of lending based on credit cards. An analysis of the dynamics, structure and quality of loans granted to private clients by JSC "PUMB" was carried out.

The main scientific result of the study is the proposed concept of modernization of the mechanism of bank lending to individuals in Ukraine, the purpose of which is to ensure economic growth and expand the bank's client base.

*Key words:* bank lending to individuals, lending mechanism, credit scoring, modernization of credit products, creditworthiness.

71 p., 13 tabl., 11 fig., bibliography: 60 items.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	7
1.1 Економічна сутність банківського кредитування фізичних осіб.....	7
1.2 Методологічні засади розвитку механізму банківського кредитування фізичних осіб на основі кредитних карток.....	15
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ.....	24
2.1 Характеристика механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні.....	24
2.2 Аналіз фінансових результатів діяльності ПАТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр.....	33
2.3 Аналіз динаміки, структури та якості кредитів, які надає клієнтам-фізичним особам АТ «ПУМБ».....	39
РОЗДІЛ 3 ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ.....	47
3.1 Концепція модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні.....	47
3.2 Апробація методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників.....	60
3.3 Особливості використання сучасних фінансових інструментів кредитування фізичних осіб.....	65
ВИСНОВКИ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72
ДОДАТКИ.....	78



## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Кредитування фізичних осіб стає одним із найважливіших напрямів кредитної діяльності вітчизняних комерційних банків. Водночас аналіз сучасних тенденцій ринку споживчого кредитування свідчить про його сильний взаємозв'язок із загальною стабільністю та стійкістю як банківського сектора, так і економіки в цілому. Це підтверджують такі факти, як нерівномірна динаміка обсягів кредитування, обумовлена нестабільністю макроекономічної ситуації; неоднозначні зміни в структурі кредитів, наданих фізичним особам; періодичні зміни у моделі поведінки домогосподарств.

Для зниження ризиків кредитування фізичних осіб важливим стає формування ефективної бізнес-моделі з вибором виду кредитного продукту (або напряму його модернізації), адаптованого до особливостей економічного положення країни та регіону та специфіки потреб клієнтської бази.

В Україні більшість населення не спроможна купувати товари тривалого користування за рахунок поточних доходів. За результатами досліджень проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», охоплення населення фінансовими послугами залишається низьким, близько 55% українців не мають коштів у банках і лише 28% користуються кредитами. Головними причинами називають низькі доходи та недовіру до банківської системи.

Значну роль у задоволенні соціальних потреб, підвищенні рівня життя та формуванні платоспроможного попиту населення відіграє банківське кредитування фізичних осіб, яке, у свою чергу, впливає на забезпечення соціально-економічного розвитку країни, полегшуючи процес реалізації продукції, прискорюючи отримання прибутку і доходів державного бюджету. Тож на сьогодні є актуальним дослідження проблем банківського кредитування фізичних осіб.

Більшість розробок останніх років пов'язані з окремими питаннями банківського кредитування фізичних осіб. Проблемам практики кредитування за допомогою кредитних карток і проблемам банкрутства споживачів присвячені роботи американських вчених, зокрема Р. Гамбарделла, Д. Джон.

Питання діяльності банку на картковому ринку досліджуються такими українськими вченими, як Чайковський Я. І., О. Рудакова, В. Міщенко, К. Волохвата, А. Герасимович, але здебільшого в контексті розвитку платіжних систем. Значно менше уваги приділяється аналізу проблем, з якими стикаються банки в процесі банківського кредитування фізичних осіб на основі банківських карток. Опинившись на перетині двох зростаючих ринків: споживчих кредитів і банківських карток, ринок кредитних карток має величезний потенціал зростання.

**Мета дослідження.** Розробити на основі системного підходу концепцію модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні, яка дозволить забезпечити економічне зростання та розширення клієнтської бази банку.

**Об'єкт дослідження** – процес банківського кредитування фізичних осіб.

**Предмет дослідження** – економічні відносини, які виникають в процесі банківського кредитування фізичних осіб.

**Завдання дослідження:**

- визначити економічну сутність банківського кредитування фізичних осіб;
- визначити економічну сутність банківських кредитних карток;
- визначити особливості функціонування механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні;
- провести аналіз механізму банківського кредитування фізичних осіб (на прикладі АТ «ПУМБ»);
- розробити концепцію модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні;
- провести апробацію методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників.

**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 фізичних осіб на основі сучасних методів і моделей.

**Практичне значення отриманих результатів** полягає в тому, що розроблені пропозиції, методи удосконалення механізму банківського кредитування фізичних осіб, які розглянуті в рамках розробленої концепції, можуть бути використані банками в практичній діяльності, спрямованій на покращення позицій банку у міжбанківській конкуренції.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами дослідження опубліковано: тези - Споживче кредитування в Україні в умовах воєнного стану. *Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів і права в умовах сучасних викликів*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції. Полтава, 2022 р. С. 41-43;

стаття - Напрямки модернізації продуктів кредитування фізичних осіб. *Економіка та суспільство*, 2022. №45.

**Положення, що виносяться на захист:**

- визначення сутності поняття «банківське кредитування фізичних осіб», виходячи з комплексного підходу;
- визначення економічної сутності банківських кредитних карток;
- результати аналізу банківського кредитування фізичних осіб в Україні за 2019 -2021 рр.;
- результати аналізу динаміки, структури та якості кредитів, які надає клієнтам-фізичним особам АТ «ПУМБ» за 2019 -2021 рр.;
- розроблена концепція модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні;
- результати апробації методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників.

**Магістерська робота складається** зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел із 60 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок, обсяг основної частини 71 сторінка.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

#### 1.1 Економічна сутність механізму банківського кредитування фізичних осіб

Теоретичне обґрунтування організаційних та економічних основ кредитних взаємовідносин банків і населення є основою формування державної політики вирішення соціальних проблем та покращення рівня життя населення і успішного виконання споживчим кредитом ролі — ключового інструмента соціально-економічного розвитку держави.

Залежно від розуміння змісту категорії «банківське кредитування фізичних осіб» економісти ототожнюють його із роздрібним кредитом, персональним кредитом, індивідуальним кредитом, особистим кредитом та ін.

Більшість економістів погоджується з тим, що, роздрібне кредитування передбачає видачу банківського (споживчого) кредиту на різноманітні покупки (товари тривалого користування, включаючи автомобілі, послуги) через сферу ритейлу (безпосередньо з точки зору покупця, а зрештою через кредитну організацію) або шляхом отримання кредиту в кредитній або іншій фінансовій організації (для наступних покупок, включаючи невідкладні потреби).

Якщо базуватися на комплексному підході до визначення поняття «банківське кредитування фізичних осіб», то як форма кредиту у нашому розумінні він представляє собою суспільні економічні відносини кредиторів (банків) та позичальників — фізичних осіб (населення) з метою видачі в кредит вартості, враховуючи терміновість, поверненість, платність та інші ознаки кредиту, напрямок використання якої має непродуктивний характер (задоволення потреб позичальника у придбанні товарів та послуг для кінцевого споживання), а джерелом її повернення виступають не результати її використання, а доходи від поточної діяльності позичальника.



В економічній літературі часто використовується термін «механізм кредитування», проте різні дослідники вкладають різний зміст у трактування цього поняття.

Так, А. Мороз вважає, що кредитний механізм представляє собою сукупність кредитних взаємовідносин між банком та позичальником з приводу отримання кредитних коштів на умовах, зазначених кредитним договором [26]. Однак, таке визначення є недостатнім, так як поняття «кредитного механізму» в його трактування є суміжним з поняттям «кредитодавець».

Ряд вчених, серед яких О. Воробйова, звертають увагу на необхідність розрізняти поняття «кредитний механізм» та «механізм кредитування». На думку вченої, кредитний механізм проявляє себе переважно на макроекономічному рівні у регулюванні чи управлінні кредитними відносинами в цілому. Тоді, як механізм кредитування пов'язаний із розумінням кредиту, як однієї з можливих фінансових послуг. Звідси, механізм кредитування є складовим елементом кредитного механізму [8].

На думку М. Савлука механізм кредитування є сукупністю правил взаємовідносин кредитора й позичальника з приводу одержання позики для тимчасового користування з системою гарантій своєчасного її повернення [26]. Таке трактування досліджуваного поняття не в повній мірі розкриває його сутності, оскільки акцент поставлено на загальні правила проведення кредитування, які є лише компонентною складовою кредитного механізму.

Значно ширшу характеристику поняття наводить В. Пашковський, який трактує механізм кредитування, як взаємопов'язану систему форм і методів планування, видачі, регулювання та погашення кредитів, дія та структура якої обумовлені існуючими на даний час вимогами господарського механізму [31]. Особливо важливе значення тут має врахування форм та методів кредитного процесу, проте упущенням при цьому є неврахування інструментів та важелів, які виступають складовими кредитного механізму.

Таким чином, підсумуючи розглянуті визначення, можна зробити висновок, що механізм споживчого банківського кредитування варто розглядати



як компонент системи кредитування, кожен з елементів якого сприяє підвищенню ефективності процесу реалізації кредитування банківською установою населення.

До елементного складу механізму банківської кредитної діяльності повинні входити: позичальники, об'єкти, принципи, форми, методи, механізм управління кредитним ризиком, інструменти. Механізм кредитування є засобом взаємодії суб'єктів та об'єктів банківського споживчого кредитування. Об'єктом досліджуваних відносин на макрорівні є кредитний продукт, тобто товари та послуги, що підлягають кредитуванню. Суб'єктами виступають позичальники, тобто фізичні особи, що використовують кредитні ресурси для задоволення потреб особистого споживання та банківські установи, що здійснюють кредитування населення [41].

Суб'єктами банківського кредитування фізичних осіб виступають дві групи учасників кредитних відносин (рис. 1.1).

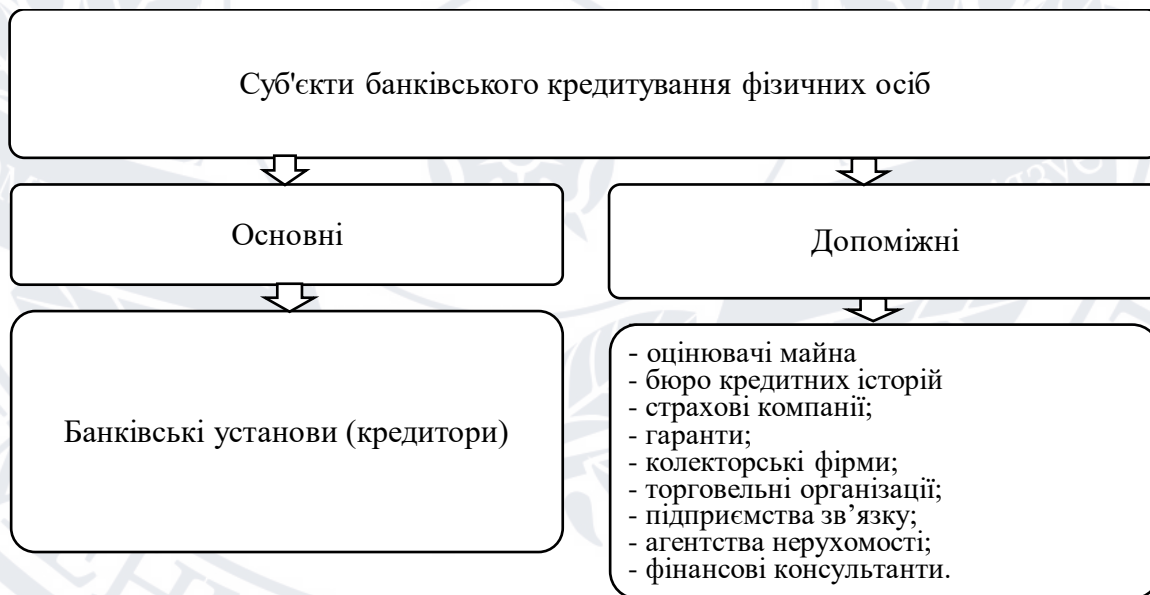


Рисунок 1.1 - Суб'єкти банківського кредитування фізичних осіб

Серед принципів кредитування частіше виділяють наступні принципи: принцип строковості, повернення, кредитоспроможності, платності, диференційованого підходу, забезпеченості, цільового призначення коштів.

Важливим елементом механізму банківського кредитування є методи здійснення споживчого кредитування населення. Поняття «метод» здебільшого зводиться до прийому або системи прийомів, що застосовуються в будь якій галузі діяльності [18]; способі досягнення, сукупності прийомів практичного здійснення чого-небудь [27].

М. Савлук за методами погашення розрізняє позики, що погашаються на виплати (частинами), і позики, що погашаються одноразово (на певну дату) [26]. Така класифікація споживчих кредитів за методами погашення є правильною і вичерпною.

Термін «форма» розглядається науковцями, як тип, будова, спосіб організації чого-небудь; спосіб існування змісту, його внутрішня структура, організація і зовнішній вираз; видимість, зовнішній бік чогось, що не відображає суті справи [24]. Частина дослідників вважають, що кредит набуває грошової чи товарної форми. Наприклад, В. Вовчак, вважає, що при товарній формі кредиту товар купується на виплату, тоді як кредит у грошовій формі позичальник отримує в банку [8].

Таким чином, грошова форма кредиту розділяється на дві складові: готівкова форма та безготівкова форма, прикладом чого є кредитування населення за допомогою кредитних карток, при використанні яких поєднуються дві вказані форми споживчого грошового кредитування (рис. 1.2).

Не менш важливим елементом складу організаційно-економічного механізму кредитування фізичних осіб є інструменти супроводження таких кредитів. Банківські кредити фізичними особами спрямовуються переважно на споживчі потреби, на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, в т.ч. іпотечні кредити тощо. Тому під банківським кредитуванням фізичних осіб будемо мати на увазі правовідносини щодо надання, обслуговування та повернення банком кредитів, наданих фізичним особам.

Інструмент представляє собою конкретний спосіб або засіб досягнення відповідної мети [16].

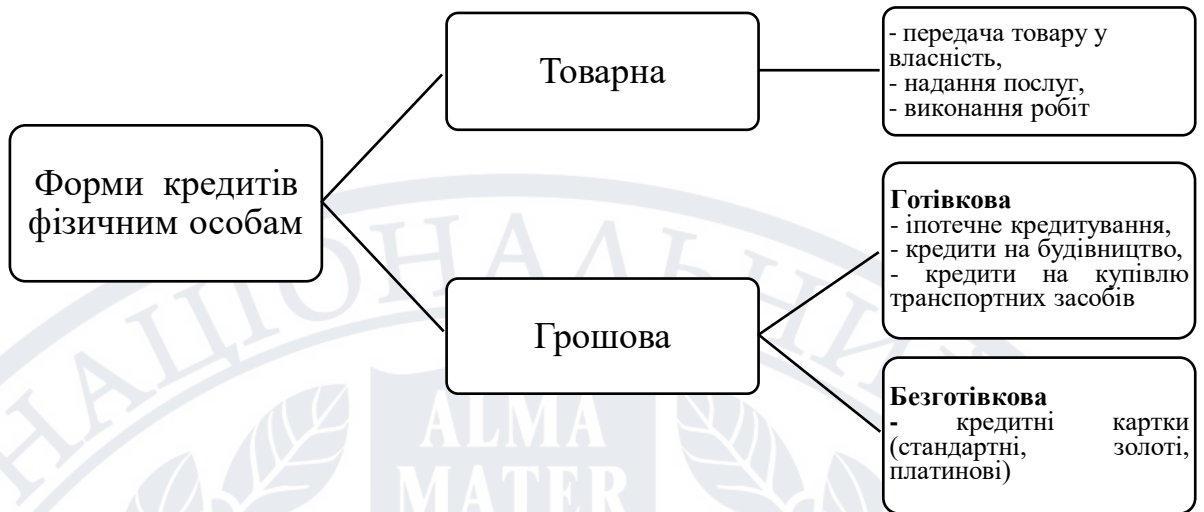


Рисунок 1.2 – Форми кредитування фізичних осіб.

До інструментів механізму кредитування належать: диверсифікація кредитного портфеля, контроль за використанням кредиту, інформаційне забезпечення діяльності учасників кредитних відносин, заходи стягнення боргу, кредитоспроможність позичальника, методи оцінювання достатності та якості застави наданих кредитів, страхування кредитних операцій.

Процес кредитування може бути порушений в результаті дії такого важливого чинника, як ризик несвоєчасного повернення або неповернення коштів, які були видані в кредит.

На думку О. Пернарівського, кредитний ризик – це міра (ступінь невизначеності) щодо виникнення небажаних подій при здійсненні фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів [37].

Сфера дії механізму кредитування товарних ринків включає:

- популяризацію споживчого кредитування, серед можливих кроків її здійснення можна виділити рекламу та надання акційних пропозицій;
- подачу необхідної, достовірної інформації про умови надання позики;
- визначення основного змісту договору споживчого кредиту;
- реалізацію прав і виконання обов'язків за договором споживчої позики;



- проведення ефективної політики визначення кредитоздатності потенційних позичальників;
- здійснення необхідних дій, спрямованих на захист прав і інтересів позичальників та кредиторів, а також визначення відповідальності за їх порушення;
- реалізацію процесу досудового і судового вирішення суперечок в галузі споживчого кредитування.

Введенню в дію ефективного механізму кредитування фізичних осіб в Україні, перешкоджає низька фінансова грамотність населення країни.

Адже досягти продуктивного функціонування ринку споживчих кредитів не можливо в умовах, коли одна з сторін відносин чинить свої дії без розуміння їх наслідків, а інша використовує це з метою одержання короткострокових, фінансових вигод, що в перспективі перешкоджає ефективному функціонуванню кредитного сектору та економіці держави загалом.

Механізм організації кредитних відносин кредитодавця з фізичними особами визначається численними факторами, а саме кредитною політикою, її характером – агресивним чи помірним, кваліфікацією працівників, ресурсним потенціалом, здатністю наявного методичного забезпечення створити відповідні умови у процесі управління зростаючими кредитним портфелем та відповідними ризиками [45].

Процес здійснення кредитування фізичних осіб можна поділити на декілька періодів, кожен з яких включає ряд складових (табл. 1.1):

- попередній (інформативний),
- поточний (ідентифікаційний),
- підсумковий (контрольний) [51].

Ситуація, яка склалася в Україні на ринку кредитування фізичних осіб, характеризується як поступове насичення. це означає, що більшість зацікавленого платоспроможного населення вже мають споживчі кредити і не можуть або не хочуть брати нові.

З іншої сторони, зберігається значний попит на кредити серед тих категорій споживачів, з якими банки поки що не мають великого досвіду роботи [3].

Таблиця 1.1 - Періодизація здійснення банківського кредитування фізичних осіб

Етапи	Період	Зміст періоду
Попередній етап	Інформативний	Включає збір інформації, необхідної для прийняття рішення щодо видачі кредиту, визначення кредитних ризиків. Визначення кредитоспроможності конкретного потенційного позичальника.
Поточний етап	Ідентифікаційний	Структурування процесів кредитування, відпрацювання параметрів попиту, забезпечення умов розрахунків за банківськими операціями споживчого кредитування. До основних структурних параметрів споживчого кредиту можна віднести: суму кредиту; термін сплати позики; умови видачі; відсоткову ставку; забезпечення споживчого кредиту
Підсумковий етап	Контрольний	Формування запобіжників контролю кредитних ризиків. На контрольному етапі споживчого кредитування відбувається контроль за процесом погашення кредиту клієнтами банку. Постійний контроль та нагляд допомагає заздалегідь виявляти проблемні кредити, а також перевіряти відповідність дій кредитних працівників попередньо-визначеним вимогам кредитної політики банку.

Прикладом може слугувати кредитування домашнього господарства, фермерів, індивідуальних підприємців. Виникає необхідність розробки інструментів і підходів для роботи з новими видами потенціальних позичальників.

Враховуючи інтерес до споживчих кредитів та великий попит населення, цей напрямок може бути важливим ресурсом для зростання банків. Основну увагу при розвитку і розширенні ринку необхідно приділяти модернізації та створенню нових продуктів.

За результатами проведеного дослідження було виявлено проблеми, які гальмують розвиток споживчого кредитування в Україні та сформульовані можливі шляхи їх розв'язання (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 - Проблеми кредитування фізичних осіб та можливі шляхи їх розв'язання

Проблеми кредитування фізичних осіб	Можливі шляхи їх розв'язання
Для банків	
1. Високий рівень кредитного ризику	1.1. Стимулювання роботи банків з бюро кредитних історій, запровадження гнучкої цінової політики на запити до бюро кредитних історій 1.2. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальників-фізичних осіб, зокрема скорингових моделей, які б давали змогу об'єктивно оцінювати надійність позичальників
2. Високий рівень ліквідності, обумовлений як динамічним зростанням проблемних кредитів, так і високими розривами за строками між кредитами, наданими фізичним особам, та залученими депозитами від населення	2.1. Підвищення збалансованості за строками залучених депозитів і наданих кредитів фізичним особам
3. Зростання девальваційних та інфляційних очікувань	3.1. Стабілізація макроекономічної ситуації в країні
4. Кредитна стагнація	4.1. Розширення кредитного потенціалу банків і стимулювання кредитної активності банків
5. Недосконалість правових механізмів захисту кредитора	5.1. Спрощення та уніфікація процедури звернення стягнення на предмет застави та задоволення забезпечених заставою вимог кредиторів, застосування позасудових процедур звернення стягнення на нерухоме майно, поширення практики урегулювання правових конфліктів за допомогою діяльності третейських судів та шляхом запровадження інституту фінансового омбудсмена
Для позичальника	
1. Висока вартість кредитів	1.1. Інформування позичальників про реальну відсоткову ставку за кредитами 1.2. Відмова банків від разових та щомісячних комісій 1.3. Зниження облікової ставки НБУ 1.4. Розширення ресурсної бази банків шляхом збільшення обсягів рефінансування, зміни розміру і режиму формування резервів під залучені депозити
2. Зростання девальваційних та інфляційних очікувань	2.1. Стабілізація макроекономічної ситуації в країні
3. Недосконалість правових механізмів захисту позичальників	3.1. Впровадження дієвих правових механізмів захисту прав і законних інтересів споживачів

Вирішення зазначених проблем дозволить створити сприятливі умови для розвитку сучасних форм кредитування фізичних осіб та мінімізувати ризики для операторів ринку споживчого кредитування.



## **1.2 Методологічні засади розвитку механізму банківського кредитування фізичних осіб на основі кредитних карток в Україні**

В сучасних умовах розвиток економіки пов'язаний з поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до сучасних технологій платежів і нових платіжних інструментів у сфері споживчого кредитування, таких, як платіжна картка.

Науковці розглядають платіжні картки та операції, які проводяться з ними, однобоко, як один із видів розрахунково-касових операцій або обмежуються тільки констатацією факту, що об'єктивно функціонують різні види карток (дебетні, кредитні).

Платіжні картки часто називають «пластиковими», «електронними», «кредитними», «чіповими». Однак, не зважаючи на те, що такі поняття, як кредитна, пластикова та банківська картки є спорідненими, коли картки називають пластиковими, йдеться про матеріал, з якого вони виготовлені, банківськими – звертається увага на їх емітента, кредитними – враховується схема розрахунків [5].

У банківській практиці замість терміну «платіжна картка» нерідко застосовується термін «кредитна картка», що звужує зміст платіжної картки і фокусується на одній функції картки - надання кредиту. Це пов'язано з відсутністю нормативно-правового визначення поняття платіжної картки. В останні роки банківські картки справедливо почали називатися платіжними [41].

Існує ще один підхід до визначення платіжної картки, за яким вона вважається засобом ідентифікації, який дозволяє ідентифікувати емітента, платіжну систему, власника картки [39].

Подібне визначення платіжної картки приводиться в такому нормативно-правовому акті України, як «Про платіжні послуги». У розділі 1 цього положення платіжна картка розглядається як ідентифікаційний засіб у вигляді пластикової чи іншого виду картки, що містить обов'язкові реквізити, визначені платіжною організацією, які ідентифікують платіжну систему та його емітента. [40].

В той же час більшість економістів не вважають, що така функція платіжної картки, як ідентифікація, є єдиною і визначальною.

За найбільш поширеним підходом платіжну картку вважають спеціальним платіжним засобом (інструментом). Такої думки дотримується Л. Я. Бублик, який стверджує, що платіжна картка, незалежно від матеріалу виготовлення та способу нанесення інформації, є інструментом безготівкових розрахунків і засіб отримання кредиту у системі фінансових розрахунків [4]. Яценко М. С., Бондаренко А. О. вважають платіжну банківську картку персоніфікованим платіжним інструментом, що надає особі, яка ним користується, можливість безготівкової оплати товарів і/або послуг, а також отримання готівкових коштів у відділеннях (філіях) банків і банківських банкоматах [56].

Найбільш науково виправданим є третій підхід до визначення природи платіжної картки, який використовується у законодавстві України.

Як вказано в Законі України «Про платіжні послуги», платіжна картка представляє собою електронний платіжний засіб у вигляді пластикової чи іншого виду картки [40].

У Постанові НБУ «Про затвердження Положення про порядок емісії та еквайрингу платіжних інструментів» дається наступне визначення передплаченого платіжного інструмента - передплачений платіжний інструмент - платіжний інструмент, що використовується відповідно до схеми виконання платіжних операцій відповідного емітента електронних грошей та/або правил платіжної системи, згідно з якими випускаються платіжні інструменти, та з дотриманням вимог законодавства України [39].

Таким чином, Банківською платіжною картою є інструмент безготівкових розрахунків, призначений для оплати товарів, послуг та отримання готівкових грошових коштів у банках та банківських автоматах (банкоматах). Власником банківської картки є банк, який випустив її (банк - емітент), а держателем – клієнт Банку. Кожна картка захищена персональним ідентифікаційним номером.

Платіжні картки мають досить широку сферу використання. Класифікацію платіжних карток проводять за низкою ознак.

Існують також міжнародні стандарти стосовно властивостей карток (фізичні властивості пластику, розміри картки, зміст інформації, що на ній розміщується) [58].

У сфері банківських послуг використовуються різні види платіжних карток (за призначенням, функціональними та технічними характеристиками). Класифікація карток важлива для банку, який приймає рішення розпочати випуск карток.

Від класифікації карток залежить порядком організації емісії та методичку їх обліку. Для клієнта, який отримує картку, класифікація важлива, так як він має обрати картку у відповідності до сфери, де вона буде застосовуватися. Класифікація платіжних карток представлена на рис. 1.3.



Рисунок 1.3 – Класифікація платіжних карток.

Існує багато параметрів (ознак), за якими можна класифікувати платіжні картки. Тому можна виділити багато їх видів. Розглянемо детальніше класифікацію банківських платіжних карток.



Якщо брати за увагу тільки ті ознаки, які мають істотний вплив на формування продуктового ряду банківських карток, функціональність, ступінь ризику та їх прибутковість, то їх класифікація матиме такий вигляд (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 - Види банківських платіжних карток

Функціонування платіжних карток і особливості технології здійснення карткових розрахунків вимагає конкретизації терміну «кредитна картка». У законодавчих актах України термін «кредитна картка» взагалі не вживається. В той же час указується параметр, пов'язаний з умовами здійснення розрахунків - платіжна схема (дебетна, кредитна та дебетово-кредитна). Від платіжної схеми залежить механізм розрахунку, тобто розрахунок проводиться за власні кошти, або за рахунок кредиту. Платіжна схема не визначає функціонально-технологічні характеристики платіжної картки.

Дебетні та кредитні картки виділяють відповідно до правил платіжних систем. Однією з особливостей технології проведення розрахунків з проводиться ідентифікація клієнта, перевіряються реквізити платіжної картки, її платоспроможність, тобто здійснюється запит на отримання дозволу на проведення операції.

В окремих випадках розрахунки з використанням кредитних карток проводяться без застосування авторизації (в режимі оф-лайн). Це дозволяє власнику картки проводити операції навіть за відсутності коштів на своєму картковому (поточному) рахунку.

Такої ж позиції відносно визначення дебетних і кредитних карток дотримуються економісти Бондаренко А. О., Яценко М. С., які стверджують, що особливістю дебетної карти є те, що при здійсненні операції з її використанням, кошти у той же день списується з банківського рахунку клієнта. Зрозуміло, що для таких карток при проведенні кожної операції необхідною є авторизація [56].

Особливості технології проведення розрахунків із використанням платіжних карток визначають відмінні риси дебетних і кредитних карток, що впливає на організацію карткового бізнесу, сегментацію клієнтської бази та визначення ступеня ризику операцій.

У практиці банківської справи використовуються терміни «дебетна картка» (debit card) та «кредитна картка» (credit card). При цьому дебетні і кредитні картки характеризуються за функціонально-технологічними ознаками. З огляду на це у нормативно-правових актах терміни «дебетна картка» та «кредитна картка» необхідно визначати окремо.

Так, дебетна картка визначається як платіжна картка, за якою розрахунки здійснюються з обов'язковою авторизацією за рахунок коштів клієнта. В той же час кредитна картка визначається як платіжна картка, яка у відповідних випадках дає можливість проводити розрахункові операції без обов'язкової авторизації. Зобов'язання за такими розрахунками несе банк-емітент.

Подібне розмежування має застосовуватися до всіх складових системи управління картковими розрахунками - планування, прогнозування, обліку, аналізу, контролю та ризик-менеджменту.

Виходячи із функціонально-економічних характеристик, можна дати визначення кредитної картки як платіжного інструменту до кредитного рахунку, відкритого в банку. Цілі витрачання позикових коштів не обмежуються, картою можна розраховуватися за товари, послуги, квитки, онлайн-покупки. При видачі

на картці є гроші - встановлений банком відновлюваний ліміт. Коли власник витрачає кошти з картки (оплачує покупки, знімає чи переказує гроші) доступний залишок зменшується. Щоб відновити ліміт, необхідно повністю чи частково сплатити борг перед банком (щомісячними регулярними платежами, частково чи повністю на розсуд власника).

Визначення загальних і спеціальних властивостей та ознак платіжних карток дозволило виділити види платіжних карток у розрізі відповідних класів., До ознак класифікації платіжних карток фахівці відносять:

- рівень престижності, надання певних привілеїв при розрахунках;
- обов'язковість процедури авторизації [28].

В кожній платіжній системі є карткові продукти, які розраховані на три сегменти клієнтів - масовий клієнт, заможний клієнт, елітний клієнт [45].

Клієнти розподіляються за ознакою платоспроможності, ризиковості та особливостей потреб у банківських послугах.

Міжнародними платіжними системами використовується саме така класифікація і на її основі розроблено правила. З точки зору технології характерною особливістю дебетних карток є обов'язкове застосування процедур авторизації.

Головною метою авторизації є необхідність для банку впевнитись у платоспроможності держателя платіжної картки.

Міжнародні платіжні системи пропонують клієнтам різні види платіжних карток для будь-якого клієнтського сегмента і будь-якого рівня розвитку банківських відносин із клієнтом. У міжнародній класифікації стосовно класу платіжної картки більше значення має набір послуг, які може отримати клієнт при користуванні тією чи іншою картою.

Міжнародні платіжні системи установлюють вимоги до видів послуг, які банк-емітент зобов'язаний надати держателю картки відповідного класу. Для прикладу у табл.1.3 наведено класи та функції платіжних карток однієї із провідних міжнародних платіжних систем – Visa International.



1. До першого, найнижчого, класу належить платіжна картка Visa Electron, яка має основні характеристики:

- це найпростіший картковий продукт стандартного функціонала - дебетна картка, яка картка розрахована на соціально-економічні групи населення з невисокими доходами (банк планує за їх рахунок розвивати банківські відносини);
- операції з цією картою проводяться із обов'язковою авторизацією, в межах наявних на картковому рахунку коштів, з метою оптимізації ризику;
- заборонені операції, пов'язані з електронною комерцією;
- держателям такої картки не пропонуються різноманітні дисконтні і страхових програм, допомога в екстрених ситуаціях тощо.

Таблиця 1.3 - Платіжні картки міжнародної платіжної системи VISA

Кредитні картки	Персоналізовані	VIP	Visa Infinite	Клас 5
Кредитні картки	Персоналізовані	Преміальний сегмент	Visa Platinum	Клас 4
Кредитні картки	Персоналізовані	Преміальний сегмент	Visa Gold	Клас 3
Кредитні картки	Неперсоналізовані	Масовий ринок - установлені банківські відносини	Visa Classic	Клас 2
Дебетні картки	Неперсоналізовані	Масовий ринок - клієнти, які не мають історії банківських відносин	Visa Electron	Клас 1

Аналогічний клас у міжнародній платіжній системі Master Card - Maestro.

2. Основні характеристики платіжної картки Visa Classic другого класу:

- кредитна картка наступного ієрархічного рівня, орієнтована на сегмент клієнтів соціально-економічної групи населення з вищим і стабільним рівнем дохідності, які вже мають певний досвід співробітництва з банком;
- як кредитна картка вона має вищий рівень ризику, імовірний через можливість проведення операцій без авторизації;
- функціонально-технологічні стандарти картки передбачають здійснення широкого спектра операцій (електронна комерція, різноманітні трансакції);

- платіжні картки цього класу мають додатковий рівень сервісу - програми страхування, надання знижок під час оплати послуг готелів, авіа та туристичних компаній.

Аналогічний клас картки в міжнародній платіжній системі Master Card-Master Card Mass (Standard).

3. Основні характеристики платіжних карток Visa Gold, Visa Platinum, Visa Infinite, які належать до групи преміальних продуктів платіжної системи:

- кредитні картки найвищого рівня ієрархії, до цього класу належать картки типу Visa Gold, Visa Platinum, Visa Infinite, орієнтовані на категорію клієнтів з високим рівнем доходів, відповідним соціальним статусом і ступенем довіри банку;

- картки класу Visa Infinite (у міжнародній платіжній системі Master Card – Master Card World Signiya) займають найвищу сходинку у продуктовому ряді в ієрархічній структурі карток міжнародної платіжної системи і надають її держателю можливість користуватися ексклюзивними послугами, такими, як цілодобова підтримка персонального менеджера (консьєржа), страхове покриття під час подорожей до 1 млн. дол. США, унікальна дисконтна програма тощо.

Відповідний клас картки є і в міжнародній платіжній системі Master Card – це Master Card Gold, Platinum, World Signia.

При формуванні продуктової політики банку у сфері карткового бізнесу враховують поділ платіжних карток на класи, оскільки на цій основі можна визначити найбільш оптимальні варіанти для конкретної клієнтської групи.

### **Висновки до розділу 1**

Банківське кредитування фізичних осіб, або споживче кредитування, як форма кредиту представляє собою суспільні економічні відносини кредиторів (банків) та позичальників – фізичних осіб (населення) з метою видачі в кредит вартості, враховуючи терміновість, поверненість, платність та інші ознаки кредиту, напрямок використання якої має непродуктивний характер, а джерелом

її повернення виступають не результати її використання, а доходи від поточної діяльності позичальника.

Механізм банківського кредитування фізичних осіб розглядається як компонент системи кредитування, кожен з елементів якого сприяє підвищенню ефективності процесу реалізації кредитування банківською установою населення. До елементного складу механізму банківської кредитної діяльності повинні входити: позичальники, об'єкти, принципи, форми, методи, механізм управління кредитним ризиком, інструменти.

В сучасних умовах розвиток економіки пов'язаний з поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до сучасних технологій платежів і нових платіжних інструментів у сфері споживчого кредитування, таких, як платіжна картка.

Платіжна банківська картка - це персоніфікований платіжний інструмент, що надає особі, яка ним користується, можливість безготівкової оплати товарів і/або послуг, а також отримання готівкових коштів у відділеннях (філіях) банків і банківських банкоматах.



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

#### 2.1 Характеристика механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні

Операції банківського кредитування фізичних осіб в Україні проводили 69 банків (станом на початок 2021 р.). Найбільші обсяги таких кредитів надали своїм клієнтам такі банки, як: АТ КБ «Приватбанк», АТ «Альфа-банк», АТ «Універсал банк», АТ «ПУМБ», АТ «Ощадбанк», АТ «ОТП банк», А-БАНК, АТ «Райффайзен Банк», АТ «Ідея Банк», АТ «Кредобанк» та інші (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Обсяг кредитів, наданих фізичним особам найбільшими банками України та відсоткова частка кожного банку (у 2021 р.)

Банк	Обсяг кредитів, наданих фізичним особам, млрд. грн.	%
1. ПриватБанк	73, 59	33,33
2. АЛЬФА-БАНК	34, 03	15,41
3. УНІВЕРСАЛ БАНК	25, 32	11,47
4. ПУМБ	22, 26	10,08
5. Ощадбанк	17, 74	8,04
6. ОТП БАНК	10, 82	4,90
7. А-БАНК	9, 95	4,51
8. Райффайзен Банк	9, 75	4,42
9. Ідея Банк	8, 95	4,05
10. КРЕДОБАНК	8, 38	3,79
Всього	22,08	100

Данні таблиці свідчать, що на ринку кредитування фізичних осіб найбільша частка належить ПриватБанку. ПУМБ займає четверту позицію у рейтингу [16].

Банківське кредитування фізичних осіб в Україні за період 2019-2021 рр. характеризується тим, що попит на такі кредити зі сторони фізичних осіб постійно зростав, зростала кількість і суми кредитів, які надавали банки.

Банківських кредити для фізичних осіб у порівнянні з іншими кредитними операціями мають особливості:

- майбутній позичальник самостійно вибирає банк, до якого він хотів би звернутися за отриманням кредиту. Кількість банків, до яких клієнт може звернутися за кредитом, не обмежується, можна одночасно брати позики у різних банках;

- наступний банківський кредит надається після закінчення терміну дії кредитного договору;

- проблеми, що виникають в ході дії кредитного договору, вирішуються шляхом прямої угоди між банком та кредитором. За умовами кредитного договору кожен учасник кредитних відносин бере на себе конкретні обов'язки.

Основними видами банківських позик фізичним особам є позики на придбання житла (під заставу), на придбання транспортних засобів (автомобілів) та на придбання товарів тривалого користування (споживчі кредити).

За даними НБУ, за 2019 р. загальний обсяг кредитів фізичним особам, виданих банками, виріс на 27,7 млрд. грн. або на 15,87% – до 202,2 млрд. грн. За 2020 р. обсяг кредитів фізичним особам збільшився на 12,05 млрд. грн., або 5,95%. Однак, за 2021 р., обсяг кредитування фізичних осіб скоротився на 5,87 млрд. грн., або на 2,74%.

При проведенні порівняння обсягів кредитів, наданих фізичним особам, з обсягами всього наданих кредитів, було з'ясовано, що кредити фізичним особам становлять у 2019 р. – 16,94%, у 2020 р. – 19,52%, у 2021 р. – 19,85% від загальної суми кредитів, наданих банками. Таким чином, можна зробити висновок, що спостерігається зростаюча динаміка кредитів фізичним особам, таких кредитів за період 2019-2020 рр. видавалося з кожним роком все більше. В той же час, у 2021 р. спостерігалось скорочення об'ємів банківського кредитування як у цілому по економіці, так і у секторі кредитування фізичних осіб [6].

На рис. 2.1 представлена динаміка обсягів банківських кредитів, наданих фізичним особам у порівнянні з обсягами всього наданих кредитів по Україні, млрд. грн.

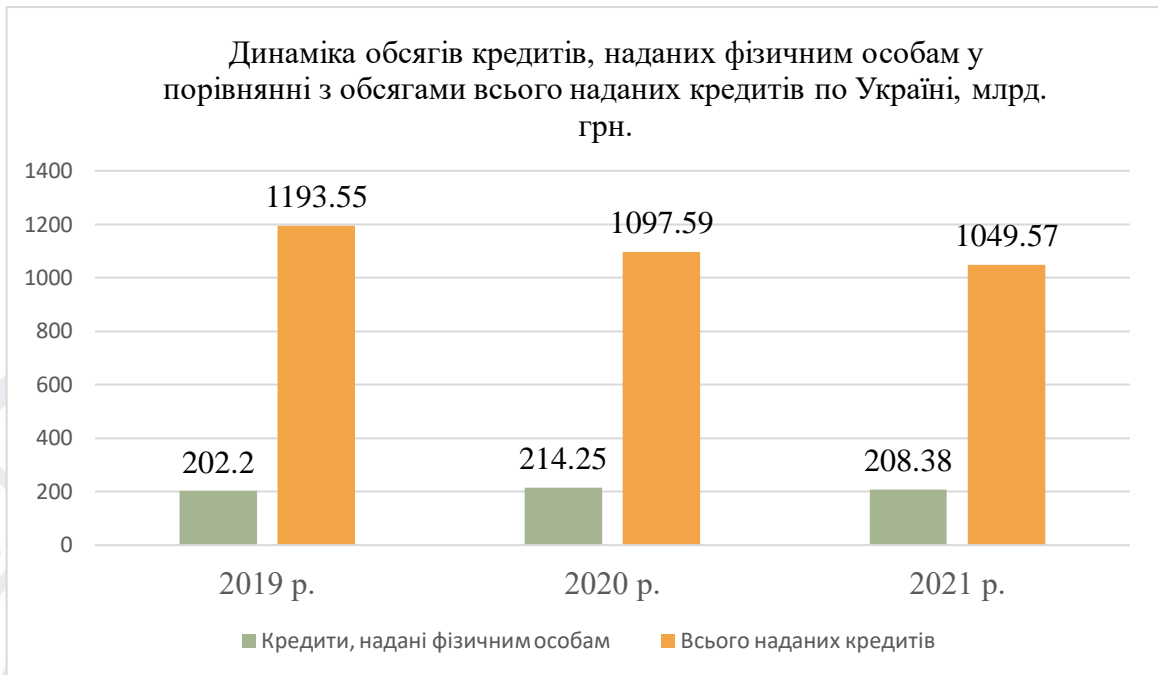


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягів банківських кредитів, наданих фізичним особам у порівнянні з обсягами всього наданих банківських кредитів по Україні за 2019-2021 рр., млрд. грн.

Характерним для періоду, що аналізується, є різні напрямки динаміки різних видів кредитування фізичних осіб. Споживче, житлове кредитування, кредити на автомобілі показували різну, а іноді і зовсім протилежну динаміку. Як стверджує НБУ, кредитування фізичних осіб у 2019-2021 рр. зростало та зберігало привабливість як для банків, так і для населення. Для деяких банків кредити фізичним особам становлять понад 50% кредитного портфеля.

Про значне зростання суми кредитів, виданих фізичним особам свідчать дані НБУ про те, що якщо наприкінці 2016 р. таких кредитів було видано на суму понад 50 млрд. грн., то у 2021 р. ця сума була вже більше 200 млрд. грн. (зростання практично у 4 рази). Частка іпотеки є невеликою у сумі кредитів фізичним особам. У 2019, 2020, 2021 рр. вона становила 6,2%, 6,3%, 7,4% від загальної кількості кредитів фізичним особам. Станом на 2021 р. спостерігається незначне зростання обсягів іпотечного кредитування - на 1.1% (порівняно з 2020 р.). Структура чистих гривневих кредитів фізичним особам за цільовим призначенням приведена на рис. 2.2.



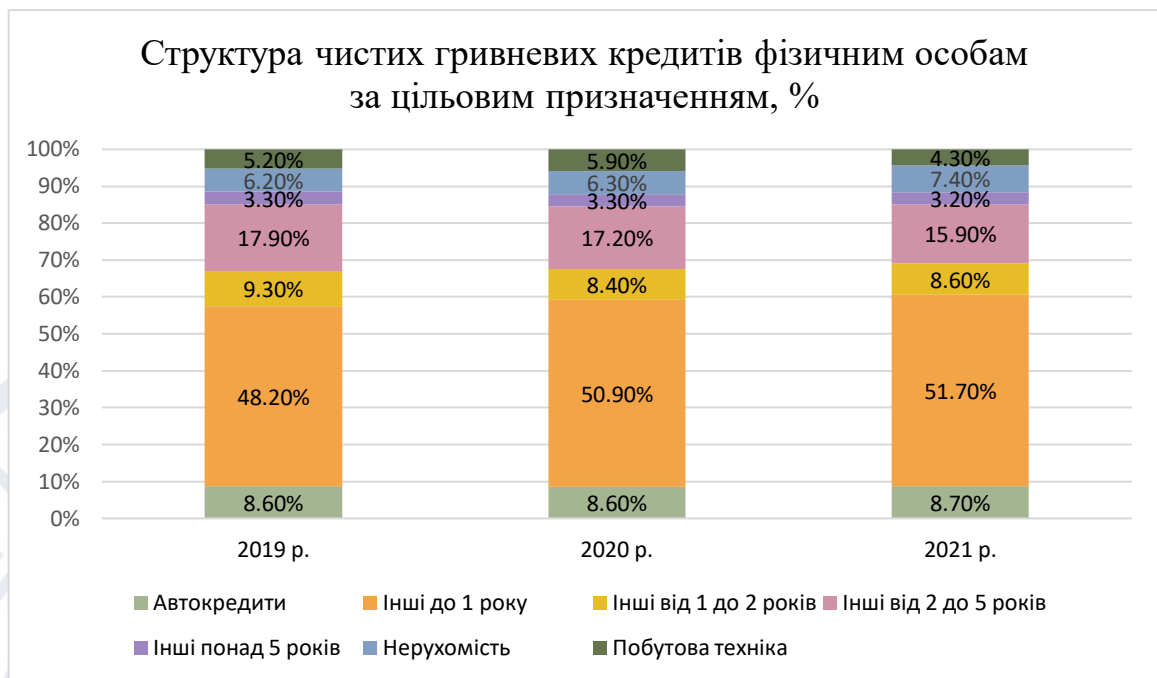


Рисунок 2.2 - Структура чистих гривневих кредитів фізичним особам за цільовим призначенням

У 2021 р. серед кредитів фізичним особам найбільшу частку займали кредити на поточні потреби. Найбільшу тенденцію до скорочення показали такі цільові групи кредитів, як кредити на побутову техніку та кредити на термін від 2-х до 5 років.

Кредитування фізичних осіб відіграє значну роль у процесі та підвищення соціального добробуту населення. Тому треба приділяти увагу вдосконаленню організаційного, фінансового та економічного механізму такого виду кредитування, а саме:

- вдосконалювати та розширювати організаційно-правову, фінансово-економічну базу кредитування фізичних осіб;
- покращувати схеми та процес кредитування;
- підвищувати надійність кредитів фізичним особам.

Запропоновані заходи дозволять збільшити масштаби кредитування, покращити його якість і в кінцевому результаті позитивно відіб'ється на прискоренні темпів соціально-економічного розвитку країни.

Для банків кредитування фізичних осіб має велику привабливість, так як кредитування фізичних осіб має значно вищу дохідністю порівняно з

кредитуванням промисловості. Середня процентна ставка за кредитами юридичним особам у 2019 р. становила 19,8%, у 2020 р. – 14,1%, у 2021 р. – 13,3%. А за кредитами, наданими фізичним особам, середня ставка становила – за 2019 р. – 32,0%, за 2020 р. – 31,7%, за 2021 р. – 29,4%. (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 - Процентні ставки за новими кредитами, наданими фізичним особам (гривневі кредити) у 2019–2021 рр.

Період	Середній %	В тому числі, %		
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років
2019 р.	32,0	36,1	31,9	19,7
2020 р.	31,7	37,5	31,4	17,8
2021 р.	29,4	35,0	30,4	16,2

Введення у 2009 р. Національним банком України обмежень на видачу нових валютних кредитів фізичним особам (Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи») та поступове погашення вже виданих кредитів у валюті, призвело до зміни термінів та валютної структури кредитів. Крім того, в 2016 р. було прийнято Закон України «Про споживче кредитування», яким (п.4. ст.3) надання (отримання) споживчих кредитів в іноземній валюті на території України заборонялося. Найвищу процентну ставку за термінами погашення мають короткострокові кредити (35,0% - 37,5%).

Регуляторні вимоги НБУ до оцінки ризику кредитування фізичних осіб є більш м'якими у порівнянні з корпоративним кредитуванням. Основний критерій, на який банки звертають увагу і постійно його відстежують з точки зору оцінювання якості кредитів – це показник частки непрацюючих кредитів. На кінець 2021 р. частка непрацюючих кредитів у кредитних портфелях банків по кредитах фізичним особам становила 16%, у той час, як частка непрацюючих кредитів у портфелях банків по кредитах, наданим суб'єктам господарювання, становила 35,5%.

Таким чином, проведений аналіз показав, що більшість кредитів, наданих фізичним особам – це споживчі кредити і кредити за кредитними картками. Така структура властива не тільки Україні. Незабезпечені короткострокові

споживчі кредити із високими процентними ставками переважають також у країнах із подібним Україні рівнем розвитку фінансового сектору.

Це пояснюється тим, що банківське кредитування фізичних осіб є високодохідним та ризиковим видом діяльності.

Постійні проблеми, викликані девальвацією національної валюти, наявність інфляційних процесів в економіці, скорочення реальної заробітної плати, низький рівень платоспроможності населення, високі процентні ставки за кредитами призводять до того, що формується значна частка непрацюючих кредитів фізичним особам.

При цьому в умовах зростаючої конкуренції серед банків у споживчому кредитуванні знижуються вимоги до позичальників. Можливостей для зростання частки забезпечених кредитів населенню небагато, так як, наприклад, для стабільного зростання іпотеки необхідно залучати довгострокові фонди грошових коштів невисокої вартості. В Україні такої можливості на сьогоднішній день немає.

В останні роки зростає зацікавленість і банків, і їх клієнтів у такому виді кредитування, як кредитування за кредитними картками (картками з кредитним лімітом).

Такий вид кредитування представляє собою гнучкий кредитний продукт, який поєднує платіжну картку з можливістю використовувати кредитних коштів у межах суми кредитного ліміту. Умови випуску і функціонування кредитних карток ґрунтуються на припущеннях про можливі сценарії поширеної поведінки споживачів.

Сценарій 1 – користування в пільговий період: кредитна картка використовується протягом періоду 12 місяців для щомісячних безготівкових розрахунків для оплати товарів чи послуг в обсязі цільової чистої суми кредиту в межах ліміту з повним погашенням заборгованості протягом 30 днів (пільгового періоду) з рахунку позичальника в іншому банку.

Сценарій 2 – безготівкове користування картою: кредитна картка використовується для безготівкового розрахунку для оплати товарів чи послуг



на всю цільову чисту суму кредиту в межах ліміту одразу після отримання картки, заборгованість погашається рівномірно протягом періоду 12 місяців з рахунку позичальника в іншому банку.

Сценарій 3 – готівкове користування картою: кредитна картка використовується для отримання готівки на всю цільову чисту суму кредиту в межах ліміту одразу після отримання картки, заборгованість погашається рівномірно протягом періоду 12 місяців готівкою через мережу терміналів банку-кредитора.

Важливою характеристикою такого кредитного продукту, як кредитування за кредитними картками є розмір реальної річної процентної ставки, на який впливають наступні характеристики кредитних карток:

- наявність пільгового періоду користування кредитними коштами та умови такого періоду;
- умова перерахунку процентів за пільговий період у разі неповного повернення залучених кредитних коштів до кінця такого періоду;
- процентна ставка за користування кредитними коштами в межах пільгового періоду та після його завершення;
- комісії за оплату товарів і послуг кредитною картою та комісії за зняття готівки з кредитної картки.

Проведене дослідження показало, що у 2021 р. середній розмір реальної річної процентної ставки по картковим кредитам, що зазначена у договорі, становила 61% річних (мінімальна РРПС у договорі становила 43% річних, максимальна – 122% річних).

Середня розрахована ставка з урахуванням сценаріїв споживчої поведінки клієнтів:

- за сценарієм 1 – 0,6% річних (мінімальна – 0% річних, максимальна – 13% річних);
- за сценарієм 2 – 52% річних (мінімальна – 37% річних, максимальна – 77% річних);

▪ за сценарієм 3 – 63% річних (мінімальна – 47% річних, максимальна – 101% річних).

Номінальні звичайні процентні ставки за кредитними картками становили від 36% річних до 58% річних. Комісії за зняття готівки не перевищували 5% від суми зняття. Розмір мінімальної суми щомісячного погашення заборгованості коливався від 0,5% до 7% заборгованості.

В ході дослідження було визначено, що операції, які здійснюються фізичними особами за допомогою пластикових карток в Україні, показують позитивну динаміку. У 2019 р. обсяг таких операцій становив 1798,3 млрд. грн., а кількість 4167,1 млн. одиниць. У 2020 р. обсяг таких операцій становив 2208,7 млрд. грн., а кількість 5211,2 млн. одиниць. У 2021 р. обсяг дорівнює - 3099,1 млрд. грн., а в кількісному показнику - 7039,9 млн. операцій.

На 01.01.2021 р. із 74 діючих кредитних організацій 69 займаються емісією банківських карток. Як очевидно з цієї цифри, конкуренція досить висока [34]. Щороку банки випускають дедалі більшу кількість банківських карток, задовольняючи зростаючий попит населення. Динаміка зростання випуску платіжних карток представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка кількості емітованих платіжних карток в обігу за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	Відхилення по відношенню до 2019 р.		2021 р.	Відхилення по відношенню до 2020 р.	
			абсолютне (млн. шт.)	відносне (%)		абсолютне (млн. шт.)	відносне (%)
1. Загальна кількість емітованих платіжних карток в обігу	68,9	73,4	4,5	6,53	89,1	15,7	21,38
2. Активні платіжні картки	42,2	40,4	-1,8	-4,26	46,3	5,9	14,6
3. Безконтактні платіжні картки	8,6	13,2	4,6	53,5	20,0	6,8	51,51
4. Токенізовані платіжні картки	2,5	3,9	1,4	56,0	6,7	2,8	71,79

З таблиці 2.3 видно стабільну позитивну динаміку випуску пластикових карток. Станом на початок 2021 р. кількість карток зросла на 15,7 млн. од. в

порівнянні з 2020 р., а з 2019 р. - на 20,2 млн. од. Така тенденція пояснюється низкою переваг банківських карток перед готівкою. По-перше, очевидна зручність, адже маючи банківську картку не потрібно носити із собою великі суми готівки. По-друге, при втраті картки, кошти, що знаходяться на рахунку, збережуться, якщо вчасно заблокувати картку. У багатьох банках є страхування ризику втрати картки. По-третє, коштами на карті можна скористатися і за межами країни. Також можна виділити такі переваги банківських карт, як гігієнічність, адже не секрет, що готівкові кошти можуть бути переносниками інфекції, а також використовуючи картку простіше аналізувати свої доходи та витрати за допомогою виписки по карті або даних із СМС-банку. [31].

Таблиця 2.4 – Кількість платіжних карток у розрізі карткових платіжних систем, млн. шт.

Платіжні системи	2019 р.	2020 р.	Відхилення по відношенню до 2019 р.		2021 р.	Відхилення по відношенню до 2020 р.	
			абсолютне (млн. шт.)	відносне (%)		абсолютне (млн. шт.)	відносне (%)
1. Mastercard	47,2	47,6	0,4	0,84	50,7	3,1	6,51
2. VISA	21,0	25,2	4,2	20	37,8	12,6	50,0
3. ПРОСТІР	0,6	0,6	-	-	0,6	-	-
4. Інші	менше 0,1	менше 0,1	-	-	менше 0,1	-	-

У даний час, як видно з таблиці 2.4, ринок платіжних інструментів поділений між міжнародними платіжними системами, зокрема MasterCard, Visa, а також Національною платіжною системою «Український платіжний простір». Міжнародні банківські платіжні системи MasterCard та Visa займають найбільшу питому вагу на ринку платіжних карток України. Зокрема, їх частка станом на початок 2021 р. становила 56,8 % і 42,4 % відповідно від кількості платіжних карток, емітованих українськими банками.

Для аналізу ринку кредитних карток, важливо розуміти яку частку вони займають у структурі банківських карток, емітованих кредитними організаціями. Отримати данні про види платіжних карток, емітованих українськими банками, у відповідності за платіжною схемою, можливо тільки до 2019 р. З 2020 р. обсяги



та форма подання статистики про функціонування ринку банківських платіжних карток змінено НБУ, розрахунок більшості числових рядів припинено.

Так, у 2019 р. українськими банками було емітовано 30,14 млн. шт. (81,57%) карток з дебетовою функцією і 6,81 млн. шт. (18,43%) карток з кредитною функцією.

З 2020 р. НБУ публікує інформацію про платіжні картки у розрізі карткових платіжних систем та з виділенням активних, безконтактних та токенизованих платіжних карток.

## **2.2 Аналіз фінансових результатів діяльності ПАТ «ПУМБ» за 2019 - 2021 рр.**

Фінансовий стан банку на відповідному етапі розвитку можна охарактеризувати таким показником, як прибуток. Для будь якої підприємницької діяльності, в тому числі і для банківської діяльності, основною метою є отримання прибутку, так як рівень прибутку дозволяє визначити фінансовий потенціал банку, оцінити його конкурентоспроможність.

Для банку прибуток має велике значення, так як він дозволяє сформувати фінансові ресурси банку за рахунок внутрішніх джерел. Маючи достатні фінансові ресурси, банк може проводити роботу по нарощуванню власного капіталу, створенню цільових, резервних фондів, здійсненню капітальних вкладень, фінансуванню рекламної діяльності, платоспроможності та інших важливих умов та характеристик функціонування та розвитку банку.

Якщо одержуваний банком прибуток, який отримує банк, використовується з метою забезпечення самозростання ринкової вартості банку і відіграє значну роль при продажу банківського бізнесу, операціях злиття, поглинання банку тощо. Прибуток також дозволяє банку вирішити всі проблеми у сфері задоволення соціальних потреб банку та його співробітників.

Але головне призначення прибутку у тому, що генерування прибутку в Достатній розмір прибутку, який отримує банк, убезпечує його від банкрутства.

Тому аналіз структури та динаміки прибутку є важливим напрямком визначення його фінансового стану.

Аналіз прибутку банку складається з наступних етапів:

- визначення динаміки прибутку банку, визначення темпів приросту (для позитивної ситуації такі темпи повинні бути ритмічними);
- аналіз структури прибутку банку за відповідний період;
- виявлення факторів, які впливають на зміну показників прибутку (факторний аналіз).

Звичайно, будь-який комерційний банк в процесі своєї діяльності прагне отримувати максимальний прибуток, так як він є основою надійності фінансового стану та ліквідності банку, збільшення основних фондів, збільшення власного капіталу банку, а також зростання та удосконалення якості банківських послуг.

В ході дослідження проводився аналіз процентних і комісійних доходів та витрат ПАТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр. Результати аналізу приведені в таблиці 2.5.

Проведений аналіз показав, що в 2020 р. порівняно з 2019 р. чисті процентні доходи збільшилися на 29,6% (1,56 млрд. грн.). Збільшення пов'язано з зростанням процентних доходів по кредитах клієнтам на 34,05% (0,35 млрд. грн.), збільшенням доходу від фінансового лізингу корпоративним клієнтам на 215% (0,10 млрд. грн.).

Одночасно спостерігався процес скорочення процентних витрат, які скоротилися по всім складовим в 2020 р. порівняно з 2019 р.

Попри те, що збиток від знецінення та сторнування збитку від знецінення (прибуток від зменшення корисності), у 2020 р., зросли на 0,898 млрд грн, чистий процентний дохід після вирахування збитку від знецінення у 2020 р. залишився більшим порівняно з 2019 р. на 12,96% (0,658 млрд. грн.). Визначення збитку проводилося згідно з МСФЗ 9.

У 2021 році продовжилась тенденція зростання чистого процентного доходу порівняно з 2020 р., коли чистий процентний дохід зріс на 2,38 млрд. грн,

або на 34,82%. Збільшення пояснюється тим, що відбулося зростання процентних доходів за кредитами, наданими клієнтам банку, на 44,2% (0,607 млрд. грн.).

Чисті процентні доходи після вирахування збитку від зменшення корисності у 2021 р. також зросли на 47,69% (2,73 млрд. грн.).

Таблиця 2.5 – Динаміка процентних, комісійних та оперативних доходів та витрат ПАТ «ПУМБ» за 2019 – 2021 рр.

Фінансові результати, з поч. року (млрд. грн.)	2019 р.	2020 р.	Абсолютний приріст/ зменшення 2020/2019	2021 р.	Абсолютний приріст/ зменшення 2021/2020
1. Чисті процентні доходи	5,29	6,85	1,56	9,23	2,38
2. Збиток від зменшення корисності та сторнування збитку від зменшення корисності (прибуток від зменшення корисності), визначені згідно з МСФЗ 9	(0,22)	(1,11)	(0,898)	(0,76)	0,35
3. Чисті процентні доходи після вирахування збитку від зменшення корисності	5,075	5,73	0,66	8,47	2,73
4. Комісійні доходи	2,28	2,42	0,135	2,17	(0,25)
5. Комісійні витрати	(0,54)	(0,74)	(0,21)	(0,12)	0,62
6. Чисті комісійні доходи	1,75	1,68	(0,07)	2,047	0,37
7. Операційні доходи	7,26	7,82	0,56	10,89	3,072
7. Операційні витрати	(4,1)	(4,65)	(0,56)	(5,78)	(1,13)
8. Прибуток до оподаткування	3,16	3,165	0,05	5,11	1,95
9. Витрати на сплату податків	(0,56)	(0,569)	0,09	(0,92)	(0,35)
10. Прибуток за звітний період	2,60	2,61	0,01	4,19	1,58

До основних чинників зростання чистого процентного доходу банку належать:

- зростання суми виданих кредитів та зростання якості кредитного портфеля;



- проведення налагодженої ефективної роботи з проблемними кредитами.

Проведений аналіз також показав, що за період 2019 - 2021 рр. для динаміки чистих комісійних доходів характерним була наявність різноспрямованої тенденції до зростання/зменшення кожного року.

Так в 2020 р. порівняно з 2019 р. чисті комісійні доходи скоротилися на 4,0% ((0,07) млрд. грн.).

Динаміка зростання процентного доходу представлена на рисунку 2.3.

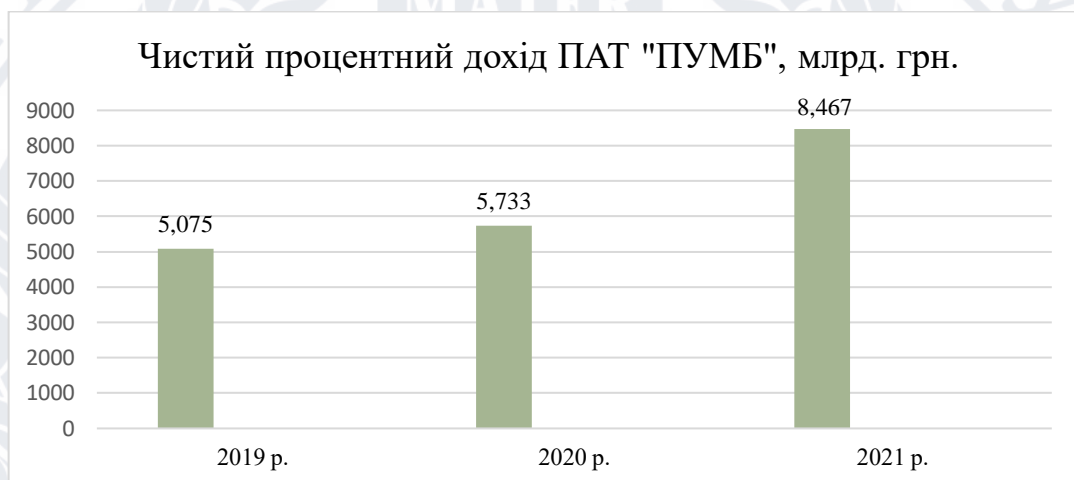


Рисунок 2.3 - Динаміка зростання чистого процентного доходу за 2019-2021 рр. в ПАТ «ПУМБ».

До факторів, які привели до зменшення, належать: скорочення комісійних доходів від обслуговування кредитів, розрахункового обслуговування клієнтів, конверсійних та документарних операцій.

У 2021 р. порівняно з 2020 р. чисті комісійні доходи збільшилися на 22,1% (0,370 млрд. грн.). Збільшення відбулося за рахунок збільшення комісійних доходів по кредитним карткам, обслуговуванню клієнтів, розрахунковому обслуговуванню та документарним операціям.

Комісійні витрати в 2021 р. порівняно з 2020 р. скоротилися - на 94,0 % (0,622 млрд. грн.).

Динаміка зростання чистого комісійного доходу представлено на рисунку 2.4.



Рисунок 2.4 - Динаміка зміни чистого комісійного доходу за 2019-2021 рр. в ПАТ «ПУМБ».

Проведений аналіз динаміки прибутку банку показав, що з 2019 р. по 2020 р. прибуток збільшився на 1,0% (0,004 млрд. грн.), а з 2020 р. до 2021 р. прибуток збільшився на 60,56% (1,579 млрд. грн.) (рис. 2.5).

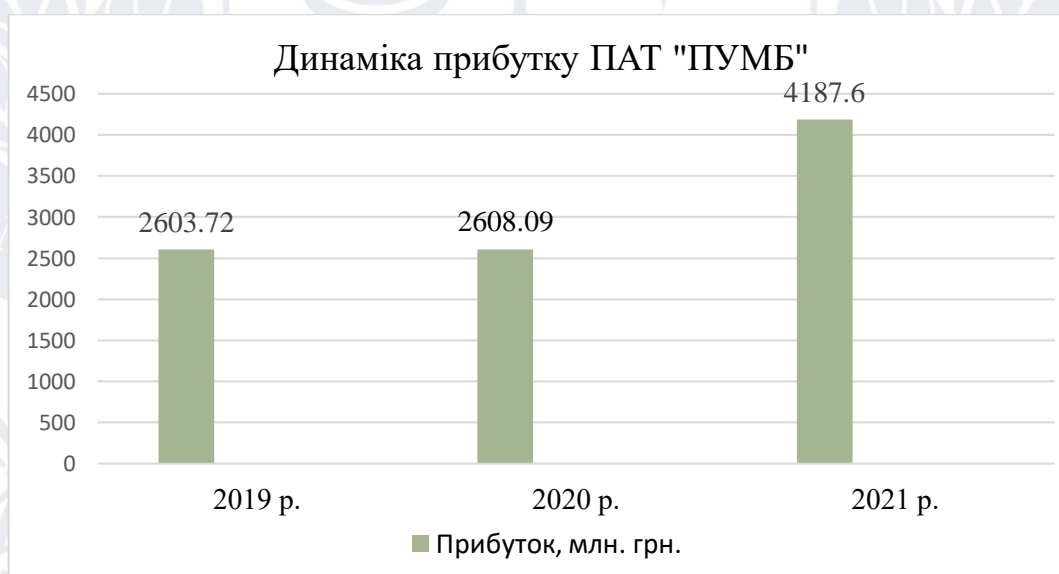


Рисунок 2.5 - Динаміка зміни прибутку за 2019-2021 рр. в ПАТ «ПУМБ»

Комерційний банк забезпечує отримання прибутку шляхом виконання розрахункових, кредитних, обмінних операцій і інших різновидів діяльності комерційного банку.

Як економічна категорія прибуток дає уявлення про життєвий цикл всіх складових банківської діяльності на кожному етапі розвитку, банка та безпосередньо залежить від дії відповідних факторів, які наведені на рисунку 2.6.

Фактори, які впливають на прибуток комерційного банку, є багаточисельними, але фактично, прибутковість банку залежить від доходів та витрат. Отже, для отримання правильної відповіді на питання удосконалення методів прибутковості значну роль відіграє дослідження проміжних показників - витрати, дохід, прибуток.

У ході дослідження встановлено, що прибутковість комерційного банку виступає фінансовим результатом діяльності комерційного банку в контексті перевищення доходів над його витратами.

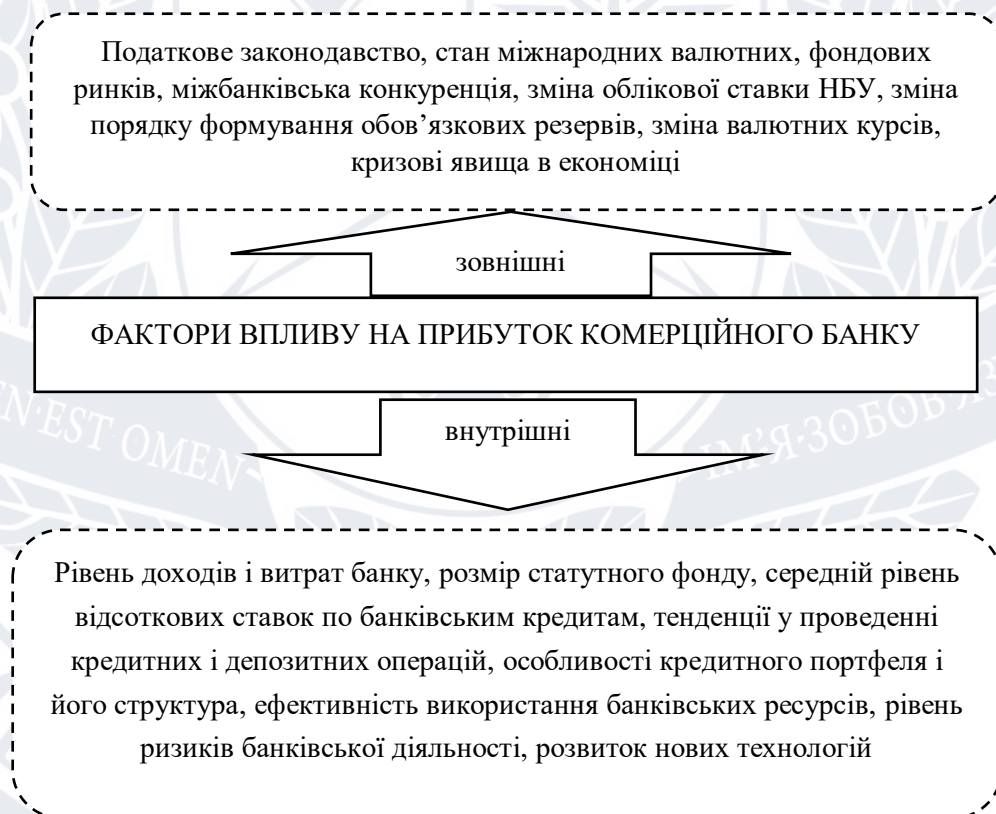


Рисунок 2.6 - Фактори впливу на прибуток комерційного банку

Прибутковість комерційного банку також має залежність не тільки від різниці між доходами і витратами, а й від капіталу комерційного банку, який дозволяє постійно збільшувати темпи приросту прибутку [3, 27].



### **2.3 Аналіз динаміки, структури та якості кредитів, які надає клієнтам-фізичним особам АТ «ПУМБ»**

Стратегія і тактика банку, яка складається щодо передачі залучених ресурсів клієнтам банку для задоволення потреби клієнтів в коштах у вигляді кредитів і забезпечує отримання відсоткових доходів банком, представляє собою кредитну політику комерційного банку.

Потреба у визначеній кредитній політиці збільшує міру розширення, децентралізації та підвищення самостійності банку. Банківська політика пов'язана з загрозами при кредитуванні, інвестуванні в цінні папери та дочірні компанії, фінансуванні капітальних вкладень, управлінні персоналом. Пропозиції з цих питань виробляються керуючими та співробітниками тих відділів, які вони виникають. Зазвичай нові процедури і політика схвалюються Радою директорів [26]. Основним етапом реалізації кредитної політики комерційного банку є формування якісного кредитного портфеля.

Грамотне та ефективне управління якістю кредитного портфеля забезпечується за рахунок регулярного та повноцінного його аналізу. Це необхідно для зниження сукупного кредитного ризику шляхом виявлення найбільш ризикованих сегментів кредитування та подальшої диверсифікації кредитних вкладень. Основним етапом аналізу, є визначення ключових критеріїв оцінки кредитного портфеля комерційного банку.

Банк здійснював свою кредитну діяльність у відповідності до чинного законодавства України, регулятивних вимог, встановлених НБУ, і внутрішньо банківським документам.

Портфель кредитів, наданих фізичним особам у ПАТ «ПУМБ» структурований за термінами, величиною кредитів, категоріям позичальників, за напрямками використання коштів.

Результати аналізу структури кредитних операцій ПАТ «ПУМБ» з фізичними особами за 2019-2021 рр. приведені у таблиці 2.6. Банк на протязі 2019-2021 рр. видавав кредити як фізичним особам, так і підприємствам та

організаціям. Можна відмітити тенденцію зростання сум наданих кредитів як фізичним, так і юридичним особам загалом.

У 2019 р. сума наданих кредитів складала 32,89 млрд. грн., у 2020 р. сума наданих кредитів зросла на 4,69 млрд. грн. і основним чинником такого зростання були операції кредитування фізичних осіб (у 2020 р. до 2019 р. темп приросту у порівнянні з 2020 р. становив 14,25%).

В той же час обсяги кредитування юридичних осіб зростали помірними темпами (темп приросту у 2020 р. до 2019 р. становив 9,49%). У наступному 2021 р. кредитів було видано вже на 53,09 млрд. грн. більше (темп приросту – 41,28%, або збільшення порівняно з 2020 р. на 15,51 млрд. грн.).

Таблиця 2.6 - Динаміка кредитних операцій ПАТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр., млрд. грн.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення		Темп приросту, %	
				2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
1. Видано кредитів всього, в т. ч.:	32,89	37,57	53,09	4,69	15,51	14,25	41,28
2. Кредити юридичним особам	21,198	23,21	32,695	2,013	9,48	9,49	40,86
3. Кредити фізичним особам, в т. ч.:	11,688	14,36	20,25	2,67	5,89	22,87	41,0
4. Споживчі кредити	5,91	6,27	8,78	0,36	2,5	6,13	39,99
5. Кредитні картки та овердрафти	4,94	7,99	11,28	3,05	3,29	61,82	41,24
6. Автокредити	0,14	0,002	0,004	(0,14)	0,002	(98,8)	133,14
7. Іпотечні кредити	0,70	0,10	0,19	(0,597)	0,085	(85,08)	81,35

Таким чином, збільшення кредитних операцій банку за досліджуваний період пов'язано зі збільшенням обсягів кредитування як фізичних осіб, так і меншою мірою, юридичних осіб.

Зростання кредитних операцій населення за 2019 - 2021 рр. викликано зростанням обсягів споживчих кредитів, а також - операцій за кредитними

картками та овердрафтів. У 2019 р. вони становили 11,689 млрд. грн., у 2020 р. вони збільшилися на 2,67 млрд. грн. У 2021 р. спостерігається значне зростання обсягів кредитів фізичним особам до 20,25 млрд. грн. (зростання у порівнянні з 2020 р. на 5,89 млрд. грн. або темп приросту - 41,0%).

В основному приріст кредитування фізичних осіб у 2021 р. пояснюється тим, що збільшилися обсяги кредитування за споживчими кредитами та кредитними картками.

Отже, за 2019-2021 рр. обсяги кредитування фізичних осіб зростають у відповідності зі зростанням обсягів кредитних операцій із споживчого кредитування та по операціях з кредитними картками.

По автокредитам та по іпотечним кредитам у 2021 р. спостерігалася відмінна динаміка.

Найбільшим попитом зі сторони фізичних осіб в КБ АТ «ПУМБ» користуються такі види кредитування, як споживчі кредити і кредитні карти. Це пояснюється тим, що такі види кредитування надають клієнтам суттєві зручності, так як їм не потрібно здійснювати одномоментні великі витрати, але в той же час вони отримують можливість здійснювати покупки необхідних товарів.

Обсяг іпотечного кредитного портфеля банку дуже малий, що можна пов'язати з тим, що банк пропонує високі ставки по таким кредитам, формує жорсткі критерії до заставного житла.

Активне іпотечне кредитування стримується також і тим, що первинний ринок житла в Україні є непрозорим і нерегульованим, а права кредитора не захищені.

Розвиток іпотечного кредитування можливий тільки після прийняття законодавчих актів стосовно впорядкування ринку новобудов. Позитивним моментом з точки зору захисту прав кредиторів було зняття у 2020 р. мораторію на стягнення застави за валютною іпотекою.

Крім того, на кількість потенційних позичальників-фізичних осіб (іпотечне кредитування) суттєво вплинув такий фактор, як зниження платоспроможності



населення, так як темп зростання інфляції у 2019-2021 рр. значно перевищив темпи зростання доходів населення за той же період.

Результати аналізу структури споживчих кредитних операцій у кредитному портфелі фізичних осіб ПАТ «ПУМБ» за 2019–2021 рр. представлені в таблиці 2.7.

Як видно з таблиці 2.7, частка кредитування населення у загальному кредитному портфелі банку за 2019-2021 рр. зростає з 35,5% до 38,41%, що пов'язано з високим рівнем довіри клієнтів до банку, великою кількістю кредитних споживчих програм, які пропонуються клієнтам у банку.

У той же час за портфелем споживчих позик за 2019-2021 рр. спостерігається тенденція незначного скорочення їх частки у структурі кредитних операцій банку, що пояснюється зростанням популярності карткових кредитів.

Отже, питома вага споживчих кредитів у портфелі кредитів фізичних осіб банку за 2019-2021 рр. є стабільною, незважаючи на незначне зниження з 17,96% у 2019 р. до 16,53% у 2021 р.

Таблиця 2.7 - Структура кредитних операцій ПАТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр.

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
1. Видано кредитів всього, в тому числі	32,89	100	37,57	100	53,09	100
2. Кредити юридичним особам	21,198	64,45	23,21	61,77	32,695	61,59
3. Кредити фізичним особам, в тому числі:	11,69	35,55	14,36	38,23	20,25	38,41
4. Споживчі кредити	5,91	17,96	6,27	16,68	8,78	16,53
5. Питома вага споживчих кредитів у портфелі кредитів фізичним особам, %	50,53	-	43,64	-	43,33	-

Кредитна політика, яка проводиться в ПАТ «ПУМБ» заслуговує на позитивну оцінку, так стабільність обсягів споживчого кредитування в портфелі

досліджуваного банку, по-перше, підвищує рівень його прибутковості (споживчі кредити – найбільш прибутковий вид кредитних операцій), по-друге, надмірна концентрація активів банку в кредитному портфелі юридичних осіб та у довгострокових іпотечних кредитах може свідчити про низьку диверсифікацію кредитного портфеля та необхідність залучення довгострокових ресурсів. ПУМБ продовжує розвивати інноваційні сервіси і піклуватися про зручність і комфорт своїх клієнтів. У 2020 р. банк запровадив сервіс BankID.

Запустив продукт страхування від шахрайства по банківським карткам. ПУМБ одним з перших в Україні надав своїм клієнтам з картками MasterCard можливість безконтактно оплачувати покупки за допомогою Mi Smart Band 4 NFC - модифікації популярного фітнес-браслета з функцією безконтактної оплати. Банк турбується про безпеку своїх клієнтів.

Саме тому протягом 2020 р. банк запровадив нову систему безпеки Atlas на вході в мобільний додаток, яка аналізує поведінку клієнта та забезпечує додаткову безпеку користувача.

Для оцінки ефективності кредитних операцій важливим є визначення якості кредитних операцій, розрахувавши обсяг непрацюючих кредитів, так званих NPL. Проведемо аналіз кредитного портфелю за кредитною якістю і отримані результати зведемо в таблицю 2.8.

Таблиця 2.8 - Аналіз кредитів фізичним особам ПАТ «ПУМБ» за кредитною якістю у 2019 - 2021 р.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1. Непрацюючі кредити (NPL), млрд. грн.	0,561	0,728	1,063
2. Загальна сума кредитів фізичним особам, млрд. грн.	11,67	14,36	20,25
3. Питома вага непрацюючих кредитів (NPL) в загальній сумі кредитів фізичним особам	20,82	19,72	19,05

За даними табл. 2.8 можна зробити висновок, що за період 2019 - 2021 рр. рівень непрацюючих кредитів за кредитними операціями банку з фізичними особами постійно скорочується. Так у 2019 р. питома вага непрацюючих

кредитів в загальній сумі кредитів фізичним особам складала 20,82%, а у 2021 р. відбулося її скорочення до рівня 19,05%.

Управління якістю кредитного портфеля здійснюється шляхом використання системи внутрішніх кредитних рейтингів позичальника.

До сильних сторін банку, які забезпечують залучення клієнтів належать:

- лідируючі позиції на банківському ринку та досвід роботи з клієнтами-фізичними особами на ринку;
- наявність висококваліфікованого персоналу, який працює у банку;
- широкий асортимент послуг, які пропонуються, приваблива вартість кредитних продуктів;
- високий рівень банківського сервісу, простий процес оформлення кредиту;
- широка мережа філій в Україні, достатня кількість відділень та терміналів/банкоматів;
- зручний мобільний додаток;
- наявність в банку власного програмного забезпечення;
- система підвищення кваліфікації персоналу;
- якісний кредитний портфель і його зростання з кожним роком.

В той же час можна відмітити слабкі сторони кредитної політики банку:

- висока вартість деяких послуг в порівнянні з конкурентами;
- низький кредитний портфель в розрізі іпотечного та автокредитування.

В останні 1-2 роки зростає популярність мобільного банкінгу і смартфони та планшети витісняють комп'ютери та ноутбуки, які були популярними раніше.

Тому для банку важливим є впровадження інноваційних розробок, які стосуються мобільних додатків. Мобільні телефони та планшети, підключені до Інтернет, дозволяють зручно та швидко отримати електронні послуги. Розвиток електронного банкінгу та використання його сервісів пов'язані з розвитком платіжних систем [7].

Онлайн-технології дають змогу значно зекономити для банку фінансові ресурси за рахунок значного зменшення витрат на оренду й обслуговування



приміщення, зменшення кількості персоналу і, відповідно, зменшення витрат на оплату праці. Також використання дистанційних систем дистрибуції банківських продуктів дає змогу охопити ширший сегмент клієнтів, необмежений географічним розташуванням банківської установи.

Системи дистанційного банківського обслуговування мають високий рівень безпеки, що дає змогу збільшити безпеку і конфіденційність документообігу з банком а також дозволяє клієнту у будь-який момент отримати виписку, яка містить інформацію про всі вхідні та вихідні документи та іншу інформацію про стан рахунку без відвідування банку.

Комбінування традиційного та дистанційного обслуговування дає змогу широко охопити ринок банківських послуг та задовольнити фінансові потреби різних верств населення, так як одна частина клієнтів, особливо похилого віку, буде вимагати традиційного обслуговування, тоді як молодь частіше вибирає дистанційне обслуговування.

## **Висновки до розділу 2**

Як показали результати дослідження, кредитування фізичних осіб в Україні у 2019-2021 рр. зростало та зберігало привабливість як для банків, так і для населення. Для деяких банків кредити фізичним особам становлять понад 50% кредитного портфеля.

В ході дослідження проводився аналіз процентних і комісійних доходів та витрат ПАТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр. Проведений аналіз показав, що за період з 2019 р. по 2021 р. порівняно з 2019 р. чисті процентні доходи постійно збільшувалися, що було пов'язано з зростанням процентних доходів по кредитам клієнтам, збільшенням доходу від фінансового лізингу корпоративним клієнтам. Одночасно спостерігався процес скорочення процентних витрат, які скоротилися по всім складовим.

До основних чинників зростання чистого процентного доходу банку належать: зростання суми виданих кредитів та зростання якості кредитного портфеля; проведення налагодженої ефективної роботи з проблемними

кредитами. Проведений аналіз також показав, що за період 2019 - 2021 рр. для динаміки чистих комісійних доходів характерним була наявність різноспрямованої тенденції до зростання/зменшення кожного року.

Аналіз кредитних операцій КБ АТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр. показав, що обсяги кредитування фізичних осіб зростають пропорційно обсягам кредитних операцій із споживчого кредитування та по операціях з кредитними картками. Відмінна динаміка спостерігалася у 2021 р. по автокредитам та по іпотечним кредитам.

До видів кредитування, які користуються найбільшим попитом зі сторони фізичних осіб в КБ АТ «ПУМБ» належать споживчі кредити і кредитні карти. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах такі види кредитування мають суттєві зручності, пов'язані з тим, що клієнтам не потрібно здійснювати значні одномоментні витрати, але в той же час вони можуть здійснювати покупки необхідних товарів.

## РОЗДІЛ 3

### ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

#### **3.1 Концепція модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні**

Аналіз структури кредитування фізичних осіб у розрізі їх відповідності потребам клієнтів та впливу на економіку дозволяє виявити найбільш затребувані позичальниками та економікою продукти, обґрунтувати необхідність та напрямки їх модернізації. У свою чергу розвиток продуктів банківського кредитування може здійснюватися шляхом:

- створення принципово нових видів продуктів;
- модернізації традиційних видів продуктів, найбільш затребуваних зараз клієнтами та економікою загалом.

З погляду співвідношення витрат і результатів найефективнішим є саме модернізація окремих продуктів, спрямована на підвищення його якості. На думку Степанова О.А., якість продукту може бути поліпшена як у результаті свідомого підходу керівництва банку до організації цієї роботи, так і у зв'язку з спрямованістю продукту на задоволення запитів і потреб споживачів і на основі впровадження процесного підходу [42].

Модернізація товарів може здійснюватися за низкою напрямів. Так, Доценко І. О. пропонує такі основні напрями їхньої модернізації, як: аутсорсинг, відкриття єдиного клієнтського рахунку, розвиток мережевої стратегії банку, автоматизації бізнес-процесів роботи з клієнтами, адаптованих до умов українського ринку[14].

Яценко М. С., зазначаючи, що модернізація продуктового ряду банку не може відбуватися у відриві від загальних макроекономічних тенденцій розвитку банківського сектора, виділяє серед перспективних сегментів роздрібного кредитування банків кредитування за кредитними картками [56].



В цілому модернізація (від англ. Modern – оновлений, сучасний) передбачає оновлення об'єкта, приведення його у відповідність до нових вимог і норм, технічних умов, показників якості, аж до розробки порівняно нового продукту, ступінь новизни якого і визначає рівень його модернізації.

Виходячи з цього, можна виділити такі напрямки модернізації банківських кредитних продуктів, як:

- розробка продукту з покращеними характеристиками (наприклад, пільговими умовами його надання);
- створення продукту з додатковими функціями (наприклад, підвищення його цільової спрямованості за рахунок особливих умов його надання);
- розробка заходів щодо зниження собівартості продукту (наприклад, за рахунок оптимізації бізнес-процесу його надання).

У цьому основними етапами вибору напрямів модернізації кредитних товарів є:

- виявлення найбільш перспективних видів кредиту, які відповідають інтересам клієнтів, банків та економіки загалом;
- визначення основних якісних характеристик такого продукту;
- вдосконалення бізнес-процесу щодо його розробки та впровадження.

Зокрема, перспективними кредитними продуктами можуть стати кредити з додатковими умовами.

Удосконалення продуктової лінійки банків з урахуванням модернізації кредитних продуктів може бути ефективним інструментом зниження ризиків кредитування фізичних осіб, зумовлених сучасними тенденціями розвитку.

З іншого боку, цьому ж завданню повинна відповідати цілеспрямована політика держави щодо підтримки впровадження найбільш ефективних для банків та економіки кредитних продуктів. В цих умовах актуальним є розробка концепції модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Метою концепції є підвищення рівня життя населення та забезпечення зростання показників прибутковості діяльності банку (рис. 3.1).

В рамках концепції виділено завдання:



Рисунок 3.1 - Концепція модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні

- 1) створення конкурентного середовища для банків на ринку кредитування фізичних осіб,
- 2) захист прав споживачів та кредиторів на ринку банківського споживчого кредитування,
- 3) збільшення обсягів споживчого кредитування,
- 4) стабілізація цінової політики банківських кредитних послуг на споживчому ринку.

Концепція, яка розробляється, будується на принципах:

- взаємоузгодженість інтересів учасників кредитного процесу,
- рівноправність,
- комплексність і системність,
- соціального захисту.

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

- метод кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників;
- модель оцінки кредитного ризику, зумовленого неповнотою отриманої інформації;
- модель аналізу поведінки користувачів та визначення «типовості» платежу з використанням кредитних карток;
- впровадження сучасних фінансових інструментів банківського кредитування фізичних осіб.

**Метод кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників** дозволяє кредитоспроможність фізичних осіб оцінювати за безперервною шкалою.

Постановка завдання оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника базується на тому, що банк має деяку інформацію про нього. За підсумками цієї інформації банку необхідно класифікувати позичальників за рівнем кредитного ризику (ступеня кредитоспроможності). Скласти оцінку



кредитоспроможності фізичної особи можна відповідно до наступного алгоритму:

1. Структурувати інформацію потенційного позичальника та подати її у вигляді набору приватних характеристик:

$$x = (x_1, \dots, x_m). \quad (3.1)$$

2. Скласти функції якостей  $q_i(x_i) \in [0,1], i \in 1,2, \dots, m$ , кожна з яких визначає рівень прояву якості за відповідною характеристикою. Позичальнику  $j$  з характеристиками  $x^{(j)} = (x_1^{(j)}, \dots, x_m^{(j)})$  відповідає вектор  $q^{(j)} = (q_1^{(j)}, \dots, q_m^{(j)})$ .

3. Визначити значення вагових коефіцієнтів

$$w = (w_1, \dots, w_m), w_i \geq 0, w_1 + \dots + w_m = 1. \quad (3.2)$$

4. Скласти функцію  $Q = Q(q; w)$ , по якій буде визначено результуючу оцінку кредитоспроможності фізичної особи за всім ( $m$ ) функцій якостей потенційного позичальника  $Q: [0; 1]^m \rightarrow [0; 1]$ .

При заданих значеннях  $w^{(0)} = (w_1^{(0)}, \dots, w_m^{(0)})$   $j$ -му позичальнику однозначно визначено оцінку кредитоспроможності  $Q^{(j)} = Q(q^{(j)}; w^{(0)})$  по функції  $Q(q; w^{(0)})$ .

У явному вигляді оцінка кредитоспроможності, отримана за описаним вище алгоритмом, виглядає так:

$$Q^{(j)} = Q(q^{(j)}; w) = Q(q(x^{(j)}); w) = Q(q_1(x_1^{(j)}), \dots, q_m(x_m^{(j)}); w). \quad (3.3)$$

Як функцію оцінки кредитоспроможності використано функцію середньозваженого арифметичного:

$$Q(q^{(j)}; w) = \sum_{i=1}^m q(x^{(i)}); w_i, w_i \geq 0, \sum_{i=1}^m w_i = 1. \quad (3.4)$$

Значимість чинників.

Значимість приватних характеристик потенційного позичальника у вказаному методі виражена ваговими коефіцієнтами  $w = (w_1, \dots, w_m)$ .

Питання полягає в тому, як визначити значення вагових коефіцієнтів, за якими слід обчислювати потрібну оцінку кредитоспроможності.

У методі рандомізованих зведених показників вагові коефіцієнти визначаються за допомогою рандомізації на множині допустимих значень.

Безліч допустимих значень вектору вагових коефіцієнтів визначається за нечисловою та неточною інформацією про приватні характеристики потенційного позичальника.

Нечислова (ординальна) інформація визначає порядок домінування значимості приватних показників позичальників  $OI = \{w_r > w_s, w_u > w_v, \dots\}$ .

Неточна інформація визначає діапазон варіювання значимості приватних характеристик потенційних позичальників.  $UI = \{a_i \leq w_i \leq b_i, i \in \{1, \dots, m\}\}$ , де

$$0 \leq a_i \leq b_i \leq 1, i \in \{1, \dots, m\}. \quad (3.5)$$

В результаті оцінка, яка розраховується, є випадковою величиною  $\tilde{Q} = \tilde{Q}(q; \tilde{w})$ , де  $\tilde{w} = (\tilde{w}_1, \dots, \tilde{w}_m)$ . (3.6)

Точне значення вагових коефіцієнтів та оцінки, яка розраховується, може бути отримано як математичне очікування від відповідної випадкової величини.

У наведеній структурі приватної інформації потенційного позичальника описи на третьому рівні ієрархії мають такі елементи, як місце роботи та трудовий стаж. Оцінка місця роботи потребує детального вивчення, тому в рамках поточної моделі потенційні позичальники розбиті на три групи за ступенем надійності місця працевлаштування: висока надійність роботодавця (ВН), середня надійність роботодавця (СН), низька надійність роботодавця (НН).

Кожний з наведених груп поставлено у відповідність значення функції якості: 1 – за високої надійності роботодавця, 0,5 – за середньої надійності роботодавця, 0 – за низької надійності роботодавця.

Складові трудового стажу вимірюються так: загальний трудовий стаж у роках, стаж на останньому місці роботи у місяцях.

Чим більше кожна зі складових трудового стажу, тим вища функція якості для даного елемент. Функція якості елементів першого рівня побудована в такий спосіб.

1) У блоці соціального стану:

- вік вимірюється у роках. Чим ближче вік потенційного позичальника до 35 років, то вище значення функції якості.



- сімейне становище містить три стани: одружений, не одружений, у розлученні. Кожному із зазначених станів поставлено значення функції якості 1; 0; 0,2 відповідно.

- кількість утриманців представлена у вигляді числа. Чим більше це число, тим нижче значення функції якості.

2) У блоці трудових показників:

- потенційні позичальники поділені на групи за рівнем освіти: нижче середньої загальної (нижче СЗ), на рівні середньої загальної (СЗ), на рівні початкової професійної (ПП), на рівні середньої професійної (СП), на рівні вищої професійної (ВП) та після вузівської професійної (ПВП), - для кожної з яких функція якості набуває значення 0; 0,2; 0,4; 0,6; 0,8 та 1, відповідно.

- за ступенем надійності місця працевлаштування потенційні позичальники розбиті на групи з високою надійністю роботодавця (ВН), середньою надійністю роботодавця (СН) та низькою надійністю роботодавця (НН), для кожної з яких функція якості набуває значення 1; 0,5 та 0, відповідно.

- середньомісячний дохід потенційного позичальника вимірюється у грошовому вираженні (у гривні). Чим більший середній дохід, тим вище значення функції якості.

3) У блоці майнового стану нерухомість та автотранспорт у власності потенційного позичальника представлені у вартісному вираженні (у гривні). Чим вище вартість майна, тим вище значення функції якості.

4) У блоці ділової репутації трудовий стаж визначається за загальним трудовим стажем (вимірюється у роках) та стажем на останньому робочому місці (вимірюється у місяцях). Чим вище загальний трудовий стаж і стаж на останньому робочому місці, то вище значення функції якості відповідної характеристики. Крім цього, у цьому блоці потенційні позичальники розбиті на групи з гарною, задовільною та поганою кредитною історією, для кожної з яких функція якості набуває значення 1; 0,5 та 0, відповідно. Відсутність кредитної історії дорівнює поганій кредитній історії.

**Сучасні методи оцінки та управління ризиками кредитування:**



- ґрунтуються на системному аналізі різних аспектів взаємин «кредитор-позичальник»;
- використовують у практичній роботі базу даних кредитної історії «позичальника»;
- враховують соціально-економічну ситуацію у регіоні, що склалася в даний момент часу;
- використовують сучасні інформаційні технології при побудові моделі «позичальника»;
- практично не використовують сучасні математичні методи та технології вирішення класифікаційних завдань, розпізнавання образів, штучного інтелекту та адаптивного управління при побудові моделі «кредитора» (у тому числі з погляду «позичальника»);
- не використовують формалізовані методи суб'єктивного аналізу;
- не використовують кількісні заходи оцінки нечіткості надання інформації на різних етапах формування управлінських та коригувальних рішень.

У зв'язку з цим, виникає завдання розробки заходів оцінки ризику на основі інформаційного підходу та показника використання для цього кількісних характеристик суб'єктів споживчого кредитування стосовно максимально можливої інформації (об'єктивного та суб'єктивного характерів), отриманої в момент оформлення договірних зобов'язань та проектування систем інформаційної підтримки оцінки кредитоспроможності позичальника.

На основі розглянутого матеріалу у роботі пропонується наступний підхід для оцінки кредитного ризику.

Виділяються наступні аспекти виникнення ризику взаємодії керуючого, керованого та контролюючого суб'єктів  $X$ ,  $Y$  та  $Z$  відповідно:

1. У процесі формування управлінських рішень один суб'єкт отримує інформацію про статус та наміри іншого у процесі співбесіди. Виникає ризик ухвалення неправильного рішення, зумовлений неповнотою отриманої інформації  $-R_i$ .

2. У процесі вибору управлінського рішення з альтернативних здійснюється співвідношення суб'єкта до певного кластера, для якого є специфічна множина керівників. Позначимо приватний показник ризику неправильної класифікації як  $R$ .

3. Оскільки результат ухвалення рішення передбачає певний управлінський акт згідно з домовленостями (правилами поведінки)  $X, Y, Z$ , засновані на морально-психічних особливостях суб'єктів споживчого кредитування, то виникає ризик прийняття рішення через неправильну оцінку взаємовідносин між елементами  $X, Y, Z - R_{a \rightarrow b}$  ( $a$  та  $b$  – суб'єкти відносин).

Ризик, зумовлений неповнотою отриманої інформації. На практиці поінформованість кредитора про суб'єкта здійснюється шляхом аналізу результатів співбесіди або анкетування. Якщо необхідно отримати відповіді на  $k$  – питань, то для обчислення рівня ризику використовується формула (3.7).

$$R_i = \frac{1 - \sum_{j=1}^k (\beta_j \times number_j)}{\sum_{j=1}^k \beta_j} \quad (3.7)$$

де  $\beta_j$  – ваговий коефіцієнт  $j$ -го фактора, що характеризує певні риси суб'єкта, необхідні для якісного управління,

$number_j = \langle 1 \rangle$ , якщо даний фактор присутній у «відповіді» і  $\langle 0 \rangle$  – в іншому випадку.

Процес споживчого кредитування в кібернетичному аспекті є взаємодією кількох інформаційно-аналітичних систем [31] (кредитори, позичальники, поручителі, експерти), які мають відповідні специфічні цілі та об'єднані в єдину систему для реалізації однієї мети – прийняття рішення про кредитний договір. Таким чином, виникають питання тимчасового та інформаційного узгодження вказаних систем.

В даний час застосовується безліч різних програмних інструментів у системах підтримки прийняття рішень при споживчому кредитуванні, які є спеціалізованими в галузі кредитної політики певного банку та враховують

конкретні регіональні особливості (особливо виявлення осіб із високим ризиком не повернення кредиту [29]).

Наприклад, у програмному продукті HR1-Кредит компанії Nemesysco [33] до групи високого ризику належать позичальники, які:

- у момент звернення за кредитом, знають, що вони не мають наміру виплачувати кредит;
- у момент звернення за кредитом знають, що вони не мають можливості виплачувати кредит;
- свідомо спотворюють інформацію під час тестування щодо своєї кредитної історії.

Аналіз функціонування системи HR1-Кредит показує, що це повністю автоматизована система, що дозволяє протягом часу співбесіди (10-15 хвилин) кваліфіковано здійснити перевірку потенційного позичальника, оцінити його кредитоспроможність та ризик не повернення кредиту.

З урахуванням вищевикладеного пропонується наступна модель оцінки стану кредиторської угоди.

У моделі присутні кілька площин оформлення кредитного договору згідно з чинним законодавством, умов, що склалися в регіоні (в якому працює «Банк» і проживає потенційний «Клієнт споживчого кредитування Банку») та впливу керуючих структур, що регламентують роботу «Банку» та визначають соціально-економічну ситуацію.

1. Площина технічної підтримки укладання договору. У цій площині здійснюється інженерна підтримка економічної стадії укладання договору: підтримується функціонування автоматизованої бази даних (АБД) клієнтів банку, здійснюється підготовка типової документації договору, здійснюється семантична перевірка тексту договору згідно з регламентом роботи банку, в базі знань визначаються ризики укладання угоди (у разі невизначеності інформації) від Клієнта використовується апарат виведення вирішальних правил теорії нечітких множин) належності суб'єктів, які здійснюють угоду, до певних етичних систем.



2. Площина етичного та соціального статусу Клієнта (Позичальник/поручитель). У цій площині визначається приналежність Клієнта до певної етичної групи, вивчається його соціально-економічний статус, аналізується суб'єктивний прогноз клієнта можливості своєчасного чи дострокового погашення кредиту.

3. Площина оформлення кредитного договору. У цій площині безпосередньо процес укладання договору шляхом спілкування суб'єктів (осіб) укладають угоду на різних етапах. Тут формується безліч працівників банку, яке найбільш сприятливо (оптимально) відповідає укладенню договору з Клієнтом (Позичальником/Поручителем) згідно з аналізом належності Клієнта до певної етичної групи (здійснюється шляхом тестування Клієнта) та суб'єктивного прогнозу ризику виконання договору.

4. Площина оформлення документації договору. У даній площині споживчого кредитування здійснюється безпосереднє оформлення договірних зобов'язань. Передбачається відхилення від типового тексту договору, якщо воно не знижує соціально-економічний статус Клієнта та не суперечить статутним документам комерційного банку.

5. Площина впливів зовнішніх організацій. У цій площині здійснюється взаємодія Кредитодавця та Клієнта з позабанківськими структурами (обумовленими або не обумовленими в тексті Договору), що мінімізують ризик надання споживчого кредиту між сторонами, що укладають договір (наприклад, страхові організації, НБУ, документи з місця роботи Клієнта, що підтверджує його платоспроможність, динаміка роботи комерційного банку тощо).

Таким чином, запропонована модель дозволяє оптимізувати взаємини працівників та потенційних клієнтів споживчого кредитування у процесі оформлення кредитного договору, що відрізняється використанням в управлінні формування групи учасників угоди та договору обліку соціально-економічного статусу клієнта та етичної класифікації учасників угоди.

**Сучасні технічні засоби**, які використовують банки, щоб забезпечити захист від впливу шкідливих операцій з використанням кредитних карток, не

завжди можуть розпізнати дії зловмисників з несанкціонованого переведення коштів та запобігти таким діям. В таких випадках доцільно розробляти і використовувати модель аналізу поведінки користувачів та визначення «типовості» платежу.

При побудові моделі аналізу поведінки користувачів та визначення «типовості» платежу з використанням кредитних карток, необхідно використовувати такі основні показники її оцінки:

- точність, тобто співвідношення кількості відхилених (помилкових) платежів до загальної кількості легітимних платежів;
- повнота, тобто співвідношення кількості шахрайських платежів, пропущених моделлю, до загальної кількості шахрайських платежів;
- підвищення швидкості реагування на зміни та загрози, що виникають;
- автоматизація, тобто співвідношення кількості платежів, що надійшли після впровадження моделі на верифікацію (у тому числі, помилково) до кількості платежів, що надходять на верифікацію без урахування нової моделі;
- зниження трудомісткості, тобто аналіз динаміки зміни кількості людино-годин, що витрачаються на обробку одного платежу, до впровадження моделі і після.

Показники можуть бути представлені фінансовими показниками, що дозволить зробити розрахунки ефективності використання математичної моделі.

На сьогоднішній день немає універсального продукту, що дозволяє зі стовідсотковою гарантією виявляти несанкціоновані перерахування коштів. Технічні рішення, які пропонуються на ринку, мають значні недоліки, так як достатньо дорого коштують дорогі і, крім того, при їх застосуванні неможливо чітко визначити критерії «типовості» платежу. Така невизначеність призводить до великої кількості «шуму», коли помилково відбраковуються легальні транзакції. При цьому виникає необхідність залучати персонал для аналізу і обробки платежів. Також може виникати ситуація, коли велика кількість шахрайських транзакцій системою помилково приймається за легітимні. Наслідком цього є зниження ефективності впровадженого рішення.



Враховуючи вимоги законодавства, стандарту безпеки даних індустрії платіжних карток PCI DSS [5], а також досвід банків, представлений у наукових статтях та доповідях на конференціях, при виборі критеріїв для побудови математичної моделі запобігання несанкціонованим переказам коштів з використанням кредитних карток, пропонуємо використовувати наступні параметри:

1) динаміка здійснення транзакцій за рахунком, не зважаючи на те, які діють по картці ліміти на зняття готівки та оплату товарів та послуг у торговельній мережі. Висока динаміка витрачання коштів з карткового рахунку може свідчити про потенційні протиправні дії;

2) територіальні параметри:

- країна, в якій проведено операцію з використанням кредитної картки, належить до переліку країн з високим рівнем ризику шахрайства;
- транскордонні операції за картковим рахунком;
- на протязі короткого періоду (наприклад, 1 день) ініційовано транзакції по рахунку у різних країнах;

3) параметри розміру суми транзакції:

- проведена операція на велику суму в торгово-сервісній організації. Злочинці, як правило, намагаються витратити гроші на дорогі товари, які можна в подальшому реалізувати;

- оформлення операції за картковим рахунком на велику суму методом ручного введення даних;

4) можлива злочинна змова торгово-сервісної організації із злочинцями:

- протягом короткого періоду часу в одній торгово-сервісній організації проводиться серія транзакцій по одному картковому рахунку;
- протягом короткого періоду часу в одній торгово-сервісній організації проводиться велика кількість покупок.

5) зарахування на рахунок:

- спостерігається серія однакових чи близьких за сумою зарахувань на картковий рахунок;



- зарахуванням (поверненням при купівлі товару) не передують відповідні операції зі списання з рахунку.

На основі математичної моделі розробляється програмний модуль, який дозволяє приймати обґрунтоване рішення стосовно того, щоб:

- провести транзакцію без додаткової верифікації;
- направити платіж спеціалісту банку для здійснення додаткової верифікації;
- відмовити у проведенні транзакції без формулювання причин;
- відмовити у проведенні транзакції, заблокувати операції за картковим рахунком клієнта та сформулювати причини відмови.

Коефіцієнти критеріїв, межі зміни інтегрального критерію для проведення подальшої класифікації платежів можуть бути скориговані при впровадженні програмного модуля в процесинговій системі банку, а також доповнені додатковими критеріями відповідно змінам, які відбуваються у банківському законодавстві та з урахуванням виникаючих загроз з боку несанкціонованих перерахувань коштів.

### **3.2 Апробація методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників**

Апробація запропонованого і описаного у розділі 3.1 методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників проводилася при оцінці кредитоспроможності фізичних осіб, які звернулися за кредитом до банку. Початкові умови полягають у наступному. Припустимо, 10 фізичних осіб подали заявку на кредит розміром 100 тис. грн. на півроку. Позичальники надали до банку приватну інформацію. Приватна інформація фізичних осіб у структурованому вигляді подана у табл. 3.1.

Завдання банку полягає в тому, щоб класифікувати позичальників за рівнем кредитоспроможності з метою визначення подальших умов взаємодії з цими клієнтами.

Згідно із запропонованим методом побудови оцінки кредитоспроможності на першому етапі приватну інформацію фізичних осіб необхідно структурувати (табл. 3.1, табл. 3.2). Таблиця 3.1 містить показники, що характеризують соціальне становище та трудові показники фізичної особи.

Таблиця 3.1 – Приватна інформація фізичних осіб

Клієнт	Соціальне положення ( $w_1$ )			Трудові показники ( $w_2$ )		
	Вік ( $w_{11}$ )	Сімейний стан ( $w_{12}$ )	Кількість утриманці ( $w_{13}$ )	Освіта ( $w_{21}$ )	Місце роботи ( $w_{22}$ )	Середньомісячний дохід, тис. грн. ( $w_{23}$ )
1	27	одружений	0	ПВП	ВН	30
2	21	не одружений	0	ПП	НН	20
3	45	в розлученні	1	СЗ	НН	15
4	60	одружений	2	ПП	СН	25
5	34	в розлученні	2	СП	ВН	35
6	30	одружений	0	ВП	СН	40
7	41	одружений	1	СП	СН	30
8	20	не одружений	0	Нижче СЗ	НН	12
9	52	в розлученні	3	ВП	СН	35
10	26	одружений	1	СП	НН	20

Таблиця 3.2 містить показники, що становлять майновий стан та ділову репутацію фізичної особи.

На наступному етапі необхідно визначити функцію якості кожної характеристики. Цей етап був детально розписаний для кожної характеристики у попередньому розділі.

Таблиця 3.2 - Приватна інформація фізичних осіб (майновий стан)

Клієнт	Майновий стан ( $w_3$ )		Ділова репутація ( $w_4$ )		
	Нерухомість, тис. грн. ( $w_{31}$ )	Автотранспорт, тис. грн. ( $w_{32}$ )	Кредитна історія ( $w_{41}$ )	Трудовий стаж ( $w_{42}$ ) Загальний, років ( $w_{421}$ )	На останньому місці роботи, місяців ( $w_{422}$ )
1	600	0	Гарна	3	36
2	0	0	Погана	1	10
3	500	600	Задовільна	25	22
4	1000	150	Задовільна	35	60
5	1200	0	Гарна	24	12
6	2000	800	Погана	8	28
7	1500	600	Гарна	21	8
8	0	0	Погана	4	4
9	800	300	Задовільна	30	45
10	0	200	Добра	5	6

На третьому етапі алгоритму необхідно визначити значення вагових коефіцієнтів.

Інформація про значимість вагових коефіцієнтів подана у табл. 3.3. Дана інформація визначає безліч допустимих значень, за яким відбуватиметься рандомізація та обчислення підсумкового значення вагових коефіцієнтів.

Таблиця 3.3 – Інформація про значимість вагових коефіцієнтів

Назва	Соціальний стан	Трудові показники	Майновий стан	Ділова репутація	Оцінка кредитоспроможності
Умови	$w_{11} > w_{12}$	$w_{21} > w_{22}$	$w_{32} > w_{31}$	$w_{421} > w_{422}$	$w_2 > w_1$
					$w_2 > w_3$
	$w_{13} \leq 0,3$	$w_{23} \geq 0,5$	$w_{31} \geq 0,2$	$w_{41} \geq 0,4$	$w_4 > w_1$
					$w_4 > w_3$
					$w_3 \geq 0,2$

Безліч допустимих значень може бути побудовано за допомогою математичних моделей, соціологічного опитування, експертної думки тощо, наприклад:

- статистично банк може встановити, що освіта ( $w_{21}$ ) та надійність роботодавця ( $w_{22}$ ) фізичної особи, яка подає заявку на кредит, мають однакову вагу в оцінці кредитоспроможності ( $w_{21} = w_{22}$ );
- соціологічне опитування може показати, що шлюб ( $w_{12}$ ) є менш значущим для продуктивності фізичної особи, ніж вік клієнта ( $w_{11}$ );
- експерт може встановити, що вартість автотранспорту фізичної особи ( $w_{32}$ ) становить більший інтерес (має більшу вагу у підсумковій оцінці кредитоспроможності) для банку за рахунок вищої ліквідності порівняно з нерухомістю ( $w_{31}$ );
- банк може встановити, що для стабільності прогнозу доходів клієнта стаж на останньому місці роботи ( $w_{422}$ ) важливіше (має більшу вагу у підсумковій оцінці кредитоспроможності) загального трудового стажу ( $w_{421}$ ).

Значення вагових коефіцієнтів отримано шляхом рандомізації на безлічі допустимих значень та обчислення математичного очікування. Далі пораховано значення показників першого рівня ієрархії. На основі значення вагових коефіцієнтів та показників першого рівня ієрархії обчислено значення оцінки



кредитоспроможності для кожного клієнта (табл. 3.4), які заокруглені до четвертого знаку після коми. За потреби більш детальною оцінки кредитоспроможності можна збільшити кількість знаків після коми.

Таблиця 3.4 – Значення оцінки кредитоспроможності

Клієнт	7	5	1	6	9	4	10	3	2	8
Оцінка кредитоспроможності	0,7913	0,7384	0,7147	0,7022	0,6189	0,5091	0,5032	0,4047	0,1306	0,0204

Розроблений метод оцінки може бути використаний банком для визначення подальших умов взаємодії з потенційним позичальником.

1. Відмовити у видачі кредиту клієнтам 8, 2 і 3, як таким, що мають найнижчий рейтинг кредитоспроможності. Іншим клієнтам видати кредит на однакових умовах.

2. Відмовити у видачі кредиту тільки клієнтам 8 та 2. Іншим позичальникам диференціювати відсоткову ставку за кредитом відповідно до оцінки кредитоспроможності. Клієнту 7 надати найменшу відсоткову ставку серед фізичних осіб, що розглядаються, для клієнта 5 відсоткову ставку трохи вищу тощо. Клієнту 3 надати найбільшу відсоткову ставку.

В ході дослідження було розроблено метод кредитного скорингу, яким кредитоспроможність фізичних осіб оцінюється за безперервною шкалою. Використання цього методу при оцінці кредитоспроможності дозволяє отримати дві переваги:

- 1) результуюча оцінка варіюється в безперервному діапазоні від 0 до 1;
- 2) можливість використання ординальної та неточної інформації щодо значущості характеристик потенційного позичальника.

Оцінка кредитоспроможності, безперервно розподілена в діапазоні від 0 до 1, містить оброблену приватну інформацію потенційного позичальника у формі, яка, на відміну від бінарної оцінки, дозволяє банку приймати більше обґрунтованих управлінських рішень, наприклад, диференціювати ціну кредиту відповідно до даної оцінки кредитоспроможності.

Клієнти класифіковані за зменшенням оцінки кредитоспроможності. Побудована оцінка може бути використана банком для визначення подальших умов взаємодії з потенційним позичальником:

1. Відмовити у видачі кредиту клієнтам 8, 2 та 3, як власникам найнижчого рівня кредитоспроможності. Решті клієнтів видати кредит за єдиною ціною.

Інформація про значимість показників для складання оцінки кредитоспроможності може включати різні джерела: аналіз математичних моделей, результати соціологічних досліджень, експертна думка та ін.

Крім того, можливість обліку ординальної та неточної інформації при визначенні значущості характеристик потенційного позичальника дозволяє банку коригувати шукану оцінку у формі, доступній для людини без математичної освіти.

Наприклад, працівник банку може вказати, що трудові показники значніші за ділову репутацію, що матиме відповідний результат в оцінці кредитоспроможності.

Оцінена при використанні запропонованого методу може бути багаторівневою, де результуюча оцінка на одному етапі є вихідною характеристикою на наступному.

Таким чином, цей метод допускає подання приватної інформації позичальника у вигляді ієрархії, що спрощує аналіз даних.

Для побудови оцінки кредитоспроможності фізичних осіб за запропонованим методом банку необхідно зібрати приватну інформацію клієнтів, структурувати цю інформацію, кожному елементу даної структури визначити значення функції якості та значущість у шуканій оцінці.

Наприклад, фізичній особі з віком 50 років при видачі кредитної картки з стандартним кредитним лімітом буде відповідати більш високе значення функції якості за даною характеристикою, ніж за іпотечного кредиту строком на 20 років.

### **3.3 Особливості використання сучасних фінансових інструментів кредитування фізичних осіб**

Кредитування фізичних осіб має наступні особливості:

1. Лінійка типових кредитних продуктів зі стандартними параметрами.
2. Широкий круг споживачів.
3. Короткі терміни прийняття рішень про кредитування.
4. Висока технологічність руху грошових коштів.
5. Пріоритетність використання електронних грошей.
6. Пропозиція кредитного продукту є первісною по відношенню до попиту.

Внаслідок того, що банки одночасно обслуговують велику кількість клієнтів, їхня діяльність спрямована на підвищення ефективності процесу кредитування населення за допомогою мінімізації витрат та оптимізації ризику. Мінімізація видатків реалізується через дистанційне обслуговування клієнтів, використання електронних засобів розрахунків. У цьому можна назвати характерні тенденції випередження пропозиції персональних товарів банками, а не зростання попиту з боку клієнтів.

Незважаючи на те, що значна частина кредитів населенню є незабезпеченими, мінімізації ризиків сприяє висока диверсифікація вкладень і зростання можливості банків отримувати інформацію про фінансове становище потенційних позичальників. Нерідко банки вважають за краще кредитувати клієнтів, які є учасників зарплатних проектів, так як у банку наявна інформація про доходи цієї категорії клієнтів, про певний характер витрат і величину прийнятного кредитного ризику. Надалі можливість отримання банками більш детальної інформації про клієнтів розширюватиметься.

Можна стверджувати, що банки переходять від агресивної політики щодо залучення нових клієнтів до «утримання старих», фінансово стійких позичальників [6; 19]. Саме встановлення довгострокових партнерських відносин із клієнтами може забезпечити стійке, ефективне функціонування банку.



У найбільш проблемний період з метою оптимізації якості кредитного портфеля та зниження соціальної напруженості банки пропонували клієнтам різні методи реструктуризації простроченої заборгованості, такі як збільшення терміну кредитування (що знижує щомісячні виплати), відстрочення щомісячних виплат на певний період (3–6 місяців, що збільшує величину загальної заборгованості після закінчення цього терміну), а також перекредитування. У ряді з перерахованих методів передбачалося збільшення відсоткових ставок за кредитами внаслідок як зростання ризику (наприклад, за більш довгостроковими кредитами), так і нових умов формування відсоткових ставок щодо залучення коштів. Серед економістів існує думка, що у роздрібному кредитуванні продукти не можуть залишатися універсальними [22] і необхідно здійснювати перехід до персональної оцінки ризику, персонального ціноутворення [7].

З початком широкомасштабної агресії РФ у лютому 2022 р. банківська система України вимушена працювати в режимі стресу і невизначеності. Однак в цілому банки стабільно працюють, намагаються виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. В умовах воєнного стану виникли очевидні складнощі в роботі банків, зокрема в сфері споживчого кредитування населення.

До основних ризиків, які здійснюють негативний вплив на функціонування системи споживчого кредитування в умовах воєнного стану, належать:

- екстремальні безпекові загрози для населення;
- вимушена масова міграція (понад 6,5 млн. українців стали біженцями і тимчасово виїхали в сусідні країни; 8 млн. українців стали внутрішніми переселенцями) [1];
- різке зростання рівня безробіття (близько 35%), що було викликано глибоким спадом економічної активності та міграцією населення. За даними НБУ з початком війни п'ята частина підприємств припинила свою діяльність, а ще близько половини змушені були утримувати менше персоналу [2];
- втрата населенням реального доходу, а частиною населення і майна, погіршення їх матеріального становища. Станом на початок травня 2022 р. доходи найманих працівників скоротилися приблизно на 25% у порівнянні з

початком року. В умовах зростання інфляції реальні доходи населення будуть знижуватися (очікується рівень інфляції у 2022 р. – 30%);

- зменшення обсягів споживання. Населення стало переходити на ощадну модель поведінки в умовах падіння доходів, невизначеності та ризику. Крім того, зниження обсягів споживання вплинуло на підприємства, що відносяться до малого та середнього бізнесу, що спричинило втрату робочих місць частиною населення та негативно позначилося на обсягах нових кредитів, а також і на їх якості;

- зниження споживчого попиту (крім падіння доходів діють чинники пропозиції - зруйновані магазини та склади, обмеження в роботі торгових точок, у тому числі через комендантську годину, порушені мережі постачання товарів).

Перелічені ризики призвели до початку процесу скорочення банківського споживчого кредитування. За березень - травень 2022 р. чистий портфель споживчих кредитів скоротився на 10.3% [2].

Зі сторони банків можна відмітити ще один чинник, що негативно впливає на споживче кредитування. Це посилення вимог до клієнтів при розгляді заявок на кредити. З введенням воєнного стану банки ввели обмеження стосовно лімітів по кредитним карткам, які з часом були відмінені. Позитивну роль у короткостроковому періоді, відіграли запропоновані банками клієнтам «кредитні канікули», так як вони скорочують боргове навантаження на позичальників та підвищують їх лояльність до банку.

Банки в рамках «кредитних канікул» пропонували клієнтам наступні пільгові варіанти: дострокове погашення боргу з дисконтом; звільнення від обов'язкового платежу на декілька місяців; зменшення процентних ставок на декілька місяців; скасування штрафних санкцій за прострочення.

Однак «кредитні канікули» призвели до стрімкого зниження процентних доходів, які банки отримують від портфеля споживчого кредитування. За 2 квартал 2022 р. збитки банківської системи склали 4.5 млрд. грн. (більшою мірою через необхідність формування резервів під очікувані втрати від споживчих кредитів) [3].



Очікується, що збитки банків від того, що якість споживчих кредитів знижується, будуть значними, так як спостерігається значна залежність рівня платоспроможності клієнтів банків від економічної ситуації в країні. Крім того, лібералізація банками умов надання кредитів, яка відбувалася в останні роки, призвела до розширення кредитування клієнтів з низькими доходами, які стискаються зі зростанням боргового навантаження і проблемами з обслуговування боргу. Очікується, що портфель споживчих кредитів населення в банках скоротиться на 20% [3].

Розширення споживчого кредитування населення в Україні можливо за умови зростання економіки, стабілізації грошової системи та припинення падіння доходів населення. Надійні клієнти банків вже мають можливість користуватися кредитними банківськими продуктами, так як рівень невизначеності та кредитних ризиків вже знижується.

В умовах стабілізації економіки, оптимізації ризику та активного розвитку системи безготівкових розрахунків бажання банків мінімізувати витрати на організацію роздрібного бізнесу будуть пріоритетними.

В ході дослідження було встановлено, що з стабілізацією економічної ситуації в країні банки будуть пропонувати кредитні продукти, які будуть сегментованими по сукупності стандартних ознак, таких як терміни, забезпеченість, суми. В свою чергу, ціна, сформована в залежності від рівня кредитного ризику, буде корегуватися з урахуванням типу клієнта.

Скидка або надбавка будуть розглядатися в якості стимулу для позичальника до підтримки взаємовигідних відносин. Як уже зазначалося, робота з утримання клієнтів розглядається як першочергова в банківській практиці останнього десятиліття. Сьогодні є розуміння необхідності активізувати не боротьбу із простроченою заборгованістю у роздрібному кредитуванні, а діяльність щодо її запобігання чи мінімізації величини.

У зв'язку з чим одним із останніх заходів у галузі зниження рівня закредитованості населення є розрахунок показника граничного боргового навантаження громадян. Даний параметр є ставлення щомісячних платежів



позичальника за всіма непогашеними кредитами до середньомісячного доходу за шість місяців. Джерелом інформації про клієнта може бути Українське бюро кредитних історій. Сукупність здійснених заходів дозволить зробити ринок кредитування фізичних осіб більш цивілізованим, кредити – більш доступними не тільки по причині зниження процентних ставок, но і завдяки мінімізації ризику, громадян – освіченими і відповідальними за рішення, які приймаються.

### **Висновки до розділу 3**

В ході дослідження було розроблено концепцію модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Метою концепції є підвищення рівня життя населення та забезпечення зростання показників прибутковості діяльності банку.

В рамках концепції виділено завдання, принципи та методи і моделі модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні. До запропонованих методів належать: метод кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників; модель оцінки кредитного ризику, зумовленого неповнотою отриманої інформації; модель аналізу поведінки користувачів та визначення «типовості» платежу з використанням кредитних карток; впровадження сучасних фінансових інструментів банківського кредитування фізичних осіб.

Апробація запропонованого методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників проводилася при оцінці кредитоспроможності фізичних осіб, які звернулися за кредитом до КБ АТ «ПУМБ».

В ході дослідження було встановлено, що з стабілізацією економічної ситуації в країні банки будуть пропонувати кредитні продукти, які будуть сегментованими по сукупності стандартних ознак, таких як терміни, забезпеченість, суми. В свою чергу, ціна, сформована в залежності від рівня кредитного ризику, буде корегуватися з урахуванням типу клієнта.

## ВИСНОВКИ

Банківське кредитування фізичних осіб представляє собою суспільні економічні відносини кредиторів (банків) та позичальників – фізичних осіб (населення) з метою видачі в кредит вартості, враховуючи терміновість, поверненість, платність та інші ознаки кредиту, напрямок використання якої має непродуктивний характер, а джерелом її повернення виступають не результати її використання, а доходи від поточної діяльності позичальника. Механізм банківського кредитування фізичних осіб сприяє підвищенню ефективності процесу реалізації банківського кредитування населення.

Так як в сучасних умовах спостерігається поступове звуження сфери використання готівки та паперових платіжних документів, то банки здійснюють перехід до сучасних технологій платежів і нових платіжних інструментів у сфері споживчого кредитування, таких, як платіжна картка.

Платіжна банківська картка - це персоніфікований платіжний інструмент, що надає особі, яка ним користується, можливість безготівкової оплати товарів і/або послуг, а також отримання готівкових коштів у відділеннях (філіях) банків і банківських банкоматах.

Як показали результати дослідження, кредитування фізичних осіб в Україні у 2019-2021 рр. зростало та зберігало привабливість як для банків, так і для населення. Для деяких банків кредити фізичним особам становлять понад 50% кредитного портфеля.

В ході дослідження проводився аналіз процентних і комісійних доходів та витрат ПАТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр. Проведений аналіз показав, що за період з 2019 р. по 2021 р. порівняно з 2019 р. чисті процентні доходи постійно збільшувалися, що було пов'язано з зростанням процентних доходів по кредитам клієнтам, збільшенням доходу від фінансового лізингу корпоративним клієнтам. Одночасно спостерігався процес скорочення процентних витрат, які скоротилися по всім складовим.

Аналіз кредитних операцій КБ АТ «ПУМБ» за 2019-2021 рр. показав, що обсяги кредитування фізичних осіб зростають пропорційно обсягам кредитних операцій із споживчого кредитування та по операціях з кредитними картками. Відмінна динаміка спостерігалася у 2021 р. по автокредитам та по іпотечним кредитам.

До видів кредитування, які користуються найбільшим попитом зі сторони фізичних осіб в КБ АТ «ПУМБ» належать споживчі кредити і кредитні карти.

В ході дослідження було розроблено концепцію модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні. Метою концепції є підвищення рівня життя населення та забезпечення зростання показників прибутковості діяльності банку.

В рамках концепції виділено завдання, принципи та методи і моделі модернізації механізму банківського кредитування фізичних осіб в Україні. До запропонованих методів належать: метод кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників; модель оцінки кредитного ризику, зумовленого неповнотою отриманої інформації; модель аналізу поведінки користувачів та визначення «типовості» платежу з використанням кредитних карток; впровадження сучасних фінансових інструментів банківського кредитування фізичних осіб.

Апробація запропонованого методу кредитного скорингу на основі рандомізованих зведених показників проводилася при оцінці кредитоспроможності фізичних осіб, які звернулися за кредитом до КБ АТ «ПУМБ».

В ході дослідження було встановлено, що з стабілізацією економічної ситуації в країні банки будуть пропонувати кредитні продукти, які будуть сегментованими по сукупності стандартних ознак, таких як терміни, забезпеченість, суми. В свою чергу, ціна, сформована в залежності від рівня кредитного ризику, буде корегуватися з урахуванням типу клієнта.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балансові звіти банків: офіційний сайт Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798) (дата звернення: 13.10.2022)
2. Белєхова Г. В. Кредитна поведінка населення: сучасні аспекти. *Фінансовий простір*. 2017, №11, С. 1-14.
3. Бондаренко О. С. Тенденції функціонування фінансового ринку в економіці України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. Випуск 15. С. 5-9.
4. Бублик Л. Я., Мицак О. В. Етапи розвитку споживчого кредитування в Україні. *Економічний форум*. 2017. № 4. С. 222-229.
5. Бублик Л. Я., Мицак О. В. Теоретико-методологічні аспекти формування та розвитку споживчого ринку. *Агросвіт*. 2017. № 18. С. 59-63.
6. Ващекина І. В. Класифікація споживчих кредитів на українському ринку. *Економіка, фінанси, облік та право: актуальні проблеми теорії та практики: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 14 травня 2022 р.): у 2 ч.* Полтава: ЦФЕНД, 2022. Ч. 1. С. 44-50
7. Витрянська Н.І., Кудрявцева Ю.В. Теоретичні основи економічної межі кредиту і розвитку споживчого кредитування. *Банківські послуги*. 2017. № 1. С. 2-11.
8. Вовчак О. Д., Гальків Л. І., Демчишин М. Я. Стан і проблеми розвитку банківського кредитування сільськогосподарських підприємств України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Вип. 3 (26). С. 30 - 37. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143846>
9. Вороб'єва О. Теоретичні основи та економічна сутність споживчого кредитування. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 1 (20). С. 91–98.
10. Гасій О. В., Клименко В. І. Стан та перспективні вектори розвитку банківської кредитної діяльності в Україні. *Ефективна економіка*. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7617> DOI: 10.32702/2307-2105-2020.1.61

11. Грошово-кредитна та фінансова статистика: офіційний сайт Національного банку України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#1](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1). (дата звернення: 12.10.2022)

12. Голозубова Н.В. Кредитування фізичних осіб та його роль в підвищенні добробуту населення країни. *Молодий вчений*. 2016. №11. С. 667-670.

13. Даниленко С. Макроекономічні функції споживчого кредиту в сучасній економіці. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 71-75.

14. Доценко І. О. Сучасні тенденції розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економіка та суспільство*. 2020. № 14. С. 792-798. URL:[http://economyandsociety.in.ua/journal/14\\_ukr/113.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/113.pdf)

15. Звіт про фінансову стабільність: грудень 2018 року. Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2018R2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2018R2.pdf?v=4). (дата звернення: 12.10.2022)

16. Золотарьова О. В., Галаганов В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2017. № 1. С. 83-98.

17. Іваницький В.П., Ковтун Р.С. Теоретичні основи и економічна сутність споживчого кредитування. *Стратегічні пріоритети*. 2018. № 1 (20). С. 91-98.

18. Інфляційний звіт. Липень 2022 р. Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/IR\\_2022-Q3.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2022-Q3.pdf?v=4)

19. Казакова О. Б. Споживче кредитування: стан, проблеми та шляхи розвитку. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2016. № 2. С. 48-58.

20. Карцева Е.Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків. *Бізнес Інформ*. 2016. № 6. С. 343-347.

21. Коваленко В. В. Розвиток FinTech: загрози та перспективи для банків України. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Випуск 4(09). С. 127-133.

22. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2025 р.: Постанова Правління Національного банку України. Поточна редакція від 16.01. 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/regulyatori-finansovogo-rinku-zatverdili-strategiyu-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku> (дата звернення: 27.09.2022).
23. Коць О.А. Бондаренко Л.П. Особливості роботи українських банків у соціальних мережах. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 3 (189). С. 316 - 324.
24. Кремень В. М., Кремень О. І., Гуляєва Л. П. Роль банківського кредитування у розвитку економіки України. *Проблеми економіки*. №3. С. 176–183. <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-3-176-183>
25. Майбутнє цифрового банкінгу: основні банківські тренди до 2030 року. URL: <http://www.management.com.ua/tend/tend1148.html> (дата звернення 25.09.2022)
26. Меренкова О. В. Інноваційні технології банківської діяльності як елемент сучасного економічного мислення. *Сучасна картина світу*. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2016. С. 186-194.
27. Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. Банківські операції: підручник. За ред. А. М. Мороза. Вид 3-тє., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2008. 608 с.
28. Морозова Ю.В. Сучасні карткові продукти та їх технології в практиці українських банків. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. №1. С. 26-28.
29. Москальов А.А., Стельмах А.А. Сучасний стан та заходи стимулювання кредитування фізичних осіб в Україні. *Scientific journal «ΛΟΓΟΣ. The art of scientific mind»*. 2018. №1. С. 42 - 45.
30. Огляд банківського сектору. Серпень 2022 року. Національний банк України. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Banking\\_Sector\\_Review\\_2022-08.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2022-08.pdf?v=4) (дата звернення: 13.09.2022).



31. Офіційний сайт АТ «ПУМБ». URL: <https://www.pumb.ua/> (дата звернення: 13.09.2022).
32. Пашковський В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №10. С.40-43.
33. Портал оперативних даних. Ситуація з біженцями в Україні. UNHSR. URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine> (дата звернення: 13.09.2022).
34. Підвищення ролі банківської системи в економічному зростанні: види, функції та роль кредиту / наук. ред. А. П. Мороз. Київ : УФМТ, 2016. 230 с.
35. Поченчук Г.М. Інституціональний розвиток економіки в умовах фінансової глобалізації : монографія. Київ : ЦУЛ, 2016. 420 с.
36. Поченчук Г.М. Фінансові технології: розвиток і регулювання. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13\\_ukr/200.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/200.pdf) (дата звернення: 10.08.2022).
37. Про банки і банківську діяльність: Закон України. Поточна редакція від 01.10.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> (дата звернення: 02.10.2022).
38. Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи: Закон України від 23.06.2009 р. № 1533-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-17>. (дата звернення: 12.10.2022)
39. Про затвердження Положення про порядок емісії та еквайрингу платіжних інструментів. Постанова Правління НБУ від 29.07.2022 № 164. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0164500-22#Text>. (дата звернення: 12.10.2022)
40. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2021 р. № 1591-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>. (дата звернення: 14.10.2022)

41. Степанова О.А., Орлова С.А. Кредитування фізичних осіб в Україні: проблеми та шляхи вирішення. *Фундаментальні дослідження*. 2015. № 2-13. С.230-232.
42. Степанова О. А. Споживче кредитування в Україні: сучасні тенденції розвитку. *Економічний форум*. 2018. № 4. С. 32-38.
43. Соколюк К.Ю., Ліпковська К.А., Березюк В.О. Значення і вплив сучасних інформаційних технологій на розвиток банківського маркетингу. *Інфраструктура ринку*. Випуск 30. 2019. С. 225 – 229.
44. Тарасюк М.В., Кощєєв О.О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Actual problems of international relations*. 2017. № 131. С. 100 - 101.
45. Ткаченко М. М., Глущенко О. В. Сучасні тенденції розвитку банківських інновацій. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2014. № 1. С. 5–15.
46. Трушнікова А.Д. Стан, проблеми та перспективи кредитування банками фізичних осіб в Україні. *Наукові записки молодих дослідників*. 2017. №36. С. 30-33.
47. Тульчинська С. О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 1 (6). С. 98–106.
48. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://hvylya.net/analytics/economics/ukraine-2030e-kraina-z-rozvinutoju-cifrovoju-ekonomikoju.html>. (дата звернення: 12.10.2022)
49. Філіна Ф. Банк майбутнього: без черг, без людей, без співробітників. Інновації. URL: [http://i.rbc.ru/publication/analytic/bank\\_budushchego\\_bez\\_ochedejbez\\_lyudejbez](http://i.rbc.ru/publication/analytic/bank_budushchego_bez_ochedejbez_lyudejbez). (дата звернення: 12.10.2022)
50. Федорова А. Ю. Споживче кредитування в Україні: основні проблеми на сучасному етапі. *Фундаментальні дослідження*. 2018. № 2. С. 472-476.



51. Фінансова звітність ПАТ «ПУМБ». URL: [https://about.pumb.ua/finance/annual\\_reports](https://about.pumb.ua/finance/annual_reports) (дата звернення: 12.10.2022)
52. Цивільний кодекс України: Кодекс від 16.01.2013 р. № 435-IV. Поточна редакція 10.10.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. (дата звернення: 12.10.2022)
53. Чайковський Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка», 2017. Том 27. № 1. С. 156-163.
54. Шевчук Ю. В. Оцінка використання фінансових інновацій на фінансовому ринку України. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 39-44.
55. Яремчук Р. Є., Коломієць О. Г. Формування інституційного середовища розвитку інноваційної екосистеми України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 3. С. 9-14. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2016\\_3\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_3_4). (дата звернення: 12.10.2022)
56. Яценко М. С., Бондаренко А. О. Актуальні питання розвитку сектору фінансових послуг із застосуванням сучасних фінансових технологій. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2019. № 2 (107). С. 25-30.
57. Brzoza-Brzezina M., Kolasa M., Makarski K., Monetary and Macprudential Policy with Foreign Currency Loans, «*Journal of Macroeconomics*» 2017, V. 54, Część B.
58. Ciałowicz B. (2016), Innowacyjność konsumentów w procesie dyfuzji innowacji – ujęcie aksjomatyczne [w:] *Matematyka i informatyka na usługach ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
59. Reifner U., Ford J. (2012) Banking for people: social banking and new poverty consumerdebts and unemployment in Europe-national reports. Walter de Gruyter, 104 p.
60. Statistical Data Warehouse. URL: <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=2746> (дата звернення: 13.09.2022).