

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ
КАФЕДРА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ**

Горбаль Іван Васильович

**“КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА
ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”**

Спеціальність 8. 050105 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”

Студент групи БСм – 51
І.В. Горбаль

Науковий керівник
к.е.н., доцент Т.С. Стубайло

Дипломну роботу допущено
до захисту:

« ____ » _____ 2013 р.
Зав. кафедри банківської справи,
д.е.н., професор

Дзюблюк О. В. _____

Тернопіль – 2013

ПЛАН:

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
1.1. Суть банківського кредитування, принципи та види кредитних операцій.....	8
1.2. Формування і використання банківського прибутку	17
1.3. Управління дохідністю кредитного портфеля та методи ціноутворення за кредитами	27
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	38
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРАКТИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	40
2.1. Особливості здійснення банківського кредитування в Україні.....	40
2.2. Макроекономічні фактори формування вартості банківських кредитів	53
2.3. Аналіз внутрішньобанківських чинників формування вартості кредитів вітчизняних банків.....	62
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	70
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	73
3.1. Оптимізація управління кредитним ризиком банку як необхідна умова забезпечення прибутковості банківської діяльності.....	73
3.2. Удосконалення кредитних продуктів як стійка конкурентна перевага банку.....	87
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	102
ВИСНОВКИ	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	111

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Майже всі країни пострадянського простору зіткнулися з необхідністю забезпечення зростаючих економік дешевими та довгостроковими кредитними ресурсами. В міру приборкання інфляційних процесів на перший план виходить пошук шляхів державного впливу на відсоткові ставки в економіці.

Порівняно з розвиненими країнами більшості країн з перехідною економікою були притаманні низький рівень монетизації, доходів та схильності населення до заощадження, нерозвинений фінансовий ринок, банківська система з високим рівнем затратності, реальний сектор із значною часткою неефективних та збиткових підприємств, високі ризики. Всі ці особливості мали своє відображення і у побудові грошового ринку, банківської та фінансової систем.

Банківська система України також пройшла значний шлях у своєму розвитку. На зміну надзвичайно ризиковій практиці фінансових спекуляцій на валютному ринку і ринку державних цінних паперів прийшло розуміння необхідності оволодівати “традиційною” стороною банківського бізнесу. Однак, створення сприятливих умов для розвитку кредитування шляхом зниження процентних ставок та використання ресурсів в іноземній валюті, призвело до кредитного «буму», що відповідно внаслідок неналежної оцінки кредитоспроможності позичальників стало однією з причин кризи в банківському секторі України у 2008 році. Відтак, на сьогоднішній день, актуальним є питання зниження величини ставок за кредитами та активізації кредитування економіки водночас, для банку важливим є збереження оптимальної маржі та прибутковості банківських операцій.

Незважаючи на те, що процентна політика Національного банку останніми роками була спрямована на поступове зниження вартості коштів на грошово-кредитному ринку, для більшості вітчизняних підприємств банківські кредити, як джерело фінансування інвестиційних проектів сьогодні все ще залишаються важкодоступними. Створення умов для здешевлення кредитів і збільшення

обсягів довгострокового кредитування економіки є необхідним для становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в нашій державі.

Огляд літератури з теми дослідження. Проблема кредитування вітчизняної економіки присвятили увагу багато вітчизняних науковців, зокрема: О.В. Васюренко, О.В. Дзюблюк, В.І. Міщенко, А.М. Мороз, О.В. Пернарівський, М.І. Савлук, Н.Ф. Єфремова, О.В. Золотарьова, В.С. Окрема, О.О. Дутченко та інші, однак, питання прибутковості кредитних операцій комерційних банків та, власне, вартості кредитів для позичальників в українській економічній літературі приділяється мало уваги.

Таким чином, необхідність дослідження прибутковості кредитних операцій банків в Україні зумовлена важливістю розробки дієвих механізмів та стимулів активізації кредитування реального сектору економіки із збереженням вигоди для комерційних банків.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є проведення комплексного дослідження особливостей формування вартості та прибутковості банківського кредитування в Україні, і на цій основі розробка теоретико-практичних рекомендацій щодо здешевлення вартості кредитних продуктів для позичальників із збереженням позитивної маржі прибутковості кредитних операцій вітчизняних комерційних банків.

Для досягнення зазначеної мети в дипломній роботі було поставлено такі завдання:

- обґрунтувати суть банківського кредитування, принципів та видів кредитних операцій;
- дослідити особливості формування і використання банківського прибутку;
- розглянути підходи до управління дохідністю кредитного портфеля та методів ціноутворення за кредитами;
- дослідити особливості проведення банківського кредитування вітчизняними банками;

- оцінити макроекономічні фактори формування вартості банківських кредитів;
- проаналізувати внутрішньобанківські чинники формування вартості кредитів вітчизняних банків;
- розробити шляхи оптимізації управління кредитним ризиком банку, як необхідної умови забезпечення прибутковості банківської діяльності;
- розробити рекомендації та шляхи удосконалення кредитних продуктів, як стійкої конкурентної переваги банку.

Об'єктом дослідження є закономірності та механізми ведення кредитних операцій та їх впливу на прибутковість банківської діяльності.

Предметом дослідження є економічні відносини у сфері банківського кредитування та забезпечення прибутковості банківської діяльності.

Методи дослідження. Методи дослідження, застосовані в дипломній роботі, ґрунтуються на системному аналізі економічних явищ і синтезі їх результатів. У процесі дослідження використано такі методи: вибірки, узагальнення, порівняння, факторний аналіз, статистичні методи, методи графічного зображення даних, методи економічного аналізу та спостереження.

Інформаційна база роботи. У дослідженні використано законодавчі та нормативні акти України, які регламентують діяльність вітчизняних комерційних банків, наукові праці та методичні розробки, роботи провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали науково-практичних конференцій, семінарів, круглих столів, статистична інформація, практичні дані, а також власні джерела автора. Для аналізу конкретних економічних явищ діяльності банків в сфері кредитування підприємств малого бізнесу використано матеріали Національного банку України, Асоціації українських банків, Державної служби статистики, консалтингової компанії Простобанк-консалтинг, вітчизняних комерційних банків та інші матеріали.

Наукова новизна. Полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов'язаних з удосконаленням підходів до ведення кредитних операцій комерційними банками, зниження вартості кредитних

продуктів для позичальників з урахуванням забезпечення оптимальної їх прибутковості.

Безпосередньо в процесі дослідження отримано такі наукові результати:

- подальшого розвитку набули підходи до управління кредитним ризиком банку шляхом комплексного аналізу галузевих особливостей діяльності позичальника на етапах оцінки кредитоспроможності, визначення розміру забезпечення та моніторингу кредитної операції. Ефективний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника сприятиме виявленню негативних тенденцій розвитку зовнішнього середовища функціонування підприємства та галузевих особливостей (тенденцій розвитку галузі), які зумовлюють специфіку проведення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання;
- обґрунтовано необхідність удосконалення моніторингу діяльності позичальника шляхом запровадження поглибленого моніторингу з метою детального аналізу та контролю за діяльністю позичальника в умовах макроекономічної нестабільності. Використання поглибленого моніторингу в процесі кредитного супроводу дасть змогу комерційним банкам приймати ефективні управлінські рішення та запобігти втратам від здійснення кредитних операцій;
- розроблено рекомендації щодо збільшення прибутковості кредитних операцій банку шляхом зменшення операційних затрат на виконання операції з надання кредиту. Зокрема, запропоновано використовувати механізми online-кредитування через системи клієнт-банк та інтернет-банкінг. Також обґрунтовано шляхи розширення асортименту кредитних продуктів банку за рахунок позичок на освіту дітей, персональних позички студентам на весь термін їх навчання з погашенням заборгованості протягом наступних п'яти років, розвитку кредитного брокериджу тощо.

Практичне значення. Розроблені в ході дослідження підходи, теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації можуть бути використані для

підвищення ефективності кредитних операцій банків, механізмів оцінки кредитоспроможності збільшення прибутковості банківських операцій та зниження вартості банківських кредитних продуктів для позичальника.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 122 сторінки комп'ютерного тексту, у тому числі 9 таблиць, 17 рисунків, список використаних джерел із 93 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ В КОНТЕКСТІ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Суть банківського кредитування, принципи та види кредитних операцій

Необхідність кредитних відносин пов'язана з об'єктивною різницею в часі руху матеріальних і грошових потоків. Потреба в кредиті виникає через різницю у величині та строках повернення капіталу, авансованого у виробництво, а також у зв'язку з необхідністю одночасного вкладення коштів, з метою розширення виробничого процесу.

Потреба в оборотних коштах залежить від безлічі факторів, специфічних для кожного підприємства: сезонності виробництва, характеру виробленої продукції й споживаної сировини, величини робочого періоду, співвідношення між часом виробництва та часом обігу продукції, рівня цін на неї тощо. При цьому можуть виникати як тимчасовий надлишок оборотних коштів, так і їхня недостача. Оскільки вивільнення коштів і додаткова потреба в них, як правило, не співпадають, тому процес акумуляції тимчасово вільних коштів та їх перерозподіл здійснюються за допомогою кредиту[36].

У кредитних відносинах беруть участь дві сторони (суб'єкти кредитних відносин): кредитор, що надає кредит у тимчасове користування, та позичальник, який отримав кредит. А ті гроші чи матеріальні цінності, щодо яких укладається угода позички, є об'єктом кредиту. В умовах ринкової економіки об'єктом кредитних відносин переважно є гроші як загальний ресурс [4, с.237].

У системі економічних відносин кредит виступає як самостійна економічна категорія. Завдяки кредиту суб'єкти бізнесу мають можливість задовольняти свої господарські потреби у забезпеченні неперервності процесів суспільного відтворення, переборюючи обмеженість фінансових ресурсів.

Кредитні відносини дозволяють суб'єктам господарювання збільшувати свої фінансові ресурси та розширяти виробництво. Кредитні відносини між комерційним банком та господарюючим суб'єктом базуються на аналізі фінансового стану позичальника.

Перед тим як визначити сутність банківського кредитування необхідно визначитися з поняттям „кредит”. У сучасній економічній літературі існує декілька підходів до визначення кредиту.

Так, у Енциклопедії банківської справи України зазначено, що „кредит – це економічна категорія, яка є виразом відносин між суб'єктами господарювання щодо надання й отримання позички в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості й платності. Кредит – рух вартості в інтересах певних потреб” [36, с. 306].

Професор М.І. Савлук трактує кредит як суспільні відносини між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності [21, с.363].

Подібної думки у трактуванні визначення кредиту дотримуюся А.В. Демківський [25] та Б.С. Івасів [22], на думку яких кредит – це економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення й оплати [22, 25].

А.О.Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В.Сало визначають кредит як економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення з виплатою процента [39, с.211].

А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик та Л.Д. Буряк вважають, що з економічного погляду кредит – це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення або обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його потребує [88, с.224].

З точки зору О.М. Петрука, кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання. Відповідно кредитні операції банків полягають у розміщенні банками від свого імені, на власних умовах та на власний ризик залучених коштів юридичних осіб (позичальників) та громадян [68, с.182].

При розгляді кредитних відносин в економічній літературі та внутрішніх положеннях банківських установ не рідко кредит називають позикою чи позичкою.

Позика – це фінансова операція надання або одержання грошей на певних умовах, як правило, з виплатою відсотків і на певний строк [36, с.430]. Під позичкою розуміють – фінансову операцію надання або одержання грошей на певних умовах. Тобто, це банківський кредит, не забезпечений реальними цінностями (нерухомістю, цінними паперами чи товарами); надається здебільшого довіреним клієнтам, що мають надійну репутацію, під їхнє зобов'язання повернути кредиту визначений термін за певними умовами. Плутанина з визначеннями „кредит”, „позика” та „позичка” призводить до необхідності введення єдиного трактування цих понять та його законодавчого закріплення. Це дозволить науковцям та банківським фахівцям краще орієнтуватися в ході наукових досліджень та практичної діяльності. Комплексне визначення сутності кредиту дають А.О. Єпіфанова, Н.Г. Маслак, І.В. Сала на думку яких суть кредиту знаходить своє відображення у визначеннях, які характеризують це явище:

1) як економічні відносини, тобто відносини, які базуються на економічних законах та мають обов'язково договірний характер;

2) відносини виникають між господарюючими суб'єктами, при цьому одна сторона – це кредитор, друга – позичальник, і кількість представників одного й другого не обмежена;

3) відносини виникають з приводу перерозподілу вартості, тобто в якій би формі вони не виникали, кредит має грошову природу, а його основною функцією є перерозподіл вартості;

4) перерозподіл відбувається не всіх вартостей, створених у суспільстві, а тільки тимчасово вільних, що, у свою чергу, обумовлює необхідність їх повернення у визначений строк;

5) перерозподіл відбувається в тому числі і в часі, тому для збереження вартості виникає необхідність у платності цих відносин, що забезпечуються процентом [39, с.211].

Згідно закону України „Про банки і банківську діяльність” банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми [73].

На наш погляд, найбільш вдале визначення поняття банківського кредитування дають вчені-економісти А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик М.Д. та Л.Д. Буряк, які під банківським кредитом розуміють економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах строковості, платності, повернення, матеріального забезпечення, цільової спрямованості [88, с.230].

Найбільш узагальнюючим висновком щодо значення кредитних відносин та їх впливу на економіку, на нашу думку, є думка М.І. Савлука, який вважає, що кредит:

1) у своїй перерозподільній функції кредит, який характеризується високою мобільністю, активно впливає на всі процеси суспільного відтворення;

2) відіграє значну роль в організації грошових розрахунків – готівкових і безготівкових;

3) допомагає суб'єктам господарювання збільшувати обсяги виробництва, забезпечувати безперебійність кругообігу основного й оборотного капіталу та уникати кризових явищ;

4) задовольняє тимчасової потреби в коштах;

5) сприяє розширенню виробництва та реструктуризації економіки;

6) відіграє значну роль у відновленні діяльності підприємств, які тривалий час простоювали, допомагає їм змінити асортимент продукції, що випускається, та поліпшити її якість, зробити цю продукцію конкурентоспроможною на внутрішньому і світовому ринках;

7) сприяє реформуванню галузей економіки [21, с.420-421].

Отже, спираючись на визначення банківського кредитування, можемо виділити його ключові напрямки впливу на економіку держави:

1) забезпечення рівноваги ринкових структур економіки на конкурентних засадах;

2) сприяння розвитку соціально-економічного та інвестиційного клімату країни;

3) стабілізація ринкових процесів та допомога у подоланні кризових явищ в економіці.

Кредитування суб'єктів економіки комерційні банки здійснюють шляхом проведення кредитних операцій, що являють собою форму активних операцій при якій ресурси банку передаються в тимчасове користування позичальнику на принципах поверненості, забезпеченості, терміновості, платності та цільового використання кредитів. Ці принципи стихійно склалися ще на першому етапі розвитку кредиту, а надалі знайшли пряме відображення в загальнодержавному і міжнародному кредитному законодавстві.

- **Зворотність.** Цей принцип виражає необхідність своєчасного повернення отриманих від кредитора фінансових ресурсів після завершення їх використання позичальником. Він знаходить своє практичне вираження в погашенні конкретної позики шляхом перерахування відповідної суми грошових коштів на рахунок що надала її кредитній організації (або іншого

кредитора), що забезпечує відновлюваність кредитних ресурсів банку як необхідної умови продовження його статутної діяльності.

- **Терміновість.** Цей принцип відображає необхідність його повернення не в будь-який прийнятний для позичальника час, а в точно певний термін, зафіксований в кредитному договорі або замінює його документі. Порухення вказаної умови є для кредитора достатньою підставою для застосування до позичальника економічних санкцій у формі збільшення відсотка, що стягується, а при подальшій відстрочці - пред'явлення фінансових вимог в судовому порядку.

- **Платність.** Цей принцип виражає необхідність не тільки прямого повернення позичальником отриманих від банку кредитних ресурсів, але й оплати права на їх використання. Економічна суть плати за кредит полягає у фактичному розподілі додатково отриманої за рахунок його використання прибутку між позичальником і кредитором. Практичне вираження принцип знаходить в процесі встановлення величини банківського відсотка, що виконує три основні функції:

- а) перерозподіл частки прибутку юридичних і доходу фізичних осіб;

- б) регулювання виробництва і обігу шляхом розподілу позикових капіталів на галузевому, міжгалузевому і міжнародному рівнях;

- в) на кризових етапах розвитку економіки – антиінфляційний захист грошових накопичень клієнтів банку.

- **Забезпеченість кредиту.** Цей принцип виражає необхідність забезпечення захисту майнових інтересів кредитора при можливому порушенні позичальником прийнятих на себе зобов'язань і знаходить практичне відображення в таких формах кредитування, як позики під заставу або під фінансові гарантії.

- **Цільовий характер кредиту.** Розповсюджується на більшість видів кредитних операцій, виражаючи необхідність цільового використання коштів, отриманих від кредитора. Знаходить практичне вираження у відповідному розділі кредитного договору, що встановлює конкретну мету виданого кредиту,

а також у процесі банківського контролю дотримання цієї умови позичальником. Порушення даного зобов'язання може стати підставою для дострокового відкликання кредиту або введення штрафного (підвищеного) позикового відсотка.

Окрім п'яти загальноприйнятих принципів кредитування виділяють ще й принцип диференційованого характеру кредиту. Даний принцип визначає диференційований підхід з боку кредитної організації до різних категорій потенційних позичальників. Його практична реалізація може залежати як від індивідуальних інтересів конкретного банку, так і від проведеної державою централізованої політики підтримки окремих галузей або сфер діяльності (наприклад, малого і середнього бізнесу тощо) [22].

У світовій банківській практиці відсутня єдина класифікація банківських кредитів. Це пов'язано з відмінностями в рівні розвитку банківських систем у різних країнах, що склалися в них способами надання кредитів. Однак найбільш часто в економічній літературі зустрічається класифікація кредитів за наступними ознаками:

- призначенням (ланцюги кредиту);
- сфера використання;
- строками користування;
- забезпечення;
- способом видачі та погашення;
- видам процентний ставок [16].

За призначенням банківські кредити можуть бути розділені на наступні групи: промислові, сільськогосподарські, торгові, інвестиційні, споживчі, іпотечні. Промислові позики надаються підприємствам та організаціям на розвиток виробництва, на покриття витрат з купівлі матеріалів і т.п. Сільськогосподарські позики надаються фермерам, селянським господарствам з метою сприяння їх діяльності. Споживчі позички надаються фізичним особам на покриття невідкладних потреб. Іпотечні позики видаються під заставу нерухомості з метою будівництва, придбання або реконструкції житла.

В залежності від сфери використання банківські кредити можуть бути двох видів: позики для фінансування основного або оборотного капіталу, а кредити в оборотний капітал поділяються на кредити в сферу виробництва і в сферу обігу.

За строками використання банківські кредити бувають онкольні (до запитання) і строковими.

Онкольні позики підлягають поверненню в фіксований термін після надходження офіційного повідомлення від кредиторів. Строкові кредити прийнято ділити на короткострокові, середньострокові і довгострокові.

Щодо забезпечення, кредити поділяються на незабезпечені (бланкові) і забезпечені. Бланкові кредити видаються першокласним позичальникам без використання якої-небудь форми забезпечення повернення.

Забезпечені позики є основним різновидом сучасного банківського кредиту. В залежності від виду забезпечення їх прийнято поділяти на заставні, гарантовані та застраховані.

Недостатньо забезпечена позичка – позичка, що має забезпечення у вигляді застави і не відповідає хоча б одній з вимог, що пред'являються до заставного забезпечення.

Незабезпечена позичка – позичка, яка не має забезпечення або має забезпечення у вигляді застави, не відповідає вимогам, що пред'являються до заставного забезпечення.

За способом погашення банківські кредити поділяються на позики, що погашаються одноразово, і позики, що погашаються в розстрочку. Позики що погашаються одноразовим платежем, є традиційною формою повернення короткострокового кредиту, оскільки зручні з позиції юридичного оформлення. Позики, що погашаються в розстрочку, припускають погашення двома і більше платежами протягом усього терміну кредитування. Конкретні умови повернення визначаються в кредитному договорі і залежать від об'єкта кредитування, терміну кредиту, інфляційних процесів і ряду інших факторів.

За видами процентних ставок банківські кредити можна класифікувати на кредити з фіксованою або плаваючою процентною ставкою. Позики з

фіксованою відсотковою ставкою передбачають встановлення на весь період кредитування певної величини процентної ставки без права її перегляду. В даному випадку позичальник бере на себе зобов'язання сплатити відсотки за фіксованою узгодженою ставкою незалежно від змін на ринку капіталів. У вітчизняній банківській практиці переважно використовують фіксовані процентні ставки. Кредитування з плаваючою процентною ставкою припускає використання процентної ставки, розмір якої періодично переглядається. В даному випадку процентна ставка складається з двох складових частин: основної ставки, що змінюється залежно від кон'юнктури ринку, і надбавки, що є фіксованою величиною і визначається за домовленістю сторін.

За розмірами прийнято поділяти банківські позики на дрібні, середні і великі. У банківській практиці не існує єдиного підходу до класифікації кредитів за цією ознакою.

В Україні великим вважається кредит одному позичальнику, що перевищує 5% величини капіталу банку.

У відповідності до вимог НБУ надання кредиту на різноманітні потреби позичальників може здійснюватися кількома способами:

- у разовому порядку;
- багаторазовим чином в міру потреби в межах відкритої позичальникові кредитної лінії і терміну кредитування, встановленого в кредитній угоді;
- за допомогою оплати розриву в платіжному обороті підприємства (організації) у вигляді дебетового сальдо на його розрахунковому (поточному, кореспондентському) рахунку;
- на базі об'єднання кредитного потенціалу низки банків (консорціумні кредити);
- іншими способами [16, с. 68-70].

Кредит може видаватися як шляхом оплати за рахунок нього різного роду платіжних документів, так і шляхом зарахування грошових коштів на розрахунковий (поточний, кореспондентський) рахунок. Кредити юридичним особам надаються тільки в безготівковому вигляді, фізичним особам – в

безготівковій та готівковій формі через касу банку. При зміні умов кредитування банк-кредитор і клієнт складають додаткову угоду.

Заборгованість за кредитом погашається шляхом списання коштів з розрахункового рахунку позичальника або за платіжною вимогою банку-кредитора (якщо клієнт обслуговується в іншому банку). Якщо мова йде про кредит фізичній особі, то погашення здійснюється відповідно до письмового розпорядження фізичної особи, шляхом поштового переказу, внеску в касу банку готівкових грошей, утримання із заробітної плати позичальника, є співробітником даного кредитної установи.

Таким чином кредитні операції – це ті операції (дії) банку, які знаходять своє відображення в облікових реєстрах банку та відображаються в активі його балансу.

1.2. Формування і використання банківського прибутку

Прибуток, як найважливіша категорія ринкових відносин, характеризує економічний ефект, має стимулююче значення, а також є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. В умовах переходу до ринкової економіки питання, пов'язані з аналізом прибутковості банку, мають важливе практичне значення.

Незадовільний стан прибутковості банку є причиною його неплатоспроможності, погіршення ефективності роботи банку і можливого банкрутства. Проте, надлишкові активи банку є перешкодою для його ефективного розвитку і приводять до незапланованих витрат та зайвих резервів.

Банківський прибуток є одним із найважливіших показників ефективності діяльності банку, його стабільності. У ньому зацікавлені всі учасники економічного процесу. Розмір банківського прибутку хвилює акціонерів, тому що він є показником отриманого доходу на інвестований ними капітал.

Вкладникам прибуток гарантує стабільний дохід і впевненість у завтрашньому дні, оскільки збільшення резервів і власних коштів банку свідчить про його стабільність. Позичальники також зацікавлені в прибутках банку, адже таким чином зростають їх власні накопичення.

Досліджуючи сутність поняття “прибуток банку”, яке досить часто використовується в економічній літературі для відображення якості банківської діяльності, можна зробити висновок про те, що більшість вітчизняних науковців трактують його саме з точки зору бухгалтерського підходу. Це значно спрощує розуміння даної категорії. Так, Банківська енциклопедія за редакцією професора А.М. Мороза дає таке визначення банківського прибутку: прибуток банків – це перевищення їх доходів над витратами [3].

В Енциклопедії банківської справи України за редакцією В.С. Стельмаха наводиться таке визначення: прибуток банку – перевищення доходів банку над витратами (різниця між ними) до сплати податку на прибуток [36]. Прибуток банку формується в результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банку. Доходи банку складаються з: відсотків за надані кредити; відсотків, сплачених банками-кореспондентами; плати за розрахункове та касове обслуговування клієнтів; позитивної курсової різниці від операцій в іноземній валюті; доходів від операцій з цінними паперами; доходів від факторингових, лізингових, трастових операцій, інформаційних, консультаційних послуг; відшкодування клієнтами поштових, телеграфних витрат; доходів від участі в діяльності інших організацій та ін. Витрати банку складаються з: виплати відсотків за пасивними операціями (за поточними та депозитними рахунками, облігаціями, депозитними сертифікатами); плата за кредитні ресурси, одержані від інших банків і від центрального банку; оплати послуг з кореспондентських відносин; комісії за операціями з іноземною валютою; витрат на інкасацію виручки; оплати послуг (обчислювальних центрів, аудиторських, поштових, телеграфних); витрат на підготовку та підвищення кваліфікації кадрів; витрат на рекламу; амортизаційних відрахувань основних фондів; витрат, пов'язаних з

виготовленням і впровадженням платіжно-розрахункових документів; платежів зі страхування майна та діяльності банків; витрат на утримання апарату; інших витрат (збитки від списання безнадійної заборгованості клієнтів, штрафи, сплачені за порушення правил ведення операцій тощо). [36, с. 351-352].

У підручниках з банківської справи наводяться такі визначення банківського прибутку. Прибуток банку – це кінцевий фінансовий результат його діяльності, перевищення доходів над витратами [90]. Прибуток – це те, без чого банк не може існувати, без чого втрачається зміст його економічного обслуговування [60].

У вищенаведених трактуваннях головний акцент робиться на порядку визначення розміру прибутку. Даний підхід достатньо обґрунтований, але він не може бути єдиним критерієм для визначення сутності поняття “прибуток” стосовно до банків.

У результаті опрацювання теоретичного матеріалу щодо визначення сутності прибутку як економічної категорії, так і з позиції банківської діяльності, сформулювати визначення прибутку можна так: прибуток – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Прибуток розглядається в трьох аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективного управління діяльністю господарюючого суб'єкта;
- прибуток як джерело самофінансування. При цьому чистий прибуток розглядається як відносно дешеве джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування [69, с. 78].

Ключовими функціями прибутку вважаються три функції – стимулююча, розподільча і оціночна (показник ефективності діяльності) [7, с. 10]. Водночас потрібно зауважити, що стимулюючу чи розподільчу функції виконує будь-яка

інша економічна категорія (ціна, заробітна плата та ін.). Показник ефективності діяльності взагалі не може виступати функцією, слугуючи суб'єктивним уявленням про економічне явище у формі певних розрахунків.

Прибуток банку є головною метою його підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є зростання добробуту засновників банку. Характеризує це зростання розмір поточного доходу на вкладений капітал, джерелом якого є отриманий прибуток.

Якщо для засновників банку отримання високого рівня прибутку є очевидним мотивом підприємницької діяльності, то може виникнути питання про те, чи є отримання великого прибутку спонукальним мотивом в діяльності найманих менеджерів банку та його персоналу. Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування капіталу банку, який забезпечує його розвиток. В системі джерел формування капіталу прибутку належить головна роль. Чим вищий рівень генерування прибутку банку в процесі його діяльності, тим менші потреби його в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел, а при інших рівних умовах – тим вищий рівень самофінансування його розвитку, забезпечення реалізації стратегічних цілей цього розвитку, підвищення конкурентної позиції банку на ринку. При цьому, на відміну від інших внутрішніх джерел формування капіталу банку, прибуток є постійно відтворюваним джерелом [56, с.23].

Його відтворення в умовах успішного господарювання здійснюється на розширеній основі. Важливо підкреслити, що прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості банку. Здатність вартості капіталу до самозростання забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого банком прибутку, тобто його спрямуванням на приріст активів. Чим вищі сума та рівень капіталізації отриманого банком прибутку, тим більшою мірою зростає вартість його активів, а відповідно і ринкова вартість банку в цілому, яка визначається при його продажу, злитті, поглинанні та в інших випадках.

За проведену діяльність банк отримує фінансовий зиск у вигляді чистого прибутку. Відповідно до п. 5 ст. 87 “Фонди господарського товариства” Господарського кодексу України “прибуток господарського товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З економічного прибутку товариства сплачуються передбачені законом податки та інші обов’язкові платежі, а також відсотки за кредитами банків і за облігаціями. Прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні товариства, яке визначає напрями його використання відповідно до установчих документів товариства” [56, с. 25].

Відповідно до класифікації, запропонованої Базельським комітетом, виділяють такі види діяльності банку, які в комплексі можна розглядати як господарську діяльність товариства:

- комерційну діяльність;
- торгову діяльність;
- діяльність з управління активами та пасивами.

Комерційна діяльність банку – це діяльність із залучення та розміщення коштів і надання послуг з обслуговування, яка не пов’язана з торговими операціями банку та з управлінням активами і пасивами. До комерційної діяльності належать:

а) пасивні комерційні операції банку із залучення коштів від клієнтів з первісною метою утримувати їх до остаточного повернення власнику (до погашення):

- залучення депозитів до строку погашення;
- фінансовий лізинг;
- випуск боргових цінних паперів власної емісії з метою продажу клієнтам;

б) активні комерційні операції банку з розміщення коштів з метою утримувати їх до погашення чи анулювання або з метою довгострокового інвестування:

видача кредитів та їх утримування до строку погашення;
розміщення депозитів з метою отримання доходу;
лізинг;
операції з цінними паперами в портфелі до погашення;

в) операції з надання послуг, які безпосередньо не пов'язані з торговою діяльністю та діяльністю з управління активами і пасивами:

- розрахунково-касове обслуговування;
- кредитне обслуговування;
- надання, отримання та обслуговування кредитних ліній;
- довірче обслуговування;
- консультаційні послуги, пов'язані з комерційною діяльністю тощо [60, с. 546].

За результатами комерційної діяльності банки отримують процентний, комісійний прибуток та дивідендний дохід.

Процентний прибуток або чистий процентний дохід – це різниця між сумою отриманих банком процентних доходів від кредитних операцій, операцій з цінними паперами та похідними фінансовими інструментами і сумою понесених банком витрат на виплату процентів за залученими депозитами та запозиченими коштами.

Комісійний прибуток або чистий комісійний дохід – це різниця між сумою одержаних банком комісій і зборів та сумою сплачених ним комісій і зборів за отримані послуги.

Дивідендний дохід – дохід, який виникає у результаті використання банком цінних паперів з нефіксованим прибутком.

Центри відповідальності комерційної діяльності повинні контролювати лише відповідні неторгові ризики, зокрема кредитний і операційний. Ринкові ризики (процентний, валютний, інші ринкові ризики) та ризик ліквідності, що стосуються комерційної діяльності, за допомогою системи трансфертного ціноутворення передаються центрам відповідальності, які здійснюють діяльність з управління активами і пасивами.

Торгова діяльність банку – діяльність з придбання або створення активів і пасивів з метою продажу в найближчій перспективі та/або для отримання прибутку від короткотермінових коливань ціни або дилерської маржі (торгові операції), а також діяльність з хеджування торгових операцій [68, с. 327].

Об'єктами торгових операцій можуть бути фінансові інструменти та товарні активи. До торгової діяльності належить:

- торгівля іноземною валютою;
- торгівля на грошовому ринку (арбітраж);
- торгівля цінними паперами з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань ціни або дилерської маржі тощо.

За результатами торгової діяльності формується чистий торговельний дохід, який визначається на нетто-основі, тобто у згорнутому вигляді визначаються прибутки (збитки), які виникають у результаті:

- 1) купівлі і продажу торговельних цінних паперів та придбаних на продаж;
- 2) вибуття інвестиційних цінних паперів;
- 3) операцій в іноземній валюті.

Центри відповідальності торгової діяльності приймають на себе процентний, валютний, інші ринкові ризики, які є результатом використання торгових інструментів з метою отримання прибутку, а також усі інші ризики, крім ризику ліквідності. Вони не повинні порушувати ліміти, встановлені комітетом з управління активами і пасивами, щодо зазначених ризиків.

Діяльність банку з управління активами і пасивами – це діяльність з проведення фінансових операцій з метою підтримання ліквідності, оптимізації ризиків комерційної діяльності банку, хеджування таких ризиків, коригування валютних позицій банку, здійснення операцій, що належать до інвестиційної та фінансової діяльності банку.

До діяльності з управління активами і пасивами належать:

- операції на грошовому ринку для управління ліквідністю (надання та отримання міжбанківських кредитів; операції з Національним банком України

щодо регулювання ліквідності шляхом рефінансування, депозитних та інших операцій);

- купівля-продаж цінних паперів у торговому портфелі та портфелі на продаж для управління ліквідністю;
- операції з хеджування процентних, валютних та інших ринкових ризиків комерційної діяльності;
- довгострокові вкладення в дочірні та асоційовані компанії;
- операції з власними акціями;
- операції з борговими цінними паперами власної емісії з метою управління довгостроковою ліквідністю;
- залучення коштів на умовах субординованого боргу тощо [58, с. 478-479].

За результатами діяльності з управління активами та пасивами банки отримують прибуток від участі в капіталі (прибуток від інвестицій в дочірні та асоційовані компанії).

До внутрішніх (суб'єктивних) факторів, від яких залежить величина прибутку комерційного банку, можна віднести, перш за все, здатність керівництва банку управляти активами і пасивами (менеджмент).

Цьому сприяє аналіз банківської діяльності з точки зору її прибутковості, який дозволяє керівництву банку сформулювати кредитну й процентну політику, виявити менш прибуткові операції й розробити рекомендації можливого одержання банком більших доходів. Вирішення цих завдань неможливе без фінансового менеджменту – системи раціонального й ефективного використання капіталу, механізму керування рухом фінансових ресурсів.

Внутрішні фактори поділяються на дві підгрупи: соціальні і економічні. До соціальних факторів відносяться соціальна компетенція менеджерів банку, підвищення кваліфікаційного рівня його працівників, поліпшення умов їх роботи. Все це забезпечує ефективну роботу персоналу, а отже – якісне обслуговування клієнтів.

Успішна робота комерційного банку також залежить від політики, якою він керується при виборі концепції власного розвитку, від характеру його діяльності, продукту, який він пропонує ринку (видів кредиту, спектра платних послуг і т. д.). Це так звані внутрішньобанківські економічні фактори, серед яких найважливішим є оптимальне розміщення банківських коштів у різні види активів.

Найбільший вплив на величину прибутку комерційного банку надають такі «фактори:

- а) співвідношення доходів і витрат банку;
- б) середній рівень відсотка за кредит, наданий клієнтам та іншим банкам;
- в) зміна обсягу кредитних і активних депозитних операцій;
- д) середня прибутковість всіх активних операцій;
- е) розподіл доходу і частка прибутку в ньому;
- ж) розмір власного капіталу банку;
- і) структура кредитного портфеля;
- к) витрати по обслуговуванню вкладів »[77, с. 340].

Перші п'ять факторів впливають на розмір прибутку, шостий - на її стабільність, сьомий і восьмий - на якість зростання прибутковості банківських операцій з позицій банківських ризиків і ліквідності балансу.

Таким чином, яку суму прибутку отримає банк в даному звітному періоді, таку дадуть і оцінку ефективності діяльності банку в загальному і окремих його підрозділів.

Джерела формування прибутку поділяються на стабільні і нестабільні. Основний стабільне джерело – процентна маржа – перевищення відсотків отриманих над відсотками сплаченими. Інший стабільне джерело - безпроцентні доходи у формі комісії за різні види банківських послуг. До нестабільним джерел відносяться доходи від ринкових операцій і разових операцій неординарного характеру. Банк не може підвищити свій рейтинг за рівнем прибутковості, якщо вона зростає за рахунок нестабільних джерел. Призначенням процентної маржі є покриття «тягаря» (перевищення

безпроцентного доходу над безпроцентними витратами), збитків від ринкових операцій, податків та обов'язкових відрахувань у резерви. Падіння процентної маржі та зростання «тягаря» є критичними негативними показниками при оцінці фінансового стану банку.

Після сплати податків і штрафів, що накладаються податковою інспекцією, Національним банком України і іншими органами з прибутку банку виробляються відрахування в його резервний фонд в розмірі не менше, ніж 5% прибутку, що залишається в розпорядженні банку.

Збитки банку за підсумками діяльності за рік покриваються за рахунок резервного фонду, а при його недостатності – за рахунок зменшення капіталу.

Резервний фонд є джерелом покриття можливих збитків банку. Кошти фонду можуть спрямовуватися на виплату (при нестачі або відсутності прибутку) дивідендів за привілейованими акціями. Крім того, чистий прибуток комерційних банків може спрямовуватися на створення різних фондів виробничого і соціального розвитку.

«Нерозподілений чистий прибуток служить джерелом фінансування інших видатків і витрат, що не включаються до складу витрат банку, до яких, наприклад, відносяться:

а) виплати в грошовій і натуральній формі окремих видів премій, матеріальної допомоги, інших винагород і надбавок працівникам банку;

б) капітальні вкладення, у тому числі на будівництво нових об'єктів, розширення, реконструкцію, оновлення діючих основних фондів, придбання обладнання та інших основних засобів;

в) витрати на утримання об'єктів невиробничої сфери (навчальних центрів, дитячих дошкільних закладів, медичних, оздоровчих та інших установ), у тому числі на проведення ремонту таких об'єктів у частині, що не покривається доходами від їх експлуатації;

д) витрати банку на добровільне страхування банківських операцій;

е) витрати банку на рекламу, відрядження та представницькі витрати, а також по підготовці кадрів і підвищенню кваліфікації працівників банку, вироблених понад встановлених норм і нормативів;

ж) витрати на здійснення заходів щодо охорони здоров'я та організацію відпочинку працівників банку;

і) витрати на проведення святкових заходів, презентацій, ювілеїв, передплати на газети та журнали та інші подібні виплати і витрати;

к) витрати на оплату робіт, не пов'язаних з банківською діяльністю, надання благодійної допомоги різним фондам та громадським організаціям і на інші благодійні цілі;

л) витрати, пов'язані з організацій філій і представництв, у тому числі за кордоном » [77, с. 341].

1.3. Управління дохідністю кредитного портфеля та методи ціноутворення за кредитами

Мета проведення кредитних операцій банку полягає в одержанні доходів, а тому саме цей параметр є визначальним у виборі напряму кредитування. Формуючи кредитний портфель, менеджмент банку звичайно керується правилом – видавати ті кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов.

Дохідність характеризується абсолютними (сума доходів у грошовому вираженні) та відносними показниками (середній рівень дохідності кредитних ресурсів). У загальному випадку дохідність кредитного портфеля банку протягом зафіксованого періоду залежить від обсягу портфеля та рівня відсоткових ставок за кредитами. Останній є узагальнюючим показником, оскільки через рівень відсоткової ставки опосередковано враховуються й такі чинники, як тривалість користування кредитом (триваліший термін — вища ставка), ступінь ризику, метод нарахування та спосіб сплати відсотків, забезпеченість позички [72, с. 242].

Оцінка вартості кредиту є однією з основних функцій управління кредитним портфелем банку, ефективне виконання якої забезпечує максимізацію доходів банку. В той же час встановлення відсоткової ставки за кредитом — дуже складне завдання. Пошук компромісу між бажанням отримати високий дохід за одночасної компенсації ризиків і попитом на кредити залежить від рівня конкуренції на кредитному ринку і від економічного етапу загалом та на сегменті, що обслуговується, зокрема.

Якого б методу не дотримувався банк у визначенні процентних ставок, він за необхідністю проходить такі два етапи:

1. Попередній аналіз:

1) визначення рівня попиту клієнтів на кредитні ресурси і їх пропозицію конкурентами в статистиці та динаміці;

2) виявлення основних факторів еластичності зміни відсоткових ставок на сегментах, що обслуговуються і близьких до них сегментах ринку;

3) одержання максимального (потенційно прийняттого), мінімального (реального економічного) і раціонального (з погляду «попит – пропозиція», «ризик – дохідність») рівня процентних ставок з різних видів кредитних відносин;

2. Оперативна модифікація:

1) конкретизація вибору вигідного, конкурентоздатного рівня процентних ставок;

2) якісний і кількісний аналіз витрат специфічних операцій надання та обслуговування позичок;

3) коригування процентних ставок залежно від питомих витрат і динаміки ринкової кон'юнктури [57, с. 30].

Формування відсоткової ставки багатофакторний процес, який визначається багатьма чинниками, сукупність яких буде визначати межі диференціації кредитного відсотка. Серед них:

1. Рівень облікової ставки Національного банку. Облікова ставка НБУ є нині одним із основних важелів регулювання фінансово-кредитної сфери

національної економіки.

2. Попит та пропозиція на кредитному ринку. Інтенсивність попиту на банківський кредит з боку господарських суб'єктів визначається, насамперед, рівнем і динамікою розвитку виробничого процесу та ступенем ділової активності товаровиробників.

3. Рівень конкуренції. За умов високої конкуренції банк змушений підтримувати кредитні ставки на певному рівні, який був би прийнятний для клієнтів і приносив би прибуток. Кредитна ставка має бути достатньо низькою, аби позичальник не звернувся до іншого банку. Тому на висококонкурентних ринках кредитор швидше приймає ставку, ніж встановлює її.

4. Ціна кредитних ресурсів. Чим дорожче банку обходиться формування кредитних ресурсів, тим вище відсоткова ставка. В сучасних умовах вирішальний вплив на ціну кредитних ресурсів здійснюють, насамперед, розміри депозитних ставок. Короткостроковими є кредити на поточну виробничу діяльність; вони, як правило, забезпечені товарами, які швидко реалізуються.

5. Темпи інфляції. В умовах інфляційних очікувань комерційні банки змушені "страхувати" себе на випадок прискорення темпів інфляції шляхом збільшення ставок за кредитами.

6. Рівень ризику. В умовах кризової економіки закономірно має місце високий ризик неповернення позик.

7. Термін надання позики. Платоспроможність, авторитет позичальника рівень кредитного ризику кожного позичальника. категорія клієнта, яка відображає, чи орієнтований банк на розвиток відносин з цим позичальником; загальний рівень прибутковості всіх зв'язків з клієнтом.

8. Особливості забезпечення позики. надання забезпечення знижує кредитний ризик. Але з наданням забезпечення у формі застави матеріальних цінностей зростають витрати банку, зумовлені необхідністю зберігання застави чи контролю за її станом і ліквідністю. Ці витрати необхідно враховувати, встановлюючи кредитну ставку [57, с. 31].

При визначенні конкретної величини відсоткової ставки комерційний банк ставить двояке завдання: по-перше, відшкодувати за рахунок відсотка всі свої витрати та отримати належний прибуток; по-друге, зацікавити клієнтів (позичальників) такою відсотковою ставкою, при якій вони брали б кредити саме в цьому банку.

У банківській практиці широко використовується термін "маржа". Маржа – це різниця між відсотковими ставками; для процесу кредитування – це різниця між ставками виданих кредитів (ставки позичкового відсотка) і залучених депозитних коштів (ставки депозитного відсотка). Проте банк, що орієнтується на довгострокові перспективи своєї діяльності, не розглядає максимізацію маржі як визначальну свою мету і першочергове завдання. Часто буває економічно вигідніше інше: створити пільгові умови для постійних клієнтів, сприяти розширенню їх кола, надавати допомогу в розвитку їхньої фінансово-господарської активності тощо. Робота на перспективу у сфері управління відсотковими ставками більшою мірою сприятиме забезпеченню ліквідності, рентабельності й розширенню діяльності комерційних банків. Стимулювати розвиток виробництва може лише низька відсоткова ставка.

В економічній літературі не існує єдиного переліку методів визначення процентної ставки за банківським кредитом [70, с. 130-133; 72, с. 183-185]. У зв'язку з цим слід дослідити основні підходи до визначення процентних ставок.

Метод надбавки передбачає визначення кредитної ставки як суми процентних витрат із залучення коштів на грошовому ринку та надбавки. Надбавка включає премію за кредитний ризик і прибуток банку (рис. 1).



Рис. 1. Основні елементи визначення вартості кредиту за методом надбавки

Отже, даний метод не враховує умови резервування, а також невідповідність термінів та депозитів. Здебільшого такий метод ціноутворення використовується для надання кредитів великим компаніям на короткі строки (до 30 днів), в тому числі кредити «овернайт». З розвитком ринку паперів великі компанії дістали змогу самостійно залучати кошти, не користуючись послугами банків. Це спонукало банки до зниження кредитних ставок для збереження вигідної клієнтури. У США багато банків пропонують кредити великим корпораціям на короткі терміни за низькими ставками, розрахованими за методом надбавки. У такому разі маржа звичайно становить 0,35–0,75%, у результаті чого кредитна ставка стає нижчою за прайм-ставку [80, с. 212]. Досить значні обсяги таких кредитів дозволяють банкам одержувати прибутки навіть за мінімального рівня відсоткових ставок.

Метод «мертвої точки». «Мертва точка» – це показник, який широко застосовується у банківській практиці країн з розвинутою економікою, і відображає мінімальну віддачу, яку банки отримують від кредитних операцій. Модель визначення «мертвої точки» має такий вигляд [44]:

$$DP = f(S, D, E, R_1, R_2, T_1, T_2), \quad (1)$$

де DP – мертва точка;

S – загальний обсяг депозитної бази на певний строк;

D – середня вартість ресурсної бази;

E – загальні витрати, пов'язані із залученням ресурсів і наданням кредиту;

R₁ – норматив обов'язкового резервування залучених ресурсів;

R₂ – коефіцієнт кредитного ризику (фактор ризику), з урахуванням якого формується резерв;

T₁ – термін депозиту;

T₂ – термін кредиту.

Для визначення «мертвої точки» обчислюється максимально можливий обсяг кредитного вкладу (Z₁) та відповідна сума резервних відрахувань (Z₂):

$$S - R_1 \times S = Z_1 + R_2 \times Z_1 \quad (2)$$

Звідси

$$Z_1 = \frac{(S - S * R_1)}{1 + R_2}. \quad (3)$$

Загальний обсяг витрат банку, пов'язаний із залученням і розміщенням ресурсів, буде таким:

$$B = D * S + E. \quad (4)$$

Отже «мертву точку» можна обчислити за формулою:

$$DP = \left(\frac{D \times S + E}{Z_1} \right) \times 100\% \quad (5)$$

або

$$DP = \left[\frac{(D \times S + E) \times (1 + R_2)}{(S - R_1 \times S)} \right] \times 100\% \quad (6)$$

Якщо термін кредиту не збігається зі строком депозиту, то в остаточному вигляді формула матиме такий вигляд:

$$DP = \left[\frac{(D \times S + T_1 + E \times 360) \times (1 + R_2)}{(S - R_1 \times S) \times T_2} \right] \times 100\% \quad (7)$$

Формула для визначення процентної ставки за кредитом з урахуванням «мертвої точки» матиме такий вигляд:

$$R = DP + BM * (1 + i_m) * n, \quad (8)$$

де R – процентна ставка за кредитом;

BM – очікувана банківська маржа (місячна);

i_m – місячний індекс інфляції;

n – кількість місяців.

Метод «вартість плюс» враховує вартість залучених коштів та всі витрати банку з надання кредиту. Процентна ставка за кредитом включає:

- 1) вартість залучення кредитних ресурсів для банку;
- 2) операційні витрати, пов'язані з процесом кредитування (заробітна плата працівників кредитних відділів, вартість обслуговування кредиту, контролю за ним, вартість управління забезпеченням);
- 3) премію за ризик невиконання зобов'язань клієнтом;
- 4) премію за ризик, зумовлений тривалістю періоду кредитування;
- 5) бажаний рівень доходності кредиту, який забезпечить достатні виплати акціонерам банку.

Необхідною умовою застосування такого підходу до оцінки вартості кредитів є наявність у банку ефективної системи обліку витрат за кожним кредитом, а також управлінської інформації.

Головний недолік методу – ігнорування ринкових чинників, таких як попит і пропозиція, стан кредитного ринку, конкуренція, а також припущення, що банк точно може обчислити свої витрати в розрахунку на кожний кредит. Цей метод доцільно використовувати на ринках із низьким рівнем конкуренції.

Сутність методу «базова ставка плюс» полягає у визначенні кредитної ставки як суми базової ставки і кредитного спреду. За базову можна взяти ставку пропозиції на міжбанківському регіональному ринку; ставку першокласного позичальника; ставки міжнародних ринків (LIBOR), інші ставки, що є загальноприйнятними на конкретних ринках (на українському ринку – це ставка KIBOR).

Кредитний спред включає премію за ризик невиконання зобов'язань позичальником і премію за термін користування кредитом, що відображає ризик тривалості періоду кредитування. Величина кредитного спреду диференціюється залежно від категорії клієнта і його кредитоспроможності. На міжнародних ринках для першокласних позичальників кредитний спред дорівнює нулю. У разі надання кредиту позичальникам, які не належать до категорії першокласних, кредитний спред становить 0,25%–12%. Оскільки базова ставка складається за принципом середньоринкової, то дохід банку залежить від рівня його власних витрат. Перевагами цього методу є простота, необов'язковість точного врахування витрат за кожним кредитом, зручність застосування в умовах встановлення плаваючих кредитних ставок, урахування впливу конкуренції.

Метод аналізу дохідності клієнта побудований на врахуванні відносин із конкретним клієнтом. Оцінюючи всі складові дохідності, особливу увагу слід приділяти аналізу прибутковості тих видів операцій, які здійснюються клієнтом у цьому банку. Такий метод потребує точного обліку всіх доходів і витрат з обслуговування кожного клієнта, і застосовується насамперед для кредитування великих компаній, які мають постійні та різноманітні зв'язки з банком. Оцінка вартості кредиту за таким методом має на меті зниження кредитної ставки нижче від загальноприйнятого рівня для заохочення найвигідніших клієнтів.

Доходи банку від операцій з клієнтом включають проценти та комісійні за проведення кредитних, валютних, факторингових, лізингових та інших операцій, за надання консультативних, інформаційних послуг. Витрати складаються із заробітної плати банківських працівників, які обслуговують клієнта, витрат на вивчення кредитної документації, на ведення, перевірку й обробку рахунків. Якщо різниця між доходами і витратами перевищує середню норму прибутковості банку, то ставку за кредитом може бути знижено. Метод аналізу дохідності клієнта має такі недоліки: складність, громіздкість, необхідність розробки докладної звітності за доходами та витратами з обслуговування кожного клієнта.

Часто аналіз дохідності включає консолідовані дані не лише самого позичальника, а також і його дочірніх компаній, найбільших акціонерів та вищого керівництва. Такий підхід до управління кредитною діяльністю корисний для виявлення найприбутковіших клієнтів і видів банківських продуктів та операцій.

Метод кредитного ціноутворення на основі визначення норми доходу на банківський капітал, скоригованої з урахуванням ризику [44].

Алгоритм розрахунку ставки відсотка за кредит на основі цього методу такий.

1. Обсяг кредиту – S
2. Необхідний капітал – $S \times H_2$, де H_2 – норматив адекватності капіталу.
3. Очікуваний дохід — $S \times H_2 \times ROK$, де ROK — рентабельність капіталу банку.
4. Витрати – V .
5. Середня величина втрат – $S \times p$, де p – середній ризик кредитного портфеля.
6. Загальні витрати – $V + S \times p$.
7. Очікуваний дохід при кредитуванні – $V + S \times p + S \times H_2 \times ROK$.
8. Функціонуючий кредит – $S - V \times p$.
9. Ставка проценту за кредит:

$$R = \frac{V + S \times p + S \times H_2 \times ROK}{S - S \times p} \quad (9)$$

Даний метод є узагальнюючим показником, оскільки через розмір процентної ставки, опосередковано враховані й такі фактори, як тривалість користування кредитом, міра ризику, метод нарахування і спосіб сплати відсотків, забезпеченість позички.

Визначившись з методом оцінки вартості кредиту, важливо визначити дохід, який приносить банку кредитна діяльність, із застосуванням принципу

портфельного підходу до аналізу кредитного портфеля банку. Відповідно до цього структурується аналітичний процес і методична база на три етапи:

- 1) аналіз доходності кредитного портфеля;
- 2) оцінка якості та захищеності від ризиків кредитного портфеля;
- 3) аналіз ефективності управління кредитним портфелем за координатами «дохідність – ризик».

Застосування портфельного підходу до аналізу кредитного портфеля обумовлено тим, що метою банку є досягнення балансу між максимізацією доходу і збереженням допустимого рівня ризику. Завданням у розробленні методик портфельного аналізу є надання аналітичних результатів про дохідність, ризик та ефективність кредитної діяльності для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Таким чином, на першому етапі портфельного аналізу кредитної діяльності банку оцінюється такий параметр як дохідність. Дохідність кредитного портфеля характеризується абсолютними та відносними показниками. Дохідність кредитного портфеля банку протягом певного періоду загалом залежить від встановленого банком рівня процентних ставок за кредитами та обсягу портфеля, як було розглянуто вище.

У цілому, дохід банку за здійсненою кредитною операцією можна обчислити за формулою [70, с. 164]:

$$R_i = V_i \times r_i \times \frac{t_i}{BS} \quad (10)$$

де

R_i – дохід за i -ю кредитною операцією (у грошовому виразі);

V_i – сума i -го кредиту;

r_i – процентна ставка за i -м кредитом (річна);

t_i – період кредитування за i -м кредитом (дні);

BS – база розрахунку, днів (360 або 365).

Пропонується для розрахунку фактичного доходу у формулу (10) включити суму фактично сформованого резерву на відшкодування можливих втрат за кредитною операцією.

Такий метод передбачає визначення фактично отриманого доходу за кредитним портфелем.

За цим твердженням отримаємо формулу:

$$W_i = R_i - S_i \quad (11)$$

де

W_i – фактичний дохід за i -ю кредитною операцією;

R_i – сума нарахованого процентного доходу за i -ю кредитною операцією;

S_i – сума фактично сформованого резерву за i -ю кредитною операцією.

Скориставшись методом розрахунку точної дохідності можна визначити фактичну дохідність кредитного портфеля [53, с. 65].

Розрахунок точної дохідності кредитного портфеля здійснюється в певній послідовності.

1. Визначається тривалість періоду кредитування за кожною угодою (t).
2. Визначається фактичний дохід ($W1$) кожної позички за період. Дохід, відповідно, складається з: – суми нарахованих за період процентних доходів (R); – суми фактично сформованих резервів (S), з мінусом.

Таким чином, розрахунок фактичного доходу позички має вигляд:

$$W1 = R - S \quad (12)$$

3. Далі розраховується точна дохідність кожної кредитної операції:

$$EP = \left[\frac{W1}{W0} \times \frac{365}{t} \right] \times 100\% \quad (13)$$

де EP – точна дохідність позички;

$W1$ – фактичний дохід;

$W0$ – сума кредитної угоди;

t – тривалість періоду кредитування.

4. Останньою процедурою в методиці є визначення дохідності кредитного портфеля банку:

$$EPP = \sum_{i=1}^n EP_i \times V_i \quad (14)$$

де EPP – фактична точна дохідність портфеля;

EP_i – дохідність i -го кредиту;

V_i – частка i -го кредиту у портфелі;

n – кількість позичок у портфелі.

В результаті можна визначити фактичну точну дохідність портфеля, за рахунок якої формується резерв на покриття фактору ризику кожної кредитної операції в портфелі.

Використовуючи таку методику аналізу дохідності кредитного портфеля, забезпечує врахування суми фактично сформованого резерву, як фактору, що впливає на фактичний дохід за кредитною операцією.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. На основі дослідження підходів до визначення сутності поняття “банківське кредитування”, встановлено, що у сучасних вчених відсутня єдина думка щодо елементів системи банківського кредитування. Однак на наш погляд, найбільш вдале визначення поняття банківського кредитування дають вчені-економісти А.М. Подерьогін, М.Д. Білик М.Д. та Л.Д. Буряк, які під банківським кредитом розуміють економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах строковості, платності, повернення, матеріального забезпечення, цільової спрямованості.

2. На основі аналізу підходів до визначення банківського кредитування, можемо виділити його ключові напрямки впливу на економіку держави, а саме: 1) забезпечення рівноваги ринкових структур економіки на конкурентних засадах; 2) сприяння розвитку соціально-економічного та інвестиційного клімату країни; 3) стабілізація ринкових процесів та допомога у подоланні кризових явищ в економіці.

3. У результаті опрацювання теоретичного матеріалу щодо визначення сутності прибутку як економічної категорії, так і з позиції банківської діяльності, сформулювало таке визначення прибутку: прибуток – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Також запропоновано розглядати прибуток з позиції трьох аспектів: прибуток, як вираження результату фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта та винагорода за підприємницький ризик; прибуток, як вираження ефективного управління діяльністю господарюючого суб'єкта; прибуток, як джерело самофінансування.

4. Виокремлено ряд чинників, які впливають на формування відсоткової ставки на кредити, а саме: рівень облікової ставки Національного банку; попит та пропозиція на кредитному ринку; рівень конкуренції; ціна кредитних ресурсів; темпи інфляції; рівень ризику; термін надання позики; платоспроможність, авторитет позичальника; особливості забезпечення позики.

5. Теоретично обґрунтовано застосування портфельного підходу до аналізу кредитного портфеля, що полягає у досягненні балансу між максимізацією доходу і збереженням допустимого рівня ризику. Завданням у розробленні методик портфельного аналізу є надання аналітичних результатів про дохідність, ризик та ефективність кредитної діяльності для прийняття оптимальних управлінських рішень. Даний метод дає можливість визначити фактичну точну дохідність портфеля, за рахунок якої формується резерв на покриття фактору ризику кожної кредитної операції в портфелі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

2.1. Особливості здійснення банківського кредитування в Україні

Особливості банківського кредитування варто розглядати через призму двох періодів: кредитного буму та банківської кризи. Так, починаючи з 2005 року в Україні спостерігалось активне нарощування кредитних портфелів комерційних банків, а особливо кредитів наданих фізичним особам (табл. 1). Така ситуація була зумовлена вищою дохідністю кредитних операцій для фізичних осіб, ніж для корпоративних клієнтів, адже в даний період в Україні спостерігалось економічне зростання, збільшувалися обсяги припливу міграційного капіталу та зростали можливості вітчизняних банків залучати дешеві ресурси на зовнішніх ринках.

Таблиця 1

Кредити надані резидентам у розрізі секторів економіки у 2005-2012 роках*

Види економічної діяльності	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Інші фінансові корпорації	1663	2689	5932	9789	14014	13430	16441	16229
сектор загального державного управління	5	4	4	12	5755	7430	6790	5803
нефінансові корпорації	106078	160503	260476	443665	462215	500961	575545	605425
домашні господарства	35659	82010	160386	280490	241249	209538	201224	187629
Інші сектори економіки	18	24	69	66	63	76	67	56
Всього	143423	245230	426867	734022	723295	732823	801809	815142

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Кредитування фізичних осіб на поточні потреби у великих обсягах, більша частка яких була в іноземній валюті, приносило надприбутки вітчизняним банкам, однак несло досить суттєві ризики не лише для окремо взятого банку, а банківської системи та економіки в цілому. Серед ризиків пов'язаних із споживчим кредитуванням варто виділити наступні: кредитування в іноземній валюті населення, яке не отримувало доходів в іноземній валюті; надання кредитів без забезпечення; фінансування імпортного виробника, адже населення на

отримані кредитні кошти готівкою купувало імпорту побутову техніку, автомобілі, житло, більше того половина покупок здійснювалася в іноземній валюті; зменшення частки кредитування реального сектору (рис. 2.1), що не сприяло якісному розвитку вітчизняної економіки.

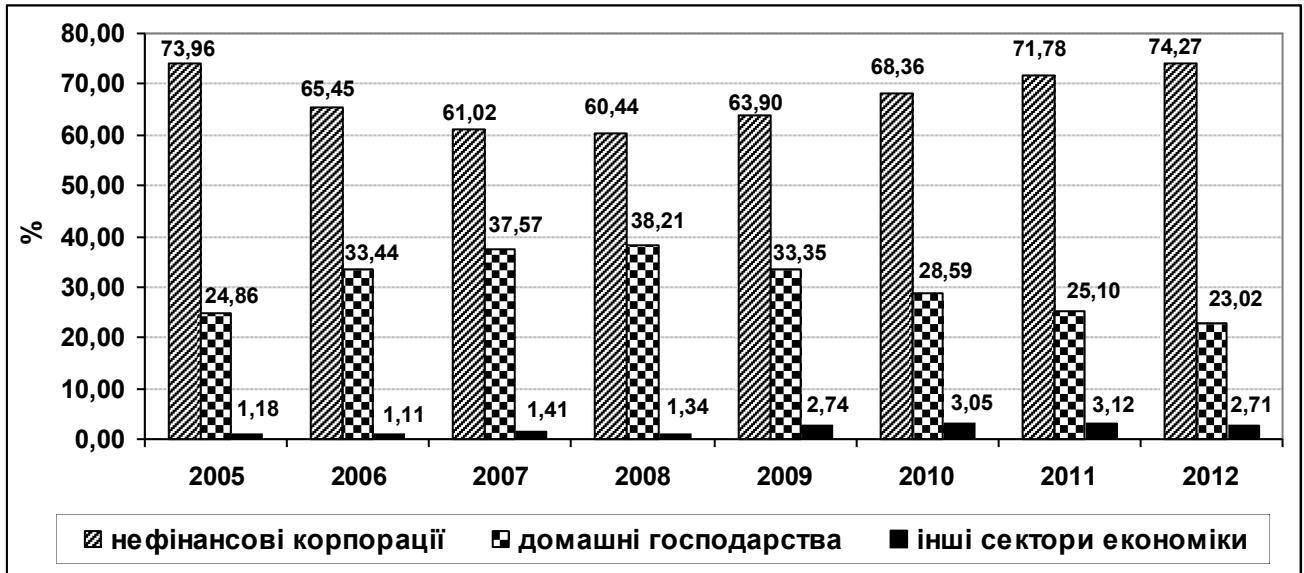


Рис. 2.1. Частка кредитів за видами економічної діяльності у кредитному портфелі вітчизняних комерційних банків у 2005-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Фінансово-економічна криза, яка розпочалася у 2008 році в Україні супроводжувалася девальвацією гривні, подорожчанням внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів, фінансовою панікою призвела до масового згортання кредитних програм та цілковитого замороження кредитування суб'єктів економіки. Так, як свідчить рисунок 2.2 темпи приросту кредитування населення знизилися 130% у 2006 році до -14% у 2009 році, темпи приросту кредитування корпоративного сектору знизилися з 75% у 2008 році до 4,2% у 2009 році відповідно. Таке різке зниження кредитування тільки поглиблювало економічну кризу, зменшуючи кредитну підтримку дотаційних галузей економіки та підприємств малого і середнього бізнесу, що призвело до банкрутства 70 тисяч підприємств протягом 2011 року.

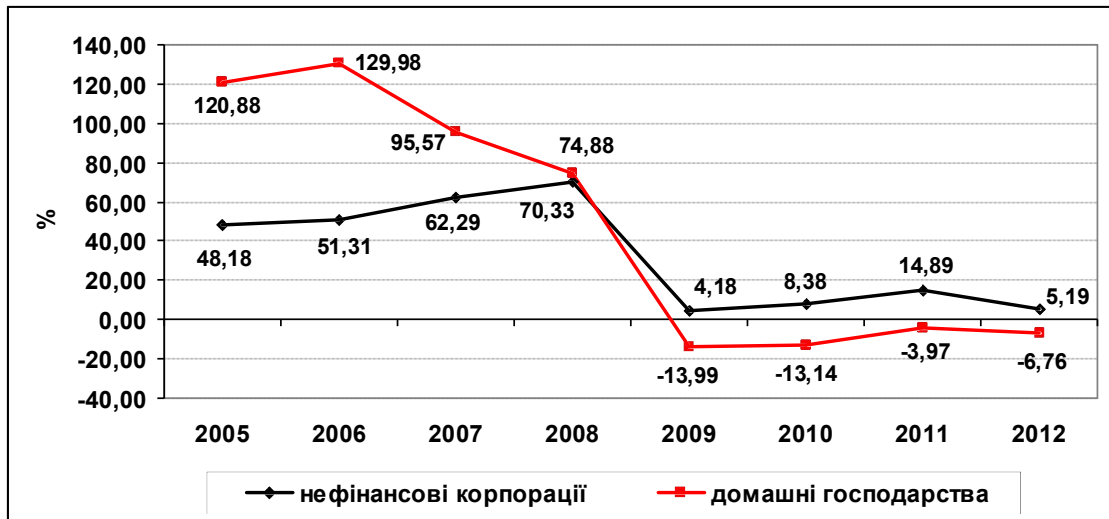


Рис. 2.2. Динаміка темпів приросту кредитів наданих не фінансовим корпораціям та домашнім господарствам у 2005-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Варто наголосити й на тому, що ризики, які накопичилися впродовж кредитного буму в період кризи спричинили стрімке зростання проблемних кредитів, а фактично цілковите замороження кредитування призвело до зниження прибутковості кредитних операцій не лише окремо взятого банку, а вітчизняної банківської системи в цілому (рис. 2.3).

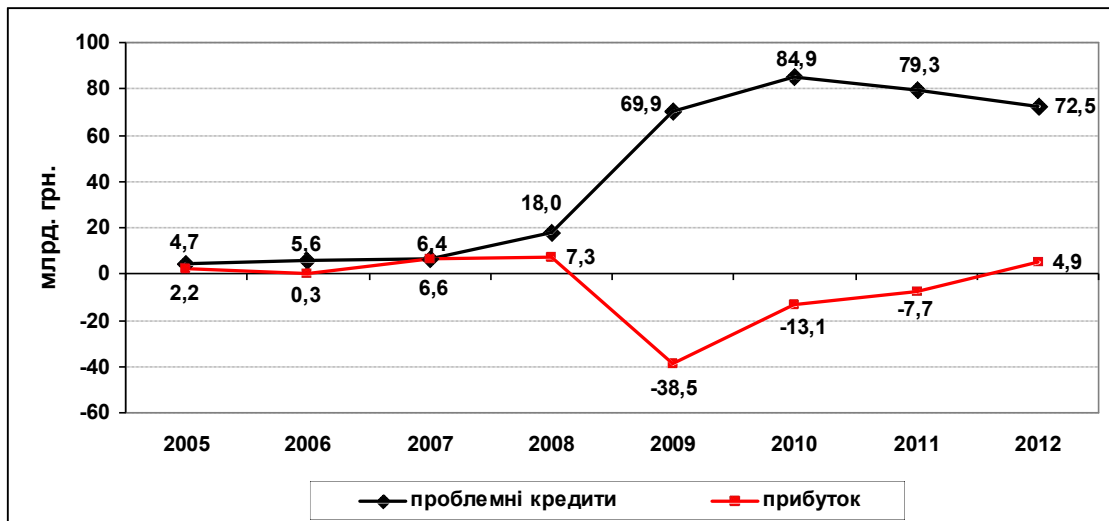


Рис. 2.3. Динаміка прибутку комерційних банків та проблемних кредитів у 2005-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Починаючи з 2010 року вітчизняні банки поступово почали відновлювати кредитування (див. табл. 2.1), перш за все, зросла частка кредитів наданих у

сектор державного управління, оскільки сектор державного управління мав вищу кредитоспроможність, ніж інші сектори економіки. Також починаючи з 2009 року частка кредитів наданих не фінансовим корпораціям у загальному кредитному портфелі почала зростати, а частка кредитів наданих домашнім господарствам – зменшилася. Це, на наш погляд, пов'язано з зростанням кредитування підприємств тими банками, які входять у різні фінансово-промислові групи, тобто зросло кредитування «самих себе», кредитування інсайдерів та афілійованих осіб. Рядові підприємства практично не мають можливості отримати кредит за більш менш прийнятною відсотковою ставкою до цього часу. Зниження частки кредитування домашніх господарств пов'язане, перш за все, і з зниженням реальних доходів громадян, що є наслідком скорочення робочих місць, зменшенням сум міграційного капіталу з-за кордону тощо. Не зважаючи на те, що частка кредитування корпоративного сектору збільшилася, загальні темпи зростання кредитування в Україні залишаються низькими, більше того вітчизняний реальний сектор потребує довгострокових кредитів для відновлення свого функціонування.

Більш детально зупинимося на аналізі кредитування окремих сегментів ринку в розрізі юридичних та фізичних осіб.

Так, аналіз статистичних даних НБУ показав, що фінансові установи за 2012 збільшили портфель позик юридичним особам на 39,79 млрд. гривень, у тому числі в грудні – плюс 9,37 млрд. гривень, що є найвищим показником за 2012 рік. Структура кредитного портфеля в розрізі валют за рік не змінилася, а в розрізі строків фінансування відбулися наступні зміни: частка короткострокових ресурсів зменшилася на 5 п.п., в основному, на користь довгострокових позик. Що стосується цільового спрямування позик, то за 2012 рік на 0,9 в.п. зростає частка кредитування поточної діяльності малого і середнього бізнесу (МСБ) за рахунок зменшення частки позик на інвестиційні програми.

Основними підсумками розвитку ринку кредитування юридичних осіб в 2012 році, зокрема в грудні місяці, стали наступні:

- середні ефективні ставки по позиках у гривні за рік виросли по всіх сегментах кредитування на 0,38 п.п. (Позики на купівлю нерухомості) – 3,1 п.п. (Автокредитування), в залежності від типу позички;

- середня ефективна ставка в доларах США за рік незначно знизилася виключно в сегменті кредитування на поповнення обігових коштів (мінус 0,02 п.п. до рівня 14,76% річних), в той час як в інших сегментах вона виросла на 0,51 п. п. – 1,01 п.п., в залежності від типу позички;

- середня ефективна ставка в євро за рік зросла по всіх сегментах кредитування на 0,03 п.п. – 1,15 п.п. в залежності від типу позички;

- максимальні терміни кредитування в кожному із сегментів складають: автокредитування - 7 років; позики на купівлю нерухомості - 10 років; позики на купівлю обладнання – 5 років (підвищився з січня 2012р. на 2 роки); мікрокредитування – 7 років; позики на поповнення обігових коштів - 3 роки (знизилися з січня 2012р. на 2 роки) [64];

- згідно з даними НБУ, станом на 26.12.2012 р. 64% позик припадало на національну валюту, 30,8% - на долар США, 4,5% – на євро, тоді як частка кредитів у російських рублях та інших валютах не перевищувала 1% від кредитного портфеля банків підприємствам (0,6% і 0,1% відповідно), тобто, з початку року значних змін не відбулося;

- згідно з даними НБУ, найбільша частка позик юридичним особам на кінець 2012 року була видана на період до 1 року - 48,6% від розміру кредитного портфеля банків України, що на 5 п.п. менше, ніж на початку року, трохи менша частка позик (39,1%, що на 3,4 в.п. більше, ніж на початку року) була видана на термін 1-5 років і 12,4% кредитів відносяться до довгострокового фінансуванню, що на 1,6 п.п. більше, ніж на початку року [65].

Що стосується кількісних характеристик ринку, то в листопаді 2012 року кредитний портфель юридичних осіб виріс на 9,37 млрд. гривень (або 1,56%, що є найвищим показником зростання за 2012 рік) до 620,53 млрд. гривень станом на 26.12 .2012 р. У той час як з початку року обсяг портфеля зріс на 39,79 млрд. гривень.

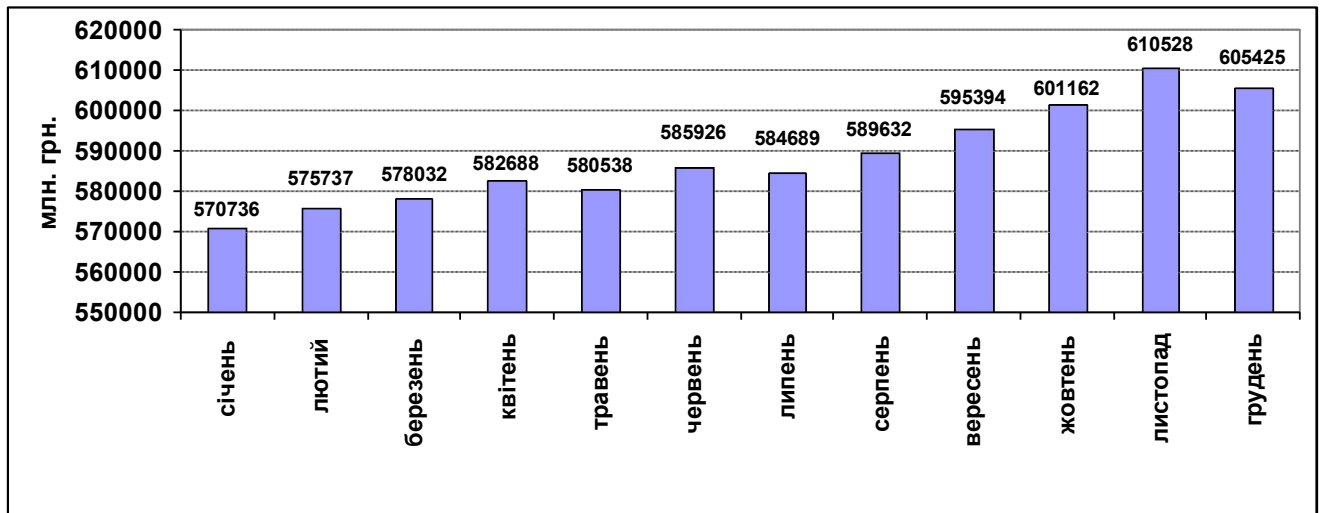


Рис. 2.4. Динаміка портфеля кредитів, наданих вітчизняними банками юридичним особам у 2012 році

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

У грудні 2012 року кількість банків, що видають кредити представникам малого та середнього бізнесу та реальні процентні ставки на 01.01.2013 р. склали:

- за кредитами на купівлю комерційних автомобілів – 14 організацій (плюс 1 банк з початку 2012 року) за кредитами в гривні і 7 установ у валюті. Середні реальні ставки в гривні становили 19,25% у доларах і євро 14,46% та 13,65% річних відповідно;
- на покупку комерційної нерухомості – 6 закладів за позичками в національній валюті (мінус 3 банки з початку року) і 4 (мінус 1 банк з початку 2012 року) – в іноземній. Середня ефективна ставка в гривні склала 24,73% річних, в доларах США та євро - 14,51% та 13,15% річних відповідно.;
- на придбання обладнання – 11 організацій за позиками у гривні і 8 установ у доларах США і євро (мінус 1 банк в кожному сегменті з початку 2012 року). Середні ефективні ставки за позиками суб'єктам МСБ на купівлю обладнання в гривні становили 24,24%, у доларах США і євро – 14,29% та 13,48% річних відповідно;

- за мікрокредитами – 11 банків за кредитами в національній валюті (плюс 2 банку з початку 2012 року) та 6 закладів - в іноземній (плюс 1 банк з початку 2012 року). На ринку мікрокредитування МСБ середні ефективні ставки у гривні становили 29,17% річних, в доларах США і євро - 13,49% і 12,71% річних відповідно;

- на поповнення обігових коштів – 18 установ за кредитами у гривні (мінус 2 банку з початку 2012 року) та 15 установ у доларах США і євро (плюс 5 банків з початку 2012 року). У сегменті кредитування на поповнення оборотних коштів середня ефективна ставка у гривні склала 26,9% річних, у доларах США та євро - 14,76% та 14,31% річних відповідно [64].

Варто відзначити, що на кредитному ринку в 2012 році спостерігалися значні макроекономічні дисбаланси. Процентні ставки за кредитами в деяких банках навіть перевищували 30%, при тому, що інфляція офіційно була практично нульовою. А тому більшість корпоративних клієнтів змушені обмежувати себе в кредитних ресурсу.

Найбільша частка позик юридичним особам за станом на 01.01.2013 р. була видана на період до 1 року – 48,6% від розміру кредитного портфеля банків України, що на 5 п.п. менше, ніж на початку 2012 року. Трохи менше кредитів (39,1%, що на 3,4 в.п. більше, ніж на початку 2012 року) станом на звітну дату відносилися до середньострокових позиках – від 1 до 5 років, і тільки 12,4% з них, що на 1,6 п.п. більше, ніж на початку 2012 року – видали на період від 5 років (рис. 2.5).

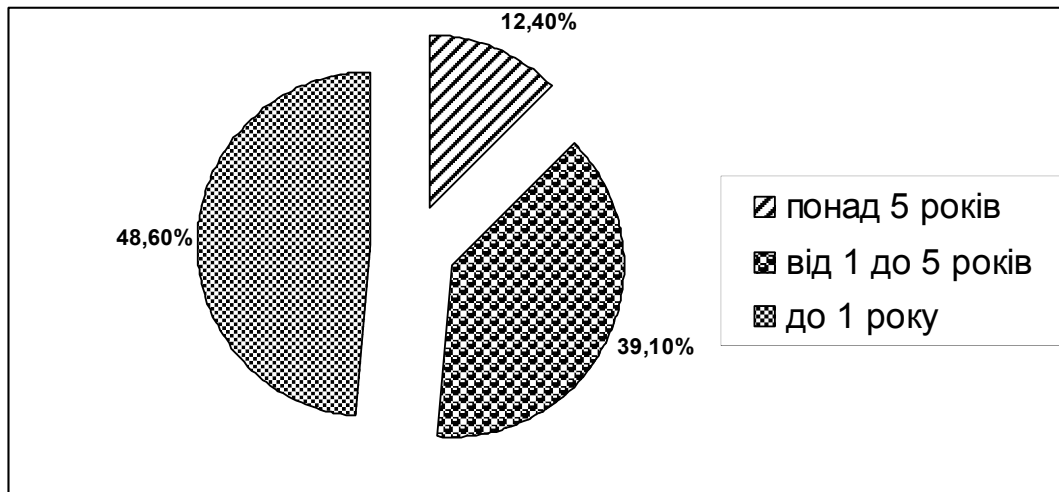


Рис. 2.5. Розподіл частки кредитів, наданих юридичним особам, у розрізі строків кредитування за станом на 01.01.2013 р.

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Станом на 01.01.2013 р. 85% кредитного портфеля юридичних осіб в банках України було направлено на кредитування поточної діяльності, що на 0,9 в.п. більше, ніж на початку 2012 року (за рахунок зменшення кредитів на нерухомість та інші інвестиційні кредити), і тільки 1,4% на купівлю, будівництво і реконструкцію нерухомості, тоді як інші інвестиційні позики склали 13,6% від кредитного портфеля банківських установ (рис. 2.6).

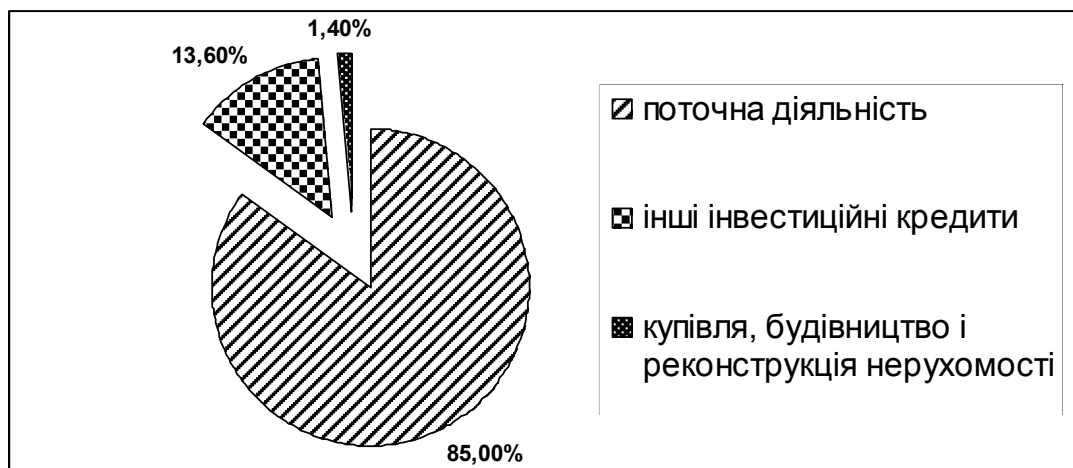


Рис. 2.6. Розподіл частки кредитів, наданих юридичним особам, у розрізі напрямків фінансування за станом на 01.01.2013 року

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як бачимо з проведеного вище аналізу кредитування корпоративного сектору, основну частку кредитного портфелю займають кредити надані для

фінансування поточної діяльності підприємств, також варто відзначити короткостроковий характер позик, оскільки левова частка кредитів надається на строк до 1 року. Окрім цього ефективні ставки за кредитами коливаються в межах від 22 до 30%, що є досить високими для підприємств. Варто відмітити, що короткострокове кредитування та кредитування на поточну діяльність не сприяє якісному розвитку реального сектора економіки, що відповідно впливає на зростання ВВП, платіжний баланс, а також на прибутковість комерційних банків.

Кредитування домашніх господарств в Україні має свої особливості, оскільки сегмент фізичних осіб є більш привабливим для вітчизняних комерційних банків, адже фізичні особи регулярно отримують заробітну плату, кожен третій українець отримує неофіційний дохід, а кожен 5-й отримує грошові перекази з-за кордону, окрім цього фізичні особи мають ліквідне забезпечення – нерухомість, автомобілі тощо. Таким чином, на сьогоднішній день, фізичні особи в загальному є більш кредитоспроможні, ніж юридичні особи, більше того серед фізичних осіб існує більший попит на короткострокові позики, ніж серед юридичних.

Отже проаналізуємо сегменти ринку кредитування фізичних осіб, а зокрема: іпотеку, авто кредитування, споживче кредитування та кредитні карти.

Так, що стосується іпотечного кредитування, то ключовою іпотечною подією весни-2012 став старт президентської ініціативи, яка обіцяла всім бажаючим «доступне житло». Глава держави декларував, що вже в травні українці зможуть взяти кредит на житло за новою держпрограмою під казково низькі 2-3% річних у гривні терміном на 10-15 років.

Незабаром Мінрегіонбуд озвучив подробиці програми, для якої в бюджеті було передбачено мільярд гривень. І хоча експерти з сумнівом поставилися до можливостей її реалізації, у травні-2012 уряд все ж запустило програму пільгового кредитування, за умовами якої українці могли отримати кредити на житло під 3% річних терміном на 10-15 років. Ініціатори програми декларували, що кредити на нове житло зможуть отримати 30 тисяч громадян

України. Але, на думку експертів, закладеного в бюджеті мільярди гривень вистачило б всього на 1785 квартир чи 3-4 житлових комплекси. Реально ж кількість виданих кредитів виявилось ще нижчою. За перший місяць реалізації програми було укладено всього 40 договорів, а до середини грудня 2012 року було видано 1118 кредитів.

Незважаючи на низькі відсотки, для багатьох українців програма виявилася недоступною через високі вимоги до офіційного доходу позичальника, який повинен бути достатнім для виплати кредиту під 16% річних. Крім цього, великі сумніви викликає здатність держави оплачувати свою частку відсотків на протязі всього терміну позики, адже в 2009 році за аналогічною програмою виплати компенсацій зупинилися.

В результаті програма Державна іпотечна установа (ДІУ), яка підтримувала пропозицію іпотечних програм навіть за браку ліквідності в банків, в кінці 2012 року перестала справлятися з цією роллю. Банки-партнери ДІУ до кінця року стали залишати ринок. Так, якщо за програмами строком на 5-20 років кількість установ подвоїлася з 6 до 12, то після зміни політики ставок ДІУ банків залишилося дев'ять. Програми строком 25-30 років на початок року пропонували п'ять банків, до літа їх кількість збільшилася до восьми, а восени впала до шести.

За минулий рік кількість гравців у сегменті кредитування на покупку житла на вторинному ринку не сильно змінилося. На кінець 2011 року 25 банків з числа 50-ти лідерів за активами, за даними компанії «Простобанк Консалтинг», до грудня 2012 року чотири фінустанови згорнули свої програми. Правда, замість них прийшло два нових банки. При цьому за кредитами на термін до 10 років кількість пропозицій зменшилася на 2-4 банки. А позики на 20 років, навпаки, стало пропонувати на чверть більше установ – 16 проти 12-ти у грудні-2011.

Пропозиція банківських кредитів на нове житло також змінювалося протягом 2012 року. За дослідженням компанії «Простобанк Консалтинг», на

один менше стало банків, що видають позики терміном на 5-10 років. А що пропонують довгострокові 15-20 літні програми – на 4 більше.

Що ж стосується процентних ставок за іпотечними кредитами, то середні реальні ставки по кредитах на покупку житла на вторинному ринку нерухомості за 2012 зросли на 2,5-3,2 процентних пункту в залежності від терміну. Так, за позиками строком 10 років зростання склало з 20,2% до 22,9% реальних річних. Найдорожчими як і раніше залишаються короткострокові позики строком на 1 рік, вартістю 25,2% реальних річних. Найдешевшими – 20-річні, з середньою реальною ставкою в 22,1% річних [37].

У сегменті кредитування на покупку нового житла середні реальні ставки за рік зросли в середньому на чверть – на 4-4,8 процентних пункту. На початок року реальні ставки по кредитах на житло від забудовника поступалися складали 17,1-18,6% річних, Але до грудня-2012 кредити на зросли до 21,5-23% річних.

На ринку автокредитування протягом 2012 року банки, що пропонують кредити на нові іномарки, стало більше на третину. Так, якщо на початок 2012 року трирічні програми пропонували, 29 установ з числа 50-ти банків-лідерів по активах, то на кінець року їх стало 37, за п'ятирічними програмами кількість банків зросла з 28 до 35, а за семирічними - з 17 до 22. У порівнянні з 2011 роком на ринок автокредитування вийшла велика частина банків, що входять у першу сотню за класифікацією НБУ.

Ще стрімкіше в 2012 році зростала кількість банків, що кредитують придбання вітчизняних автомобілів. За підсумками року воно перекрыло навіть пікові показники 2011 року. За дослідженням компанії «Простобанк Консалтинг», з 25 до 35 банків з 50-ти лідерів за активами зросла пропозиція за позиками на рік, середньострокові програми на три-п'ять років освоїло вісім нових банків. А число установ, що займаються довгостроковим кредитуванням, виросло більш ніж в два рази – 12 банків проти п'яти роком раніше.

Що стосується вартості позик на авто, то вона в 2012 році змінювалася неоднозначно. На початку року середні реальні ставки за кредитами на нові

авто зменшили оберти зростання, а з березня і зовсім стали поступово знижуватися і до кінця серпня досягли річних мінімумів. В залежності від терміну кредитування, середні реальні ставки за цей період впали на 0,9-1,6 процентних пункту. Процентна ставка в цей період була найменша за весь 2012 рік: близько 18-18,5% з урахуванням комісій за оформлення кредиту.

З настанням же осені тенденція змінилася: почався поступальний ріст за всіма строками, який дозволив середньоринковим ставкам «переступити» навіть максимальні показники зими 2011-2012 рр. До кінця грудня реальні ставки досягли позначок у 18-21% річних. Значущим для ринку кредитування в цілому стали вибори, і саме політична складова в 2012 році зробила значний вплив на ситуацію з вартістю кредитних ресурсів. У період передвиборної гонки в населення почав виникати панічний попит на іноземну валюту, що згодом призвело до дефіциту гривневої маси в банках і, відповідно, подорожчання ресурсу для кредитування. У підсумку, серед позик на нові іномарки найдешевшими за показником середньої реальної ставки (17,8% річних) в кінці 2012 року залишалися річні кредитні програми, а найдорожчими – п'ятирічні кредити, які обійдуться позичальникові в середньому по ринку в 21,1% річних.

Другий рік поспіль «двигуном прогресу» на ринку кредитування фізичних осіб залишається сегмент споживчого кредитування, який на відміну від іпотеки та автокредитування, то ринок споживчого кредитування активно розвивався під час передвиборної невизначеності і побоювань нової хвилі кризи. Найбільш значуща подія кредитування в 2012 році – це активний розвиток напрямку споживчого беззаставного кредитування. В умовах відсутності джерел довгострокового фінансування розвиток саме такого виду кредитування є найбільш цікавим для банків. Сюди відносяться, в першу чергу, готівкові кредити і кредитні карти. Незважаючи на більший відсоток ризику при видачі цих кредитів (вони, на відміну від заставних, не забезпечені іпотекою або рухомим майном), банки активно розвивають такі види кредитів,

оскільки вони є високоприбутковими для банку і видаються на короткі терміни [62].

Що стосується готівкових кредитів, то вони в цьому році мали найбільший розвиток з 2009 року, і продажі готівки в цьому році два рази були рекорди продажів за останні три роки. В кінці року майже не залишилося банків, які не видають кредити готівкою. Більше того, якщо банки навіть не видають свої кредити готівкою, то вони почали працювати за агентською схемою, видаючи «готівку» інших банків, отримуючи за це комісійну винагороду. Таких банків на сьогодні вже більше 15-ти. Так, якщо за 2011 рік кількість фінансових установ, що пропонують беззаставні кредити готівкою, зросла з 7 до 14-ти, то за минулий 2012 воно збільшилося на 11 установ, з 14 до 25-ти банків (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Кількість банків з числа 50-ти лідерів за активами, що працюють на ринку споживчого кредитування [62]

Сегмент ринку	Кількість банків на 01.01.2012	Кількість банків на 01.01.2013	Зміна за рік, банків	Зміна за рік,%
Беззаставне кредитування готівкою	14	25	11	78,7
Нецільова іпотека	28	30	2	7,14

Середні реальні ставки за беззаставними споживчими кредитами на 1-3 роки повільно, але впевнено зростали весь рік. Найбільше зросла середньоринкова вартість однорічних кредитів – на 7,7 процентного пункту, з 50,1% до 57,8% реальних річних. Трохи менше піднялися в ціні дворічні кредити – на 5,2 процентного пункту – з 51,5% до 56,7% річних. найдешевшим за показником середньоринкової річної ставки виявилися трирічні кредитні програми: середня реальна ставка за ними зросла на 3 процентних пункти – з 53,3% до 56,3% річних.

Щодо середніх реальних ставок за п'ятирічними беззаставними позиками, то вони досягли максимуму за останні два роки перевищивши 50% реальних річних, що ще в 2011 році здавалося недосяжним. Тоді, середня ставка за кредитами на п'ять років становила 22-24% річних.

За минулий 2012 середні реальні ставки за кредитами під заставу нерухомості теж виросли, але менше, ніж за беззаставними позиками. Незначно коливатиметься впродовж першої половини року середні реальні ставки по нецільовій іпотеці почали поступальне зростання лише з початку осені, але лише в грудні зробили стрімкий ривок. Так, за кредитами терміном на 1-2 роки середня реальна ставка виросла на 3,7-3,9 процентних пунктів, за трирічними – на 4, а за довгостроковими, 10-ти річним програмам, – на 1,1 процентного пункту.

Можна відзначити, що середні ставки за кредитами під заставу нерухомості залишаються удвічі «привабливішими», ніж ставки за беззаставними позиками, складаючи 24,5-28,5% проти 52,3-57,8% реальних річних.

2.2. Макроекономічні фактори формування вартості банківських кредитів

В економічній системі будь-якої країни ключову роль у забезпеченні базових передумов суспільного відтворення відіграє фінансово-кредитна сфера. Основною ланкою цієї сфери є банківська система, якій належить провідне місце в загальному механізмі організації й регулювання господарського життя суспільства. При цьому банківська система виступає не тільки важливою складовою ринкової інфраструктури України, а й забезпечує реалізацію грошово-кредитної політики Національного банку України через наявні в нього інструменти. Від ефективності виконання банківською системою покладених на неї у ринковій економіці функцій значною мірою залежить і успіх соціально-економічних перетворень у країні загалом.

Незважаючи на істотні темпи зростання обсягу кредитних вкладень в економіку, їх ціна для потенційних позичальників залишається все ж зависокою, набагато перевищуючи “природний” рівень рентабельності в галузях господарства. Нині отримати позику в банку спроможні лише ті суб'єкти господарювання, діяльність яких пов'язана з швидкоокупними та/або спекулятивними операціями, в той час як для більшості підприємств реального сектору доступ до кредитних ресурсів банків залишається обмеженим. Нинішня ставка кредитного відсотка визначає для підприємця нижню межу прибутковості його майбутніх капітальних вкладень, що для більшості підприємств реального сектору є недосяжним. Тому на сьогодні важливим як для економіки держави в цілому, так і для банків є пошук шляхів здешевлення кредитних ресурсів, що сприятиме збільшенню попиту на них та зменшенню ступеня ризикованості інвестиційних проектів, а значить і поліпшенню фінансового результату банківського сектору [89, с. 32].

У загальному вигляді формування цін на банківські послуги визначається дією чинників, характерних для ринкової економіки: фаза економічного циклу, стан кон'юнктури на товарному, фондовому і валютному ринках, рівень та структура монетизації економіки, економічна політика держави, темпи інфляції, доходи населення, динаміка курсу національної валюти тощо.

Серед різних видів цін, що використовуються банками, особливе місце займає відсоткова ставка. Від її рівня залежать інвестиції і заощадження, вона є показником взаємодії фінансового і товарного ринків. На відміну від марксистської економічної теорії, що визначає ціну кредитних ресурсів на основі вартості позичених коштів, трактування природи позичкового відсотка західними дослідниками включає також і взаємодію попиту і пропозиції на кредитні кошти.

Так, значні темпи зростання обсягу наданих банками кредитів при відносно високій вартості кредитних ресурсів останніми роками в Україні свідчать про існування значного попиту на кредити з боку економічних суб'єктів. Тому навіть з макроекономічної точки зору – балансу попиту та

пропозиції, при існуванні високого попиту (за наявності обмеженої кількості грошей в економіці) очікувати на значне зниження ціни кредитів (відсоткових ставок) не варто.

До чинників, що впливають на ціну позикового капіталу на макрорівні, слід віднести рівень грошових заощаджень населення, тобто багатство нації. Чим більшими є бажання та можливості заощаджувати, тим більше можливості у кредитних установ знижувати кредитні ставки та накопичувати «довгі гроші». З іншого боку, значні розміри грошових заощаджень знижують попит на банківські кредити (передусім споживчого характеру) [13, с. 14].

Збільшення останнім часом заощаджень населення в банківській системі зумовлені насамперед не збільшенням схильності населення до заощадження (оскільки доходи населення залишаються все ще на низькому рівні, а споживчі потреби незадоволеними, про що свідчить спотворена структура витрат населення, в якій лівову частку займають продовольчі товари), а встановленням комерційними банками надзвичайно привабливих відсоткових ставок за депозитами, що змушують населення відмовитись від споживання на користь можливості „заробити” на депозитах. З одного боку, високі ставки за депозитами виправдані існуванням значного попиту на кредити та дозволяють залучити ресурси для банківської системи (за менших відсоткових ставок частина населення вибрала б споживання, крім цього, загальний рівень довіри до банківської системи є все ще недостатньо високим). З іншого боку, висока вартість депозитів сама є одним з чинників високої відсоткової ставки за кредитами.

На вартість банківського кредиту значно впливають центральні банки країн. У разі підвищеного попиту на кредитні ресурси і небезпеки „перегрівання” економіки центральні банки проводять політику „дорогих грошей”, підвищуючи офіційну відсоткову ставку. Підвищення офіційної відсоткової ставки відповідно знижує попит комерційних банків на кредитні ресурси. У разі спаду економічної активності, стагнації виробництва центральні

банки, навпаки, проводять політику „дешевих грошей”, знижуючи офіційну відсоткову ставку, тим самим сприяючи розширенню обсягу кредитування.

Як зазначалось вище, основним об'єктом процентної політики центрального банку в розвинених країнах є короткострокові ставки. Гнучкість останніх розглядається як чинник, який сприяє регулюванню грошового обігу та загалом фінансових ринків.

В сучасних умовах оперативним інструментом процентної політики НБУ виступають ставки за операціями з регулювання банківської ліквідності. Регулювання поточної ліквідності банківської системи здійснюється у формі операцій по вилученню ліквідності в разі її надлишку (головним чином для підтримки необхідного, з точки зору Національного банку, мінімального рівня ставки на ринку гривневих ресурсів) або підтримка ліквідності у випадку її недостатності (для сприяння безперебійності проведення розрахунків і стійкому функціонуванню банківської системи).

Здійснення операцій з рефінансування та вилучення ліквідності в банків не лише впливає на рівень прибутковості на різних сегментах фінансового ринку та зацікавленість і активність банківських структур у проведенні операцій з фінансовими активами, а й створює ринкові очікування, які впливатимуть на економічний розвиток у найближчій перспективі. Відправною точкою для визначення рівня ставок по інструментах підтримки та вилучення ліквідності є облікова ставка. Як правило, вона є мінімумом для ставок підтримки ліквідності і максимумом для ставок вилучення надлишку ліквідності з ринку [86, с. 35].

Розглянемо динаміку зміни облікової ставки Національного банку України та основних ставок кредитного ринку: середньозваженої ставки рефінансування, процентної ставки на міжбанківському кредитному ринку та процентної ставки за кредитами наданими резидентам (рис. 2.7).

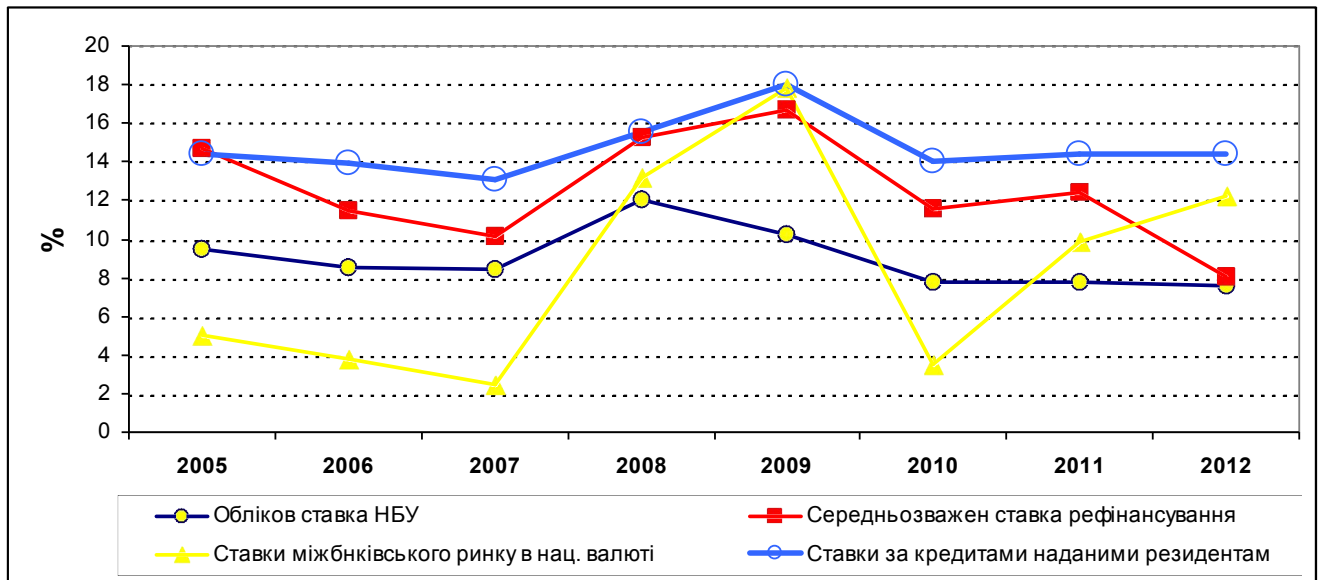


Рис. 2.7. Динаміка основних ставок кредитного ринку

України у 2005-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як бачимо з рисунку 2.7 зростання облікової ставки НБУ призводить до зростання основних ставок кредитного ринку, а її зниження сприяє зниженню кредитних ставок через певний часовий лаг, як видно з рисунку – через один рік. Такий затяжний лаг зниження кредитних ставок на кредитному ринку під впливом облікової ставки викликає сумніви її дієвості, адже облікова ставка є одним із найгнучкіших інструментів центральних банків. Таким чином, базуючись лише на аналізі впливу динаміки облікової ставки на формування вартості кредитних ресурсів комерційних банків недостатньо, проте і відмовлятися від даного аналізу також.

Відтак, проаналізуємо більш ґрунтовно процентні ставки Національного банку України за конкретними видами рефінансування.



Рис. 2.8. Динаміка облікової ставки НБУ та основних ставок рефінансування у 2005-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як видно з рисунку 2.8., в період економічного піднесення та кредитного буму у 2005-2007 роках, зміна облікової ставки в бік зниження призводила до зниження ставок рефінансування, проте в період кризових явищ в економіці різниця між обліковою ставкою та ставками рефінансування коливалася в межах 8-11% , що свідчить про слабкий зв'язок облікової ставки та ставок рефінансування. Таким чином, на вартість кредитів банківських установ більший вплив мають саме ставки рефінансування, адже вони є вищими від облікової ставки, а вартість кредитних ресурсів НБУ виражається ставками рефінансування.

Досить суттєвий вплив на вартість банківських ресурсів мають і інші грошово-кредитні індикатори, а саме норма обов'язкових резервів та ставка за депозитними сертифікатами. Так, при збільшенні норми обов'язкових резервів рівень вільних ресурсів комерційних банків, тобто вільної ліквідності зменшується, що зменшує пропозицію кредитів і призводить до зростання вартості кредитів. Щодо депозитних сертифікатів, то при зростанні процентних ставок за ними комерційні банки вкладають кошти в сертифікати НБУ, що має аналогічний ефект до норм обов'язкового резервування (рис. 2.10).

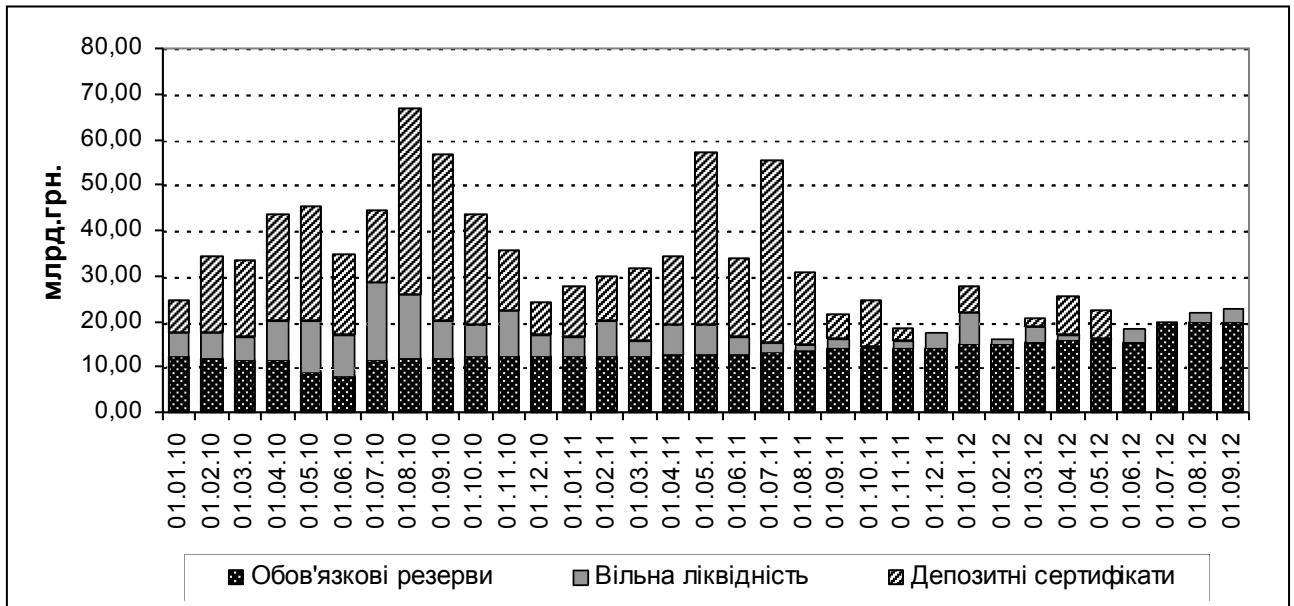


Рис. 2.10. Динаміка зміни норми обов'язкових резервів, коштів на депозитних сертифікатах та вільної ліквідності 2010-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як показує рисунок 2.10, обсяг коштів на депозитних сертифікатах коливався в межах 10-30 млрд. грн., а на резервах – 8-20 млрд. грн. зважаючи тим самим вільну ліквідність комерційних банків до 1-2 млрд. грн., що відповідно жорстко обмежувало пропозицію грошей, а отже сприяло зростанню вартості кредитів.

Таку ситуацію можна пояснити впливом на вартість кредиту такого фактора як загальна економічна ситуація, яка вимагала ведення жорсткої грошово-кредитної політики, адже володіючи вільною ліквідністю банки мали змогу проводити спекуляції на валютному ринку, а отже створювати девальваційні тенденції, що негативно позначилися на розвитку вітчизняної економіки. Проте, варто зазначити, що жорстка монетарна політика є не зовсім виправданою, оскільки є негнучкою, адже забезпечуючи стабільність двох макроекономічних показників обмінного курсу гривні та інфляції, гальмує економічне зростання, оскільки знижує пропозицію кредитів як основної рушійної сили розвитку економіки України.

Вагомий вплив на формування вартості кредитів мають і інфляційні тенденції в країні, адже показник інфляції враховується як при розрахунку облікової ставки НБУ, так і при розрахунку ставки за кредитами суб'єктам господарювання.

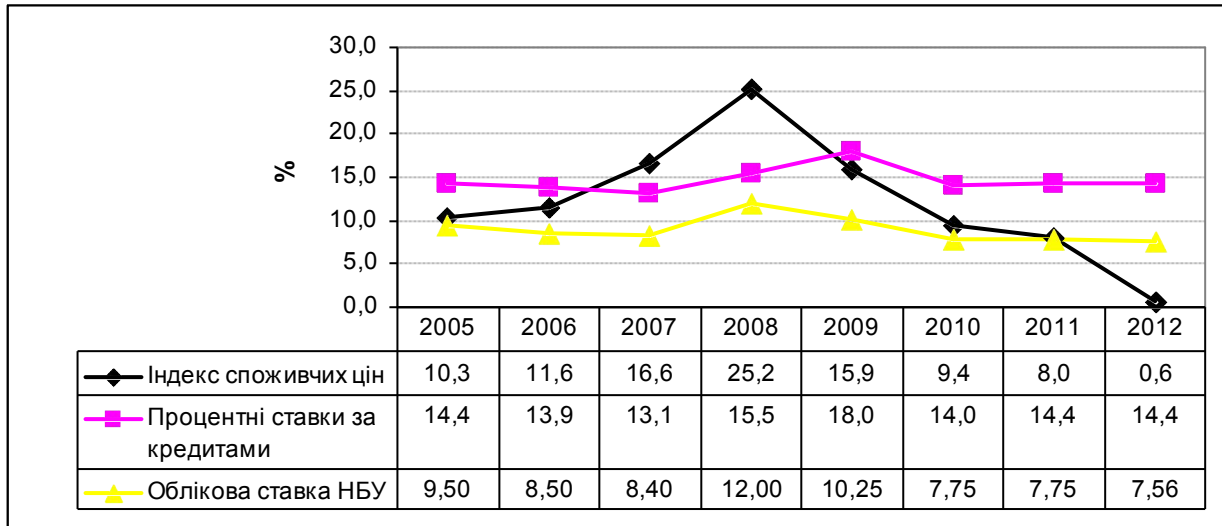


Рис. 2.11. Динаміка інфляції, облікової ставки НБУ та процентної ставки за кредитами суб'єктам господарювання у 2005-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Зростання інфляції, як видно з рисунка 2.11, призводить до зростання відсоткових ставок кредитного ринку, тому чим більшою є швидкість зростання інфляції, тим мінливішими є процентні ставки комерційних банків.

Окрім зазначених макроекономічних факторів впливу на вартість кредитів комерційних банків, варто виокремити й такі фактори як: зростання вартості кредитних ресурсів на міжнародних ринках грошей і капіталів та погіршення загального економічного стану держави.

Враховуючи відкритість економіки України та високу частку присутності іноземного капіталу в банківській системі зростання вартості кредитних ресурсів на міжнародних ринках грошей і капіталів досить суттєво впливає на вартість кредитних ресурсів, адже банки з іноземним капіталом залучають кредитні ресурси як від своїх материнських компаній так і від інших іноземних компаній. Відтак у випадку кризи в країнах, де розташовані материнські

компанії вітчизняних банків вартість кредитних ресурсів для дочірніх компаній різко зростає, оскільки материнські компанії, в першу чергу, фінансують бізнес у своїй країні та на більших ринках, ніж в Україні. Окрім цього в період кризи в країнах експортерів капіталу виникає криза ліквідності як банківської системи, так і цілого фінансового ринку, що призводить до зростання вартості ресурсів. Також на вартість зовнішніх кредитних ресурсів впливає і зниження суверенного рейтингу України та зниження кредитного рейтингу її банківських установ.

Зростання вартості кредитних ресурсів на міжнародних ринках грошей і капіталів позначається на динаміці зовнішнього боргу вітчизняних банків: коли вартість ресурсів зростає – зовнішній борг зменшується, а коли вартість ресурсів знижується – борг зростає (рис. 2.12).

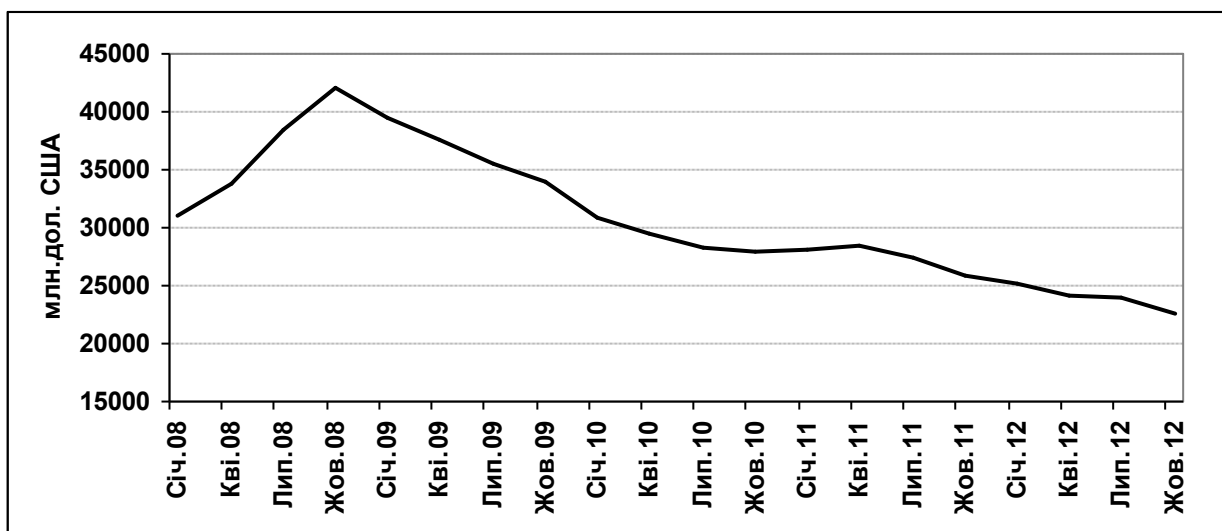


Рис. 2.12. Динаміка зовнішнього боргу вітчизняних банків у 2008-2012 роках

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як видно з рисунку 2.12. у 2008 році, коли в Україні спостерігався кредитний бум, обсяг зовнішнього боргу вітчизняних банків різко зростав, а починаючи з 4 кварталу того ж таки 2008 року, коли фінансово-економічна криза посилилася і в Європі і в Україні, обсяг боргу почав швидко зменшуватися.

Щодо погіршення загального стану економіки, то зростання кількості збиткових підприємств, звільнення працівників, зменшення доходів та грошових потоків підприємств, соціальна напруженість, послаблення національної валюти породжують негативні очікування серед бізнесу та населення, що підвищує ризики кредитування, а отже і вартість кредитів.

Таким чином, макроекономічні фактори формування вартості кредитів комерційних банків мають суттєвий вплив на вартість кредитних операцій, а тому потребують не лише врахування їх менеджментом банків, а й Національного банку України та Уряду зокрема.

2.3. Аналіз внутрішньобанківських чинників формування вартості кредитів вітчизняних банків

При встановленні відсоткової ставки за банківськими кредитами значну роль відіграють такі внутрішньобанківські фактори як кредитний ризик, вартість залучених ресурсів банку (у тому числі процентні та непроцентні витрати) та бажаний рівень прибутковості банку (рис. 2.13). Однак ціноутворення на українському кредитному ринку знаходиться під впливом ряду факторів, відсутніх у розвиненій ринковій економіці. Метою кредиторів і позичальників часто є не стільки економічна вигода, скільки взаємні інтереси, спрямовані на підтримку особистих зв'язків. Так, багато банків при формуванні статутного капіталу виявляються залежними від своїх клієнтів – їх же засновників. Вони не можуть і не хочуть відмовляти їм у кредиті, а відсоткову ставку подекуди призначають довільно, не зіставляючи попит і пропозицію на кредитні ресурси на ринку.

Проте у будь-якому випадку рівень цієї відсоткової ставки не може бути нижчим вартості залучених ресурсів. Інакше банківська діяльність буде збитковою, і втратять не лише власне банк, а й його засновники, які отримають низькі дивіденди або не отримають їх взагалі (а в найгіршому випадку матимуть у власності збанкрутілий банк).

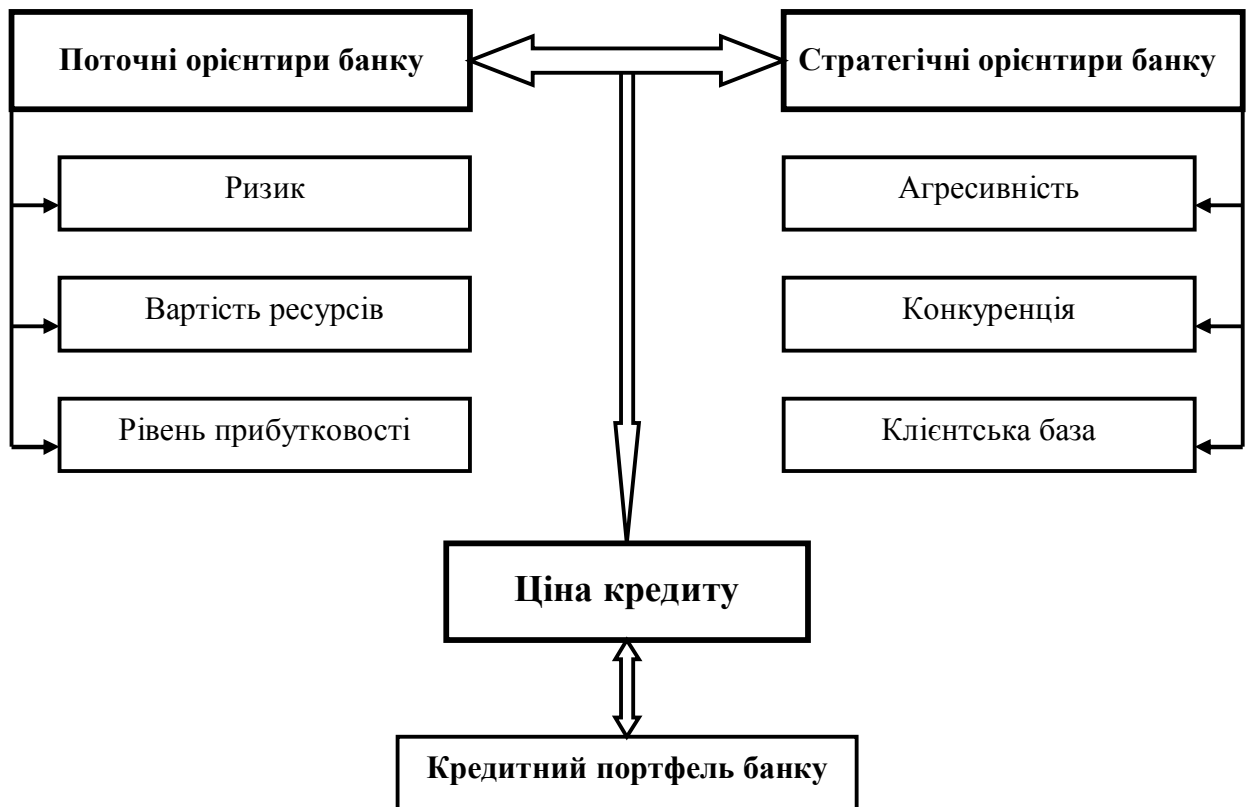


Рис. 2.13. Внутрішньобанківські фактори впливу на ціну кредитних ресурсів банків [86, с. 86]

Про значний вплив вартості залучених коштів на ціну кредитів банків говорить, передусім, структура витрат банківського сектору, більше третини яких складають процентні витрати (табл. 2.3). Сумний досвід банкрутства кількох великих банків, і особливо банкрутства банку “Україна”, Укрпромбанку та Родовід банку, примушує населення обережно підходити до питання розміщення власних депозитів у комерційних банках. Тому високі ставки за депозитами покликані змінити ситуацію на краще з тим, щоб населення повірило в надійність і стабільність банківської системи. З іншого боку, вартість залучених коштів у населення нині знаходиться на досить високому рівні, який відображає не тільки попит банків на довгострокові засоби, а й зростання конкуренції між банківськими установами.

Таблиця 2.3

Структура витрат вітчизняних комерційних банків у 2009-2012 роках, %
[65]

№ п/п	Статті витрат	2009	2010	2011	2012
1	процентні витрати	38,61	41,0	39,6	46,8
2	комісійні витрати	1,69	1,8	2,0	2,1
3	інші операційні витрати	4,64	7,1	10,5	9,1
4	загальні адміністративні витрати	15,53	19,4	22,8	25,6
5	відрахування в резерви	40,43	30,8	24,3	16,1
6	податок на прибуток	-0,90	-0,1	0,8	0,3

При аналізі прибутковості кредитних операцій комерційних банків, варто звернути увагу і на структуру доходів комерційних банків.

Таблиця 2.4

Структура витрат вітчизняних комерційних банків у 2009-2012 роках [65]

№ п/п	Статті доходів	2009	2010	2011	2012
1.	процентні доходи	84,66	82,8	79,4	78,1
2	комісійні доходи	11,29	11,2	12,9	14,1
3	результат від торговельних операцій	2,18	1,6	2,8	2,1
4	інші операційні доходи	1,40	3,9	4,0	3,9
5	інші доходи	0,41	0,4	0,5	0,7
6	повернення списаних активів	0,06	0,1	0,4	1,1

Як видно з таблиці 2.4, левову частку банківських доходів в Україні займають процентні доходи, а враховуючи те, що частка кредитів у активах комерційних банків коливається в межах 65-75%, можна стверджувати, що кредитні операції є основним джерелом доходів банків.

Досить незначну частку банківських доходів займають комісійні доходи та результат від торговельних операцій, а це свідчить про те, що банкам слід активно розвивати консалтингові послуги в т.ч. і пов'язані з кредитуванням, а також варто активніше працювати на фондовому ринку в сегменті купівлі продажу цінних паперів. Проте варто зазначити, що розвитку торговельних, консалтингових та інформаційних послуг банків активно повинна сприяти держава, в особі Уряду та Національного банку України.

Розглянемо динаміку зростання вартості залучених коштів та їх вплив на зростання вартості кредитів та кредитну маржу (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка відсоткової маржі банків України, %

Рік	Відсоткова ставка за кредитами у нац. Валюті	Динаміка до попереднього року	Відсоткова ставка за депозитами у нац. валюті	Динаміка до попереднього року	Відсоткова Маржа
2005	16,5	-	8,0	-	8,5
2006	15,5	-1,0	6,8	-1,2	8,7
2007	14,4	-1,1	7,2	0,4	7,2
2008	17,8	3,4	8,3	1,1	9,5
2009	20,9	3,1	11,8	3,5	9,1
2010	15,7	-5,2	9,4	-2,4	6,3
2011	16,0	0,3	7,3	-2,1	8,7
2012	18,4	2,4	11,3	4,0	7,1

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як видно з таблиці 2.5, хоча динаміка кредитних і депозитних відсоткових ставок характеризується однонаправленістю (при зниженні кредитних знижуються і депозитні ставки, і навпаки) абсолютні зміни кредитних ставок перевищують зміни депозитних. Таким чином, роль „цінового” фактора (тобто ціни залучених коштів) при формуванні вартості кредитних ресурсів банків упродовж останніх років посилюється: банки скоріше йдуть на зменшення маржі саме за рахунок кредитних ставок, а не депозитних, можливість зниження яких є обмеженою з огляду на низький рівень довіри до банківської системи та збереження низької схильності у населення до заощаджень.

Хоча різниця між відсотковими ставками за кредитами і депозитами за останні роки дещо і зменшилася, що характеризує зростання конкуренції на банківському ринку та поступове підвищення ефективності діяльності банків, однак все ж таки вона залишається на досить високому рівні (6-9%), у той час, коли для країн з розвинутою ринковою економікою банківська маржа становить близько 2-4 відсоткових пунктів, а доходи формуються завдяки розширенню асортименту та збільшенню обсягів банківських послуг.

Витратний тягар у структурі банківських відсоткових ставок посилюється за рахунок зростання витрат непроцентного характеру, зокрема інших

банківських операційних витрат, які прямо не залежать від обсягів банківських операцій та упродовж останніх років впевнено перевищують процентні витрати банків. Подібна тенденція обмежує можливості банківських структур щодо зниження вартості кредитних ресурсів.

Банки обережно підходять до зниження ставок за кредитами, оскільки високі відсоткові ставки дають змогу зберігати прибутковість кредитних операцій як основного джерела банківських доходів. При цьому зростатиме вірогідність перетікання банківських ресурсів з кредитного до інших секторів фінансового ринку.

У зв'язку з цим набуває особливої актуальності визначення нижньої межі цінового „маневру” зниження вартості кредитних коштів, після якої банк вже не буде отримувати прибуток. Відомо, що критерієм верхньої межі відсоткових ставок є рівень середньогалузевої рентабельності суспільного виробництва, нижньої – суспільно необхідна норма затрат банківської системи на акумулювання та розміщення ресурсів.

Тому початковим етапом розробки того чи іншого цінового рішення має бути визначення нижньої межі зміни ціни, яка дає змогу компенсувати витрати банку на здійснення операцій, але не дає прибутку. Для її кількісного визначення використовується прийнята у міжнародній банківській практиці методика розрахунку внутрішньої вартості банківських послуг (табл. 2.6), або так званої „мертвої точки” дохідності банку:

$$\text{Коефіцієнт внутрішньої вартості банківських послуг} = \frac{\text{Загальні витрати банку} - \text{Непроцентні доходи}}{\text{Сумарні активи} - \text{Непрацюючі активи}} \times 100$$

(2.1)

Цей показник визначає рівень віддачі працюючих активів банку для покриття виключно непроцентних витрат, які не залежать від масштабів діяльності банку, тобто рівень мінімально допустимого доходу банку в його сукупному обсязі, що забезпечує його беззбиткову роботу.

Таблиця 2.6

Розрахунок коефіцієнта внутрішньої вартості банківських послуг

Рік	Коефіцієнт внутрішньої вартості банківських послуг	Відношення процентних доходів до робочих активів
2009	17,14	13,73
2010	14,74	13,22
2011	12,42	11,63
2012	10,68	11,15

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Як видно з таблиці 2.6, упродовж останніх років банки мають незначний резерв зниження дохідності за рахунок скорочення процентних доходів, а, значить, і відсоткових ставок за кредитами, без зменшення непроцентних витрат.

Цілком природним є зниження банківських кредитних ставок у відповідь на зниження офіційної відсоткової ставки лише для тих видів кредитування, які забезпечені першокласною заставою, наприклад при іпотечному кредитуванні. Проте більшості банківських кредитів в Україні сьогодні притаманний високий ризик.

Так, у нинішніх умовах незначні темпи ринкового реформування економіки, незадовільний фінансовий стан значної частини виробників (на початок 2012 року 49% підприємств в Україні були збитковими), підвищують ризик кредитування підприємницького сектору. Як наслідок, переважання в структурі кредитного портфеля банків України короткострокових позичок викликано тим, що значна фінансова нестабільність суб'єктів реального сектору аж ніяк не стимулює зацікавленості комерційних банків у довгострокових інвестиціях.

Очевидно, що розширенню кредитування банками реального сектору перешкоджають високі ризики, які закладаються в ставках банківських кредитів підприємствам. Незважаючи на зниження загальних ризиків кредитування реального сектору за рахунок поліпшення макроекономічної ситуації,

залишаються високими інституційні елементи ризиків, неефективна система оподаткування виробничої і фінансової діяльності, недостатня прозорість фінансової звітності підприємств тощо.

Проте і вже видані кредити не можуть гарантувати безпеки банківських вкладень, оскільки прямим наслідком високої ризикованості кредитування виступає неповернення заборгованості. Динаміка структури кредитного портфеля банків України свідчить про поступове зростання обсягу прострочених та сумнівних до повернення кредитів у сукупному кредитному портфелі банків нашої держави (2.7), однак частка їх у структурі сукупного банківського кредитування зменшується, з огляду на істотний приріст кредитного портфеля банків упродовж останніх років.

Таблиця 2.7

Динаміка проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів банків України

Показники	01.01.08	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13
кредитний портфель, млрд. грн.	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
проблемні кредити, млрд....грн.	6 357	18 015	69 935	84 851	79 292	72 520
у % до кредитного портфелю	1,31	2,27	9,36	11,24	9,61	8,89

*Примітка: Розраховано за даними Національного банку України [65]

Погіршення якості кредитних портфелів банків є стримуючим фактором можливого зниження відсоткових ставок за кредитами. Непрацюючі кредити, за якими необхідно формувати страхові резерви, та загалом тягар потенційних збитків від неповернення кредитів примушують банки зберігати високу ціну позичок для покриття кредитних ризиків.

Таким чином, на сучасному етапі для діяльності українських банків характерні високі ризики, які примушують банки утримувати високу маржу між залученими ресурсами та вартістю позичок. Знизити ці ризики зусиллями лише самих банків неможливо, оскільки їх природа має зовнішній по відношенню до кредитних закладів характер. Держава повинна враховувати це при формуванні

сприятливих економічних умов для функціонування банків, що заклали б фундамент їх реальної участі в кредитно-інвестиційному процесі, підвищення їх надійності і стійкості та загалом укріплення їх ролі як важливих суб'єктів ринкової інфраструктури.

Згідно з цими висновками, основними чинниками, що зумовлюють утримання на високому рівні маржі між депозитними та кредитними ставками комерційних банків в Україні, є високі витрати банків (особливо адміністративні та інші непроцентні витрати) та значні відрахування в резерви через низьку якість кредитного портфеля.

Аналізуючи різного роду фактори впливу на вартість кредитних вкладень вітчизняних банків, можна стверджувати, що вони є досить високими, більше того для ґрунтовнішого аналізу вартості кредитів варто проаналізувати реальні ефективні ставки, адже саме ці ставки включають в себе всі комісії за кредитним продуктом.

Проаналізуємо реальні ефективні процентні ставки за кредитами без забезпечення наданими населенню, які користуються найбільшим попитом на кредитному ринку. Так, як видно з рисунку 2.14 процентні ставки за такими кредитами коливаються в межах 55-59% терміном на 1-2 роки, а терміном на 5 років процентні ставки становлять 37-52%. З огляду на таку високу вартість споживчих кредитів, можна зробити два висновки: 1) в Україні кредитування, на сьогоднішній день, є дуже ризиковим видом банківської діяльності; 2) зважаючи на високий попит на кредити з боку населення, банки використовують ринок споживчого кредитування для отримання надприбутків.

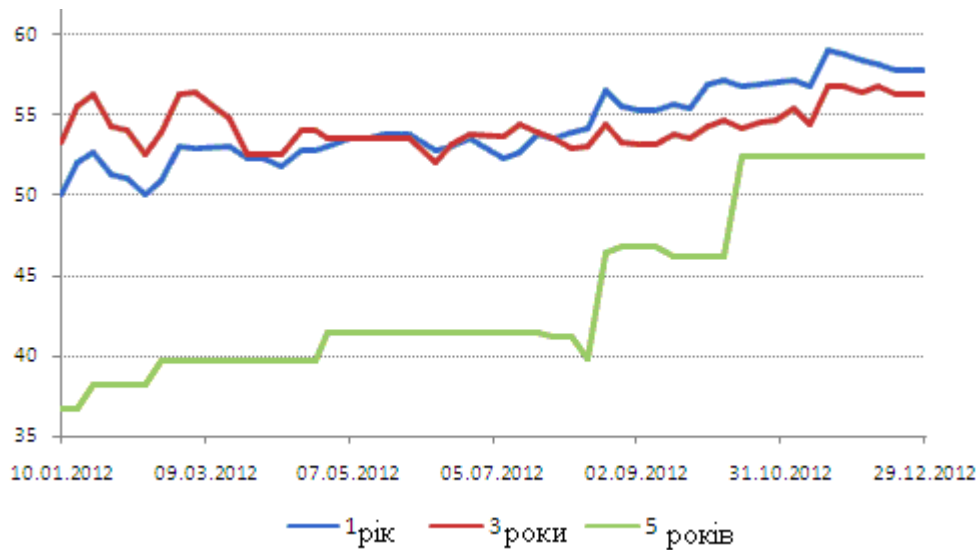


Рис. 2.14. Динаміка реальних ефективних ставок за без заставними кредитами наданими населенню на споживчі цілі у 2012 році [62]

Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що кредитні операції комерційних банків в Україні є найбільш прибутковими операціями та сприяють отриманню високих прибутків, проте не варто упускати й те, що при надто ризиковому кредитуванні кредитні операції можуть призвести до найбільших втрат банків, як це було в період фінансово-економічної кризи, а зростання проблемних кредитів, стане тягарем для банків впродовж кількох років.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. В результаті аналізу ринку кредитних послуг в Україні виявлено тенденції до зростання споживчого кредитування в докризовий період, що супроводжувалося рядом ризиків для вітчизняних банків, а саме: кредитування в іноземній валюті населення, яке не отримувало доходів в іноземній валюті; надання кредитів без забезпечення; фінансування імпортного виробника, адже населення на отримані кредитні кошти готівкою купувало імпортну побутову техніку, автомобілі, житло, більше того половина покупок здійснювалася в іноземній валюті; зменшення частки кредитування реального сектору, що не сприяло якісному розвитку вітчизняної економіки.

2. Починаючи з 2009 року виявлено тенденції до зростання частки кредитів наданих нефінансовим корпораціям у загальному кредитному портфелі та зменшення частки кредитів наданих домашнім господарствам. Це, на наш погляд, пов'язано і зростанням кредитування підприємств тими банками, які входять у різні фінансово-промислові групи, тобто зросло кредитування «самих себе», кредитування інсайдерів та афілійованих осіб. Рядові підприємства практично не мають можливості отримати кредит за більш менш прийнятною відсотковою ставкою до цього часу. Зниження частки кредитування домашніх господарств пов'язане, перш за все, і з зниженням реальних доходів громадян, що є наслідком скорочення робочих місць, зменшенням сум міграційного капіталу з-за кордону тощо.

3. Досліджено особливості кредитування домашніх господарств в Україні, суть яких полягає в тому, що сегмент фізичних осіб є більш привабливим для вітчизняних комерційних банків, адже фізичні особи регулярно отримують заробітну плату, кожен третій українець отримує неофіційний дохід, а кожен 5-й отримує грошові перекази з-за кордону. Окрім цього, фізичні особи мають ліквідне забезпечення – нерухомість, автомобілі тощо. Таким чином, на сьогоднішній день, фізичні особи, в загальному, є більш кредитоспроможні, ніж юридичні особи, більше того серед фізичних осіб існує більший попит на короткострокові позики, ніж серед юридичних.

4. Проаналізовано основні чинники впливу на формування ціни на банківські послуги, такі як: фаза економічного циклу, стан кон'юнктури на товарному, фондовому і валютному ринках, рівень та структура монетизації економіки, економічна політика держави, темпи інфляції, доходи населення, динаміка курсу національної валюти тощо.

5. Таку ситуацію можна пояснити впливом на вартість кредиту такого чинника, як загальна економічна ситуація, яка вимагала ведення жорсткої грошово-кредитної політики, адже володіючи вільною ліквідністю банки мали змогу проводити спекуляції на валютному ринку, а, отже, створювати девальваційні тенденції, що негативно позначилися на розвитку вітчизняної

економіки. Проте, варто зазначити, що жорстка монетарна політика є не зовсім виправданою, оскільки є негнучкою, адже забезпечуючи стабільність двох макроекономічних показників обмінного курсу гривні та інфляції, гальмує економічне зростання, оскільки знижує пропозицію кредитів, як основної рушійної сили розвитку економіки України.

6. Виокремлено основні причини, що призвели до надто високої вартості кредитних ресурсів в Україні, а саме: погіршення загального стану економіки (зростання кількості збиткових підприємств, звільнення працівників, зменшення доходів та грошових потоків підприємств, соціальна напруженість, послаблення національної валюти породжують негативні очікування серед бізнесу та населення), жорстка монетарна політика (вилучення ліквідності – ліквідна пастка), короткострокова ресурсна база, відсутність довіри з боку населення та суб'єктів бізнесу до фіскальної та монетарної влади.

7. На сучасному етапі для діяльності українських банків характерні високі ризики, які примушують банки утримувати високу маржу між залученими ресурсами та вартістю позичок. Знизити ці ризики зусиллями лише самих банків неможливо, оскільки їх природа має зовнішній по відношенню до кредитних закладів характер. Держава повинна враховувати це при формуванні сприятливих економічних умов для функціонування банків, що заклали б фундамент їх реальної участі в кредитно-інвестиційному процесі, підвищення їх надійності і стійкості та загалом укріплення їх ролі як важливих суб'єктів ринкової інфраструктури.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

3.1. Оптимізація управління кредитним ризиком банку як необхідна умова забезпечення прибутковості банківської діяльності

Зважаючи на високу прибутковість кредитних операцій, комерційні банки повинні обережно здійснювати кредитування забезпечуючи оптимальне співвідношення «дохідність – ризиковість», адже високий ризик кредитних операцій в майбутньому може призвести до великих втрат банку, тому управління кредитним ризиком є одним з найголовніших завдань менеджменту банку.

Так, управління кредитним ризиком комерційного банку починається вже на етапі оцінки кредитоспроможності, адже ефективна і якісна оцінка кредитоспроможності клієнта дозволяє визначити оптимальну суму кредиту, термін, відсоткову ставку та забезпечити впевненість у поверненні кредитних коштів після закінчення терміну позики.

Враховуючи результати дослідження існуючих підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника та визначення вартості заставного майна, варто особливу увагу звернути на комплексний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника на етапах оцінки кредитоспроможності, визначення розміру забезпечення та моніторингу кредитної операції. Ефективний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника сприятиме виявленню негативних тенденцій розвитку галузі та їх впливу на кредитоспроможність позичальника.

Особливостями даного підходу є аналіз не лише фінансового стану позичальника, а й зовнішнього середовища функціонування підприємства та галузевих особливостей (тенденцій розвитку галузі), які обумовлюють специфіку проведення фінансово-господарської діяльності суб'єкта

господарювання. Застосування даного підходу передбачає виконання завдань, що ставляться перед банківським кредитуванням:

1. Ретельна оцінка можливості погашення та аналізу наміру потенційного позичальника;
2. Юридично грамотне оформлення кредитних угод у відповідності до встановлених лімітів;
3. Контроль за цільовим використанням кредитних коштів;
4. Активний моніторинг та управління окремим кредитом і всього кредитного портфелю, у відповідності до встановленого банком порядку.

Ретельна оцінка можливості погашення та аналізу наміру потенційного позичальника передбачає наступні етапи:

1. Отримання повної та певної інформації про позичальника:
 - галузь (ВЕД);
 - тривалість ведення бізнесу;
 - взаємовідносини з іншими підприємствами та організаціями;
 - кредитна історія.
2. Аналіз фінансового потенціалу позичальника, його кредитоспроможності та власних коштів, що проводиться на підставі даних фінансової звітності, у відповідності до методики оцінки кредитоспроможності позичальника, встановленої банком.
3. Оцінка забезпечення проводиться за наступними критеріями:
 - тип забезпечення;
 - ліквідність забезпечення;
 - можливість контролю.
4. Аналіз замовленого проекту за даними техніко-економічного обґрунтування:
 - визначення мети фінансування;
 - визначення джерела погашення заборгованості;
 - оцінка ризиків;
 - фінансовий аналіз.

5. Аналіз розвитку галузі, до якої належить позичальник, шляхом оцінки тенденцій розвитку галузі на базі розрахунку показника рентабельності діяльності за певний проміжок часу з наступним його рейтингуванням. Проводиться на підставі статистичних даних, оприлюднених Держкомстатом.

6. Документальне оформлення результатів оцінки, визначення категорій кредитів по ступеню ризику у відповідності із класифікацією.

При першій появі клієнта в Банку кредитний експерт визначає відповідність клієнта цільовій аудиторії за кредитним продуктом (відновлювальна кредитна лінія, невідновлювальна кредитна лінія, овердрафт, строковий кредит) та мету отримання кредиту. Ознайомлює його з умовами кредитування та витратами на оформлення договорів та отримання кредиту. проводить співбесіду про діяльність клієнта та з'ясовує, яке майно може надати клієнт для забезпечення кредиту [18, с. 50-51].

При згоді потенційного позичальника з умовами кредитування банку він надає документи, які поділяються на дві групи:

- перша – документи, необхідні для розгляду кредитної заявки та прийняття рішення за кредитом;
- друга – для оформлення договорів та надання кредиту після прийняття Банком позитивного рішення щодо кредитування.

Проведення оцінки кредитоспроможності позичальника є основним етапом банківського кредитування. Оскільки нездатність виконати зобов'язання однією стороною (позичальником) може вплинути на можливості виконати зобов'язань іншою стороною – банком.

Клієнти можуть погашати заборгованість тільки згідно зі своїми фінансовими можливостями. Видача занадто великих кредитів у порівнянні з кредитоспроможністю клієнта призведе і клієнта, і банк до складної ситуації. Кредитні операції є специфічними, так як банк може зазнати фінансових втрат у цих операціях, якщо клієнт не буде здатним виконати свої зобов'язання. Тому, основний підхід до оцінювання кредитоспроможності повинен

базуватися на оцінці майбутніх доходів клієнта (аналіз грошових потоків) та можливості цих доходів покривати зобов'язання клієнта банку. Визначення кредитоспроможності, як базової характеристики яка характеризує можливість встановлення кредитних відносин, набуває свого збільшення особливо в період кризових явищ в економіці.

Для досягнення об'єктивної оцінки фінансово-господарської діяльності позичальника показники аналізуються в динаміці якнайменше за три останні звітні дати. При з'ясуванні фінансового стану позичальника аналізуються грошові потоки за поточними рахунками позичальника якнайменше за останні три місяці. По підприємствах із сезонним характером виробництва проводиться аналіз якнайменше за останні 12 місяців. При аналізі фінансового стану в обов'язковому порядку аналізується забезпеченість позичальника власними коштами та їх питома вага в заході, на який запитується кредит.

Аналіз фінансового стану позичальника передбачає детального вивчення складу дебіторської заборгованості, довгострокових та поточних зобов'язань (у тому числі кредиторської заборгованості), сум, строків їх виникнення, очікуваних (договірних) строків взаєморозрахунків. Обсяги дебіторської заборгованості та товарів (готової продукції) повинні порівнюватися з обсягами зобов'язань (в т.ч. кредиторської заборгованості). При цьому здійснюється аналіз відповідності очікуваних строків повернення дебіторської заборгованості зі строками сплати кредиторської заборгованості [67, с. 328].

Кількісна та якісна оцінки, як складові оцінки кредитоспроможності позичальника, проводяться з використанням діючої у банку методики оцінки кредитоспроможності позичальника – юридичної особи.

Кількісна оцінка визначає ступінь достатності первинного джерела погашення затребуваного ліміту кредитування – виручки від реалізації, чистого прибутку.

Якісна оцінка характеризує :

- репутацію потенційного позичальника у діловому світі: його позицію на ринку, кредитну історію в комерційних банках, якість роботи з покупцями та поставниками, ступінь легалізації бізнесу;
- якість менеджменту, яке визначається компетентністю, рівнем освіти, згуртованістю команди менеджерів, які керують підприємством.

На підставі отриманих результатів кількісної та якісної оцінок визначається оцінка кредитоспроможності позичальника, яка надалі коригується на стан розвитку галузі для подальшого отримання відкоригованого кредитного рейтингу позичальника. Виправлення на стан розвитку галузі характеризує рівень макроекономічного ризику, обумовленого економічною ситуацією в країні.

Ризик розвитку галузі є ризиком, при якому економічні, фінансові умови в країні впливають на фінансові інтереси банку, тобто на благополучне завершення однієї або декількох операцій та на перспективи діяльності банку. Він характеризується матеріалізацією кризи, що може, в залежності від випадку, прийняти вид кризи балансу оплат, кризи фінансової системи, що ставить під питання виконання правових норм. У своїй менш радикальній формі, він впливає на банківський портфель, викликає особливі макроекономічні та фінансові зміни, що впливають на позичальників. У цьому значенні, ризик галузі є ризиком, який відображує вплив навколишнього середовища на операції банку [33, с. 87].

Врахування галузевих особливостей діяльності позичальника на етапі проведення оцінки його кредитоспроможності визначається в наступній послідовності:

- 1) аналіз рентабельності діяльності галузі (ВЕД) за певний проміжок часу (п'ять років);
- 2) визначення рейтингу рентабельності діяльності галузі (ВЕД) (всередині числового ряду);

3) визначення рейтингу рентабельності діяльності позичальника у порівнянні з рейтингом рентабельності діяльності галузі (ВЕД) його приналежності;

4) визначення коригуючої поправки, як різниці рейтингових оцінок рентабельності діяльності позичальника та галузі його приналежності;

5) коригування оцінки кредитоспроможності позичальника.

Наступним етапом запропонованого нами підходу є встановлення коефіцієнту заставного забезпечення. Саме забезпечення, окрім ефективної оцінки кредитоспроможності позичальника, є одним із факторів зниження кредитного ризику.

Питання достатності та якості забезпечення загострились у період сучасних економічних умов функціонування банківської системи, який характеризується збільшенням ймовірностей втрати позичальником можливості виконання своїх кредитних зобов'язань.

Під забезпеченням слід розуміти спосіб страхування банку від ризику неповернення клієнтом кредитних ресурсів та несплати процентів за ними. Ринкова вартість предмету застави визначається, у відповідності до вимог кредитної політики банку, кредитним експертом або підставі звіту незалежного, акредитованого банком, оцінювача.

На цьому етапі визначається можливість прийняття Банком у заставу того чи іншого забезпечення. Проводиться перевірка забезпечення на:

- відповідність вимогам банківського продукту;
- відсутність обмежень правового характеру та обмежень банку на проведення угод з даним видом майна.

Комплексний аналіз галузі, в якій працює позичальник дасть змогу адекватно оцінити його кредитоспроможність та можливі ризики як для позичальника так і для банку. Більше того ґрунтуючись на такому аналізі банк зможе запропонувати консалтингові послуги своєму позичальнику в сфері підвищення ефективності роботи клієнта в тій чи іншій галузі, удосконалення системи ризик-менеджменту клієнта тощо [33, с. 88-89].

Окрім оцінки кредитоспроможності в умовах макроекономічної нестабільності і зростання дефолтів за кредитами корпоративних позичальників зростає значення оперативного контролю за їх фінансово-економічною діяльністю з боку кредитних організацій. Зазначений контроль, реалізований у вигляді системи поглибленого моніторингу фінансового стану, допоможе негайно реагувати на негативні тенденції у фінансово-господарській діяльності позичальників.

Поточна макроекономічна ситуація в Україні обумовлює появу великої кількості ризиків, які проявляються як у фінансовій сфері, так і в сфері реального виробництва. Необхідно відзначити, що сформована економічна ситуація розкрила всі проблеми корпоративного управління, причому не тільки у підприємств-позичальників, але і у самих кредитних організацій. За оцінками ряду експертів, частка проблемних кредитів у кредитному портфелі у деяких великих банків в даний час наближається до 10-15%.

Починаючи з вересня-жовтня 2008 року практично всі банки посилили вимоги до нових позичальників в частині забезпечення, а також кредитоспроможності. Ними були переглянуті параметри фінансово-господарської діяльності нових позичальників, які влаштовують кредиторів. Більш пильно банки стали ставитися і до діяльності вже існуючих позичальників.

Поглиблений моніторинг проводиться в нестабільній економічній ситуації з метою більш швидкого реагування в разі виникнення у позичальника проблем.

Поглиблений моніторинг відрізняється від звичайного:

- частотою проведення;
- великим обсягом розглянутої інформації;
- комплексним характером.

Фактори, що обумовлюють проведення поглибленого моніторингу:

- необхідність розуміння реального стану справ у конкретних позичальників і в галузі в цілому;

- зростання неплатежів;
- атмосфера загальної недовіри в корпоративному і фінансовому секторах;
- зростання кількості дефолтів по корпоративних облігаціях;
- спад виробництва в основних галузях економіки;
- відмова більшості банків у наданні кредитів, навіть за відкритими лімітами.

При здійсненні моніторингу діяльності позичальника банки повинні застосовувати два його види: щоквартальний та щомісячний моніторинг (рис. 3.1).

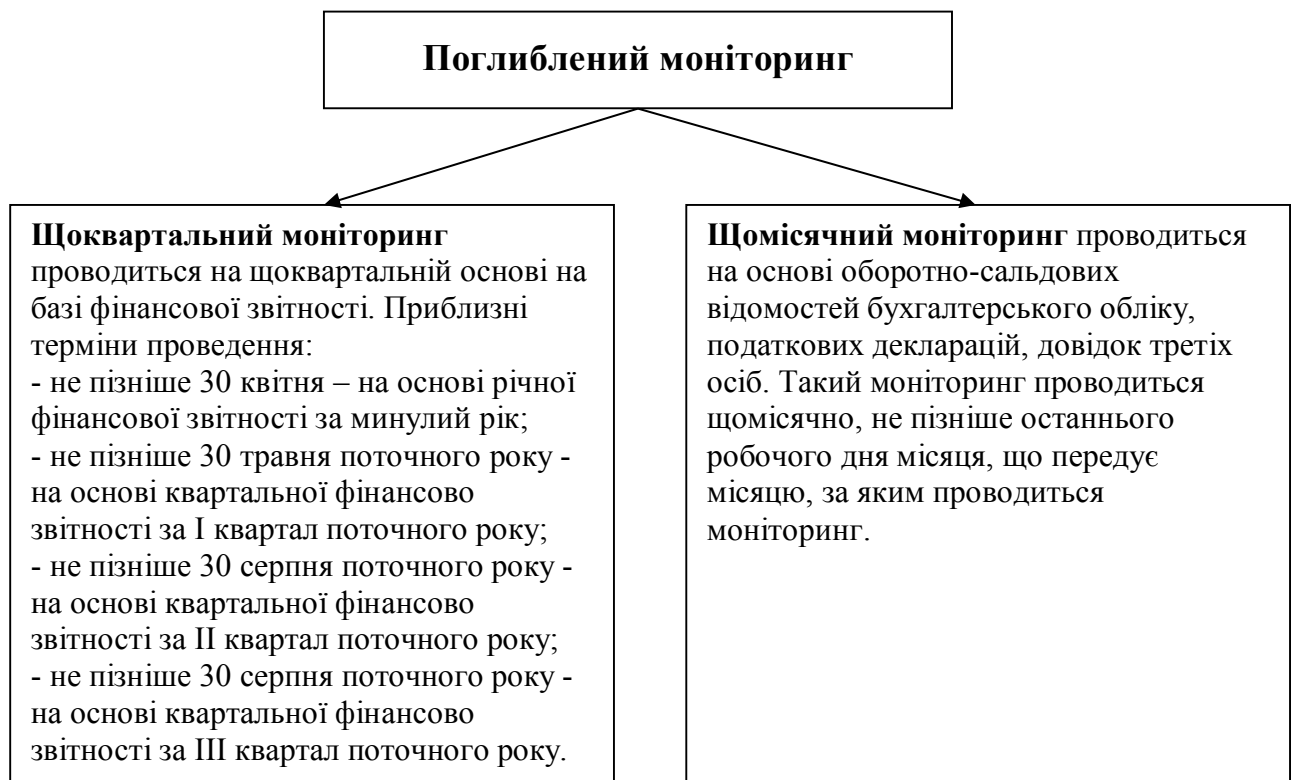


Рис. 3.1. Складові поглибленого моніторингу

Основні відмінності в змісті щоквартального та щомісячного моніторингу наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Відмінності в змісті щоквартального та щомісячного моніторингу

Види операцій, що проводяться в рамках моніторингу	Щоквартальний моніторинг	Щомісячний моніторинг
Вертикальний і горизонтальний аналіз балансу та звіту про прибутки і збитки	+	-
Аналіз		
Ліквідності	+	-
Фінансової стійкості	+	-
Ділової активності	+	-
Рентабельності	+	-
Дослідження виручки	+	+
Дослідження дебіторської та кредиторської заборгованості	+	+
Аналіз запасів, фінансових вкладень, позик і кредитів	+	+
Аналіз оборотів в банках, плану руху грошових коштів позичальника, портфеля замовлень, контрактів	+	+
Аналіз впливу ринкових і неринкових факторів	+	+

Галузі, в найбільшою мірою піддані впливу кризи

На нашу думку, фактори, що сприяють віднесенню галузі, в якій працює позичальник, до проблемної, можуть бути наступними:

- істотне падіння попиту на продукцію;
- основний продукт галузі не є продуктом першої необхідності;
- істотні витрати на виробництво продукції;
- галузь істотно залежить від державних замовлень;
- продукція галузі є ексклюзивною і націлена на конкретну групу покупців.

Виходячи із зазначених факторів, до проблемних галузей можна віднести:

- оптову торгівлю;
- торгівлю товарами розкоші;
- торгівлю автомобілями;
- будівництво;

- металургію [79, с. 73].

При цьому необхідно зазначити, що підприємства, що працюють у зазначених галузях, не обов'язково відчують серйозні фінансові труднощі, проте необхідно в ході аналізу їх фінансової діяльності приділяти особливу увагу ринковим факторам (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Ринкові і неринкові чинники

№ п/п	Найменування оціночного критерію	Фактори, які оцінюються
1	Зміни в основній діяльності позичальника	1. Зміна ступеня юридичної та фінансової самостійності компанії (входження в групи компаній і холдинги або виділення з їх складу), що призвело до порушення сформованих господарських зв'язків. 2. Втрата економічних зв'язків з основними постачальниками сировини (товарів) або покупцями, різке збільшення цін на споживані матеріали (закуповувані товари). 3. Зміна (жорсткість) умов розрахунків з постачальниками. 4. Зміни структури виручки від реалізації за рахунок використання «негрошових» форм розрахунків (векселів, взаємозаліків та інших). 5. Інші чинники, виявлені в процесі моніторингу.
2	Оцінка зміни впливу ринкових факторів, включаючи галузеві ризики	1. Звуження ринку з причин зниження попиту на вироблену підприємством продукцію (товари, що реалізуються, надавані послуги) або виходу на ринок великих компаній, що пропонують демпінгові умови. 2. Зміна профілю основної діяльності компанії у зв'язку з негативними для неї змінами на ринку виробленої продукції (товарів, що реалізуються, надаються, виконуваних робіт). 3. Звуження номенклатурного ряду продукції, що випускається в результаті негативних ринкових тенденцій. 4. Зниження частки виробленої продукції (товарів, що реалізуються, надаються) в загальному обсязі ринку (сегменту ринку) в силу погіршення конкурентної позиції. 5. Зміна обсягів виробництва / реалізації під впливом фактору сезонності. 6. Інші чинники, виявлені в процесі моніторингу.

Продовження таблиці 3.2

3	Оцінка зміни впливу неринкових факторів	В якості основних неринкових факторів виділяються наступні: 1) порушення стосовно позичальника та / або осіб, які надали забезпечення за угодою, судових або адміністративних розглядів, наслідком яких може бути відчуження значної частини майна або скорочення / призупинення основної діяльності позичальника (осіб, які надали забезпечення за угодою); 2) накладення арешту на майно та / або рахунки позичальника або осіб, які надали забезпечення за угодою, обтяження їхнього майна, неузгоджене з банком; 3) наявність прострочених зобов'язань по платежах у бюджет і
---	---	--

		позабюджетні фонди, а також з виплати заробітної плати працівникам підприємства або порушення умов реструктуризації заборгованості перед бюджетом та позабюджетними фондами (податкового кредиту); 4) інші негативні фактори, виявлені в процесі моніторингу
4	Оцінка змін у структурі і якості управління	1. Поява негативних змін в діловій репутації власників бізнесу та / або його основних менеджерів. 2. Наявність конфліктів між власниками бізнесу та / або його основними менеджерами. 3. Зміни у складі власників бізнесу, вихід з їх складу великих іноземних та вітчизняних компаній, банків і фінансових груп, які потягли зміни в основному виді діяльності, умов поставки / реалізації сировини, товарів, робіт (послуг). 4. Зміна основних менеджерів, яка спричинила погіршення результатів основної діяльності компанії. 5. Інші чинники, виявлені в процесі моніторингу
5	Оцінка змін в кредитній історії	1. Отримання інформації про невиконання / неналежного виконання зобов'язань за наданими іншими обслуговуючими банками кредитних продуктах (позиками, наданими іншими кредиторами). 2. Наявність інформації про погашення заборгованості перед іншими банками шляхом надання в якості відступного майна позичальника або осіб, які надали забезпечення за угодою. 3. Інші чинники, виявлені в процесі моніторингу
6	Оцінка зміни фінансового стану	Моніторинг фінансового стану проводиться відповідно до вимог цього документа. При проведенні моніторингу особлива увага приділяється наступним факторам: 1) намітилася тенденція погіршення фінансового стану, що виразилася в зниженні показників платоспроможності, фінансової стійкості, вартості чистих активів, співвідношення позикових і власних коштів; 2) наявність тенденції до зниження ділової активності, в тому числі скорочення обсягів реалізації і оборотів по рахунках, не пов'язаної з впливом чинника сезонності; 3) збільшення середніх термінів оборотності сукупних активів при прискоренні оборотності кредиторської заборгованості; 4) зниження показників прибутковості підприємства, його стійка збиткова діяльність, не передбачена наданим на стадії розгляду кредитної заявки ТЕО (бізнес-планом, фінансовим планом); 5) збільшення обсягу позабалансових зобов'язань (поручительств, застав, авалів векселів, виданих у забезпечення зобов'язань третіх осіб); 6) інші фактори, виявлені в процесі моніторингу.

Продовження таблиці 3.2

7	Оцінка схоронності наданого забезпечення	Виявлення фактів зниження вартості, втрати, недотримання умов зберігання, не узгодженої з банком заміни наданого забезпечення, закінчення терміну дії договору страхування та його непродовження на новий термін
8	Оцінка виконання ТЕО (бізнес-плану, фінансового плану)	Виявлення збитків, не передбачених наданим ТЕО (бізнес-планом, фінансовим планом), недотримання запланованих обсягів виробництва та / або реалізації, збільшення сукупних зобов'язань, у тому числі залучення незапланованих джерел фінансування основної та / або інвестиційної діяльності, спрямування фінансування на цілі, не передбачені ТЕО по угоді
9	Оцінка	Оцінюється експертним шляхом платоспроможність іноземного

ризиків країни (використовується для підприємств, що здійснюють експортні / імпорتنі операції, інші види діяльності за кордоном)	контрагента та її вплив на можливе погіршення фінансового стану підприємства
--	--

Щомісячний моніторинг фінансового стану

Алгоритм аналізу можна представити таким чином:

- дослідження виручки;
- дослідження дебіторської та кредиторської заборгованості, виявлення проблемної заборгованості;
- дослідження запасів, фінансових вкладень, позик і кредитів;
- аналіз оборотів в банках і плану руху грошових коштів позичальника;
- проведення моніторингу стану застави.

В якості особливостей проведення щомісячного моніторингу можна відзначити наступні.

У відношенні дебіторської, кредиторської заборгованості, запасів, фінансових вкладень, позик і кредитів аналіз проводиться аналогічно щоквартальному моніторингу, проте базою для аналізу служить не фінансова звітність, а оборотно-сальдові відомості по рахунках бухгалтерського обліку.

У рамках дослідження дебіторської та кредиторської заборгованості аналізуються оборотно-сальдові відомості за рахунками 60, 62, 76 за певний період в розбивці по контрагентам або розшифровки дебіторської або кредиторської заборгованості на конкретну дату із зазначенням простроченої. Цілями аналізу заборгованості є:

- зіставлення дебіторської та кредиторської заборгованості зі звітними даними або даними попереднього місяця і виявлення тенденцій;

- виявлення зміни структури заборгованості та причин її зміни;
- виявлення простроченої заборгованості (може бути побічно знайдена шляхом визначення дебіторів і кредиторів, за якими заборгованість зростає або не змінюється протягом тривалого часу);
 - виявлення афілійованих компаній у структурі заборгованості, визначення можливого зміни схеми роботи або форм розрахунків з контрагентами.

У рамках дослідження запасів запитуються оборотно-сальдові відомості по рахунках 10, 20, 41, 43 та ін.

Цілями аналізу запасів є:

- зіставлення різних елементів запасів зі звітними даними або даними попереднього місяця і виявлення тенденцій;
- виявлення структури запасів і причин її зміни;
- зіставлення динаміки запасів з динамікою дебіторської і кредиторської заборгованості, а також виручки;
- визначення можливої завантаженості і неліквідних запасів.

У рамках аналізу виручки аналізуються або декларація з ПДВ (відображає квартальну виручку), або оборотно-сальдова відомість по рахунку 90-1 за певний період, а також довідки про виручку в натуральному вираженні. При аналізі виручки основну увагу приділяють:

- структурі виторгу по видах продукції і зіставленню її з попередніми періодами;
- динаміці виручки і зіставленню її з попередніми періодами.

Крім того, при дослідженні виручки важливо враховувати сезонність, а також особливості виробничого циклу компанії.

Дуже важливо в рамках щомісячного моніторингу проводити аналіз оборотів в банках з наступних причин:

- в довідках обслуговуючих банків повинна бути відображена інформація про наявність картотеки неоплачених документів, що дозволяє виявити потенційні проблеми позичальника;

- також в довідках повинна міститися інформація про видані банками кредити, що дозволяє звірити зазначену інформацію з даними бухгалтерії і оцінити кредитне навантаження.

Результати моніторингу оформлюють у вигляді аналітичної записки, яка звичайно містить у собі наступну інформацію:

- найменування позичальника, вид кредитного продукту і параметри угоди;
- галузь позичальника, короткий аналіз ринкових та неринкових факторів;
- висновки за результатами вертикального і горизонтального аналізу балансу і звіту про прибутки і збитки;
- висновки за результатами аналізу ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності;
- аналіз виручки від реалізації;
- аналіз дебіторської, кредиторської заборгованості, фінансових вкладень, запасів, позик і кредитів;
- аналіз оборотів в банках;
- аналіз портфеля замовлень та плану руху грошових коштів позичальника;
- висновки за результатами моніторингу застави;
- загальний висновок про зміну ризику по конкретній угоді / позичальникові [87, с. 46-47].

Фактори, які можуть свідчити про виникнення потенційних проблем у позичальника:

- різке зменшення виручки і надходжень на розрахункові рахунки;
- збільшення товарних запасів і незавершеного виробництва;
- зростання дебіторської заборгованості, зростання простроченої заборгованості;
- зростання кредиторської заборгованості, в тому числі простроченої;

- зростання кредитного портфеля;
- наявність картотеки до рахунків;
- пред'явлення вимог податкових органів;
- пред'явлення позовів з боку третіх осіб;
- падіння попиту на продукцію;
- наявність прогнозованих касових розривів без додаткового фінансування.

При виникненні потенційно проблемної заборгованості необхідно:

- провести переговори з позичальником, поручителями, заставодавцями за кредитами;
- розібратися в причинах потенційних проблем;
- розібратися в необхідності реструктуризації кредиту;
- знайти взаємоприйнятне рішення по реструктуризації.

Основні правила поведінки кредитора при простроченій заборгованості:

- коректність;
- наполегливість;
- націленість на пошук взаємоприйнятної рішення;
- дотримання законодавства [32, с. 174].

Також необхідно відзначити, що кредитним організаціям необхідно перебудувати роботу щодо оцінки фінансового стану діючих позичальників шляхом поглиблення та збільшення частоти аналізу. Пропоновані підходи до побудови системи поглибленого моніторингу допоможуть не тільки коректно оцінювати фінансовий стан для цілей резервування, але і негайно реагувати на виникнення фінансових труднощів у позичальників [87, с. 49].

3.2. Удосконалення кредитних продуктів як стійка конкурентна перевага банку

На досить насиченому українському ринку банківських послуг, як вважають багато аналітиків, саме якість обслуговування клієнтів в найбільшій мірі визначає успіх у конкурентній боротьбі. Тому українські банки в першу чергу зайняті поліпшенням споживчих якостей своїх послуг, тоді як західноєвропейські банкіри давно знаходяться під сильним пресингом зниження витрат зважаючи на більш низьку маржу, а також на вже досягнуту високу операційну ефективність.

Безумовно, внутрішня ефективність має велике значення для вітчизняних банків, оскільки від точності і часу обробки клієнтських заявок в бек-офісі залежить сприйняття клієнтами якості послуги. Більше того, сьогоднішні умови на ринку диктують вимоги, з одного боку, до ефективності функціонування, з іншого – до зниження витрат.

Зростаюча конкуренція змушує банки дуже уважно ставитися до тих конкурентних переваг послуг, які цінуються споживачами і які не можна ігнорувати. Кожен банк на заданий момент часу має свій «портфель» банківських послуг, що знаходяться на певних стадіях життєвого циклу, що обумовлено зовнішніми і внутрішніми чинниками, які можуть призвести або до підвищення обсягів продажу та прибутковості послуг, або до зниження попиту на послуги банку, зниження їх прибутковості і навіть отримання збитку. Змінюються умови, і кожен банк у своїй діяльності постійно займається розвитком «портфеля» послуг, вводячи нові послуги, модернізуючи їх або відмовляючись від неперспективних чи не вигідних. Впровадження або зміна послуг банку та підтримуючих процесів вимагають істотних витрат, тому банку важливо знайти оптимальне співвідношення між витратами і прибутком, який він буде отримувати від змін.

Оптимізація (від лат. *Optimus* - найкращий) – пошук кращого (оптимального) рішення, що задовольняє декілька не подібних один до одного критеріїв [54]. З визначення зрозуміло, що для можливості оптимізації повинні бути декілька варіантів рішень і критерій найкращого рішення. Також важливо поняття банківського ризику, під яким ми будемо розуміти міжнародне

визначення: ризик – це загроза того, що якась подія, дія або нездатність до дії несприятливо позначаться на здатності організації ефективно реалізувати її бізнес-завдання і стратегічні плани.

Якість банківської послуги (продукту) можна визначити як сукупність властивостей і характеристик послуги (продукту), які надають їй здатність задовольняти обумовлені і передбачувані потреби клієнтів. Якість банківської послуги істотно залежить від процесу порівняння клієнтом його очікувань якості послуги до її споживання зі сприйняттям якості банківської послуги в момент і після її споживання. Сприйняття якості банківської послуги відбувається за двома головними аспектами: що отримує клієнт від банківської послуги (т.зв. технічний аспект якості) і як споживач отримує банківську послугу (т.зв. функціональний аспект якості)[43].

Виділяють кількісні та якісні характеристики банківського продукту. До кількісних відносяться асортимент послуг (продуктів) та споживчі властивості продукту (тарифи, ставки, терміни, умови і т.п.). Якісні характеристики визначаються якістю обслуговування і надійністю (фінансовою стійкістю) кредитної організації. Для задоволення клієнтів і досягнення цілей банку і кількісні, і якісні характеристики продуктів слід постійно вимірювати, оцінювати і коректувати відповідно до запитів споживачів, станом макроекономіки та фінансового ринку, а також, що важливо, з потребами банку. Таким чином, якість банківського продукту, зокрема кредитного, його оптимальність будуть визначатися трьома основними групами факторів (рис. 1).



Рис. 3.1. Групи факторів, які визначають якість банківського продукту [43]

Хоча банківський продукт в силу його нематеріальності відносно легко змінити, ці зміни не завжди очевидні через можливий конфлікт інтересів банку і клієнта. На глибину цього конфлікту впливають чинники, пов'язані зі станом макроекономіки та фінансових ринків, причому чим гірший їх стан, тим більше виражений конфлікт. Так, під час фінансової кризи клієнтам необхідні збільшення обсягів кредитування, подовження строків, зниження плати за кредит, тоді як у банку діаметрально протилежні потреби. І пов'язані вони, як правило, не стільки з бажанням отримати максимальну економічну вигоду, скільки з необхідністю зниження ризику ліквідності та підтримки фінансової стійкості банку. Щоб бути конкурентоспроможним в будь-яких макроекономічних умовах, банк повинен уміти знаходити оптимальне співвідношення між потребами клієнтів і своєю потребою в забезпеченні фінансової стійкості, яка також впливає на сприйняття клієнтом якості послуг.

Динамічність банківського продукту та якості послуг, та й саму можливість надання банком будь-якої послуги (продукту) можна пояснити за допомогою діаграм, використовуваних звичайно для геометричної інтерпретації волатильності суми двох випадкових змінних з урахуванням кореляції (рис. 2).

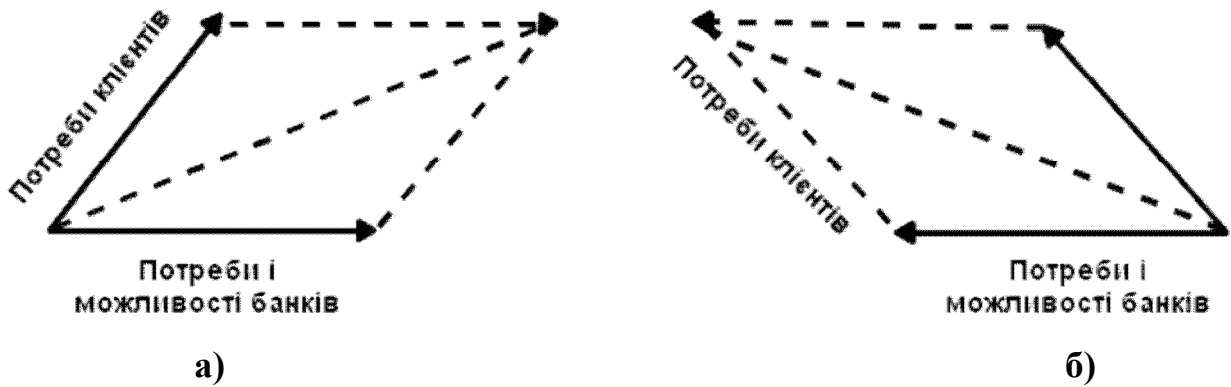


Рис. 3.2. Геометрична інтерпретація волатильності суми двох випадкових змінних з урахуванням кореляції [43]

В умовах зростання економіки потреби клієнтів і можливості і потреби банку в забезпеченні власної стійкості збігаються в найбільшій мірі (рис. 2а), хоча кут між цими двома векторами ніколи не може дорівнювати нулю (що означало б повний збіг). Під час економічного спаду, кризи потреби клієнтів і можливості і потреби банку істотно розрізняються (збільшення кута між векторами) (рис. 2б), що призводить до погіршення споживчих властивостей (атрибутів) продукту і меншою задоволеністю клієнтів, яка відображається на діаграмі результуючим вектором (виділений товщиною лінії). У якісь моменти часу інтереси клієнтів і банку можуть бути протилежними (стрілки будуть спрямовані в різні сторони), і банк відмовиться від задоволення потреб клієнтів. Така ситуація спостерігалася, наприклад, з кредитуванням малого та середнього бізнесу при розвитку кризи. Деякі банки повністю згорнули програми кредитування МСБ, а потім у міру адаптації до кризи і зниження його напруження почали відновлювати ці програми.

Наведена діаграма добре ілюструє дуже важливу характеристику банківського продукту, про яку часто забувають, – його динамічність. Продукт в залежності від стану зовнішнього середовища і стану самого банку повинен проходити стадії від відмови в задоволенні потреб клієнтів до «максимального» задоволення (у відповідності з цілями банку). Кажучи іншими словами, кредитний продукт повинен бути спроектований таким чином, щоб:

- його можна було перебудувати досить швидко – і бути попереду конкурентів у відповідь на потреби клієнтів або самого банку;
- властивості продукту можна було змінити в досить широкому діапазоні - і мати можливість адекватно відреагувати на зміни;
- банк мав можливість оцінювати вплив зміни властивостей продукту на фінансову стійкість.

Таким чином, говорячи про банківський продукт і його якості, ми явно чи неявно завжди розглядаємо його з двох точок зору: споживача банківських послуг та самого банку, який, проектуючи модель продукту з певними властивостями, прагне забезпечити собі стійку конкурентну перевагу на ринку. Розглянемо ці важливі поняття: «модель продукту» і «стійку конкурентну перевагу».

Прийнято вважати, що якість операційної діяльності організації визначає її прибуток на поточний момент, а розробка нових продуктів і керування продуктовою пропозицією формують її майбутню ринкову позицію та вартість. Однак особливість конкуренції в банківському бізнесі полягає в тому, що більша частина конкурентних переваг, пов'язаних з продуктовою пропозицією і характерних для компаній реального сектора економіки, не є стійкими при наданні фінансових послуг. Сфера фінансових послуг практично не дає прикладів переважної конкурентної переваги, оскільки в даній галузі надзвичайно важко зберігати професійні секрети, а інноваційні розробки досить легко скопіювати. Особливо справедливою ця теза є для продуктової пропозиції, кількісних характеристик банківського продукту [43].

Класика стратегічного менеджменту і останні дослідження в цій області говорять нам, що, по суті, існують три основні стратегії лідерства: стратегія операційного досконалості (Strategy of Operational Excellence), стратегія лідерства продукту (Product Leadership Strategy), стратегія довірчих відносин з клієнтами (Customer Intimacy Strategy).

Стратегія операційного досконалості заснована на оптимізації процесу надання банківської послуги – зниженні витрат, підвищенні якості процесу,

зниженні тривалості операційних процесів, включаючи операційне досконалість у всіх взаєминах з клієнтами. Наприклад, кредитний продукт за своїм основним властивостям може не відрізнятися від середньоринкової пропозиції, проте короткий час розгляду заявки, чіткі вимоги до наданих документів, супровід клієнта при використанні кредиту, мінімум негативних інцидентів, дуже швидкий розгляд претензій та оперативне реагування і т.п. можуть переважити в очах клієнта низькі ставки кредитування або невеликий набір документів, який потрібно доповнювати то одним, то іншим.

Стратегія лідерства продукту передбачає постійний пошук інновацій та вимагає розробки інноваційного ж процесу створення кредитних продуктів, які будуть мати не тільки кращі властивості і атрибути, але й швидко дійдуть до клієнтів банку, тобто будуть виведені на ринок. Компанії, що реалізують стратегію лідерства за продуктом, прагнуть випередити всіх, щоб диктувати ціни клієнтам, які готові платити за унікальну функціональність. При цьому у компаній є можливість захистити свої продукти патентами, перешкоджаючи їх копіюванню конкурентами. Це дозволяє швидко зайняти більшу частку ринку, отримувати високий прибуток. У банківській сфері інновації швидко відтворюються, тому потрібно шукати інші способи «відриву» від конкурентів і утримання конкурентної переваги. Наприклад, банк «Приват банк» першим масово вивів на український ринок широку і щільну лінійку роздрібних кредитних продуктів беззаставного кредитування. Високі обсяги видачі кредитів та високі темпи зростання підтримувалися з опорою на формування більш ризикованих в порівнянні з конкурентами продуктів і відповідно дорожчих, призначених для певного сегмента клієнтів.

Стратегія довірчих відносин спрямована на персоніфікацію обслуговування (облік індивідуальних потреб клієнта) та встановлення з клієнтом тривалих довірчих відносин. Реалізація цієї стратегії вимагає досконалих процесів управління клієнтами (дані, аналіз, моделі прийняття рішень).

Як і у відношенні будь-яких інших теоретичних розробок, можна сказати, що ці стратегії рідко зустрічаються в чистому вигляді в реальному бізнесі, проте кожна організація концентрує свої зусилля більшою мірою на одній з них, щоб сформувати і підтримувати свої конкурентні переваги. Під конкурентною перевагою далі будемо розуміти наявність відмінних характеристик продуктів і послуг, які створюють для банку перевагу над його конкурентами. А під стійкою конкурентною перевагою – гарантію того, що в розпорядженні кредитної організації є достатньо ресурсів для виробництва унікального стійкого зовнішнього результату [43].

Стійка конкурентна перевага означає, по-перше, що продукти або послуги, пропоновані банком, повинні бути унікальними за одним або декількома ключовими критеріями оцінки, відповідно до яких клієнт здійснює свій вибір і приймає рішення про покупку. По-друге, диференціація продуктів або послуг повинна ґрунтуватися на досить істотній різниці, тобто потрібно, щоб ця різниця не могла бути подолана конкурентами, принаймні, за рахунок економічно раціональних зусиль. По-третє, необхідно підтримку різниці протягом досить тривалого часу, щоб забезпечити конкурентну стійкість – збереження стійкого результату під впливом рушійних сил галузей, конкурентного тиску, можливих дій конкурентів.

Слід зазначити, що диференціація може існувати тільки в межах певного ринкового сегменту з однорідними критеріями клієнтського вибору, тобто на досить вузькому ринку. З іншого боку, потрібно, щоб вибраний ринок давав банку маневреність – дозволяв реалізовувати потенціал зростання банку, переорієнтувати бізнес у разі настання більш «озброєних» конкурентів, появи товарів-замінників або при зміні ключових критеріїв купівельного вибору. Задамося питанням, чи можливе формування стійкої конкурентної переваги на основі продуктового пропозиції? Очевидно, що така стійка конкурентна перевага повинно дозволяти утримувати клієнтів банку, викликати бажання скористатися продуктом ще раз, а не тільки залучати нових клієнтів.

Банківський сектор відноситься до зрілих секторів реальної економіки. Цей етап життєвого циклу системи характеризується вже не експансивною і агресивною політикою боротьби за нового клієнта, а вже має на меті втримання фінансових результатів на відповідному рівні шляхом збалансування кредитного портфелю, роботи з постійними і перевіреними клієнтами, покращення ефективності функціонування, максимізації використання засобів, обмеження інвестицій, зростання стандартизації та лідерства у зменшенні собівартості надання послуги. У такій ситуації позитивний ефект приносить стратегія зниження витрат діяльності (cost retrenchment) або стратегія редукції активів (asset retrenchment). Використання нових технологій вплинуло на зміни в організації банків і змусило їх до розробки нових підходів щодо продажу банківських послуг. Не секрет, що у бюджетуванні кожної організації дуже вагомою статтею витрат є заробітна плата і навчання персоналу. Тому, пріоритетним напрямом для кожного системного банку є максимальна централізація всіх процесів, невід'ємною умовою якої є автоматизація, завдяки чому можна вивільнити деякі штатні одиниці, або ж переорієнтувати їх на більш необхідні, на даний час, напрями діяльності. Так, наприклад, централізація і автоматизація функцій допоміжного персоналу (back office) підтримуючих управлінь (support) дозволила багатьом банкам зосередити увагу на функції продажу кредитних підрозділів управлінь по роботі з фізичними і юридичними особами (front office) [70].

Впровадження інформаційних технологій (ІТ) до систем підтримки управління (MIS) дозволяє інтегрувати рівень продажу з допоміжним рівнем у відділеннях, а пізніше і перенесення спеціалізованих функцій за межі відділень, тобто делегування функцій на, так званих, мобільних банкірів або спеціальних агентів (фізичні особи, автосалони, страхові компанії, агентства нерухомості).

Підвищення ефективності кредитування і покращення розподілу засобів деяким банкам вдалося досягти шляхом впровадження принципу внутрішнього ринку у банку (pooling), тобто було запроваджено механізм експансії існуючих продуктів на нові ринки шляхом переходу від географічної сегментації до

сегментації відповідно до клієнтів і видів продукту. Наприклад, іпотечні кредити, кредитні картки, автокредитування, спеціалізоване кредитування малого і середнього бізнесу за особливими програмами, інвестиційне кредитування, проектне фінансування.

Не менш ефективним на практиці виявилось розроблення і запровадження майже всіма банками механізму перехресного продажу (cross-selling), коли клієнтові співробітник одного підрозділу може продати послугу іншого сегменту.

Переорієнтування клієнтів на нові канали продажу вимагає розвинутих маркетингових стратегій, які б гарантували підвищення якості банківського обслуговування і підготовку клієнтів до користування інформаційними технологіями. З розвитком культури користування клієнтами послугами дистанційного обслуговування, завдяки мережі Internet, стало цілком можливим, не виходячи з дому або офісу, отримати із сайту свого банку не тільки виписку зі свого кредитного або поточного рахунку, отримати розрахунок заборгованості за кредитом, але й заповнити заявку на отримання наступного кредитного траншу або отримання нового кредиту.

Пошуки і запровадження інновацій у сфері банківського кредитування – це вміле і прибуткове використання нових ідей. В розвинутих країнах сформувалася ціла культура інновацій. Дослідження, проведені на британському ринку на початку 90-х років, виявили характерні риси найбільш інноваційних підприємств: орієнтація на зміни, делегування рішень на нижні рівні, постійний процес навчання, пошуки нових рішень і прогнозування очікувань клієнтів з випередженням. Інновації повинні приводитися в дію самим ринком, а їх метою є пристосування до економічних, суспільних і технічних змін, підвищення конкуренції і створення вартості. Створення інновацій повинно здійснюватися у співпраці із клієнтом. Комплексна стратегія інновацій додатково вимагає систематичної реалізації інноваційних планів, стимулювання мотиваційною системою, а також участі керівництва для прискорення і покращення їх ефективності. Важливим чинником, який може

свідчити про успішність інновацій у банківській сфері, є час. Вибір стратегії лідера інновацій, тобто провідної позиції на ринку з точки зору новаторства, свідчить про ефективність інновацій для організації. Інноваційне лідерство на банківському ринку дає значні вигоди: зростання довіри до банку, покращення його іміджу, збільшення клієнтської бази та підвищення лояльності клієнтів тощо [38, с. 24-29].

Запровадження інновацій в банківській сфері дуже часто мінімізує ризик для клієнта шляхом його перенесення на банк. Це стосується різних видів ризику, наприклад, технічного, операційного та інших. Однак, не всі інновації у сфері банківських продуктів супроводжуються зниженням ризику для банку.

Сучасні стратегії інновацій, які реалізуються банками на розвинутих ринках, вимагають високого рівня концентрації. Вони підпорядковані меті обмеження витрат та зменшення кількості рівнів управління в організації. У цій групі можна виділити такі види стратегій:

1. Автоматизація і централізація окремих процесів обслуговування відносно глобальних сегментів, а не повторення на нових ринках старих рішень;

2. Глобальне управління ризиком в системах банківського маркетингу шляхом запровадження системи контролю, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність і безпеку реалізованих операцій;

3. Продаж продуктів під одним брендом, що вимагає значних рекламних витрат, але й дозволяє досягти максимального результату для різних сегментів одночасно, а також знижує витрати, пов'язані із входженням на нові ринки.

Як бачимо, такі стратегії вимагають поєднання інновацій, які стосуються продуктів, операцій і управління банком в одне ціле. Отже, процес пошуку і запровадження нових високотехнологічних рішень для банківського сектору - це перманентний процес, і триває він під час всієї діяльності банку [41].

Серед інновацій у сфері банківського кредитування в Україні спрямованих на мінімізацію вартості кредитних продуктів та максимізацію банківського прибутку варто запропонувати online-кредити.

Online-кредитування розвивається паралельно з розвитком інтернет торгівлі і в більшості випадків, кредити надаються фізичним особам для задоволення їх споживчих потреб.

Схема online-кредиту є наступною:

- Інтернет-магазин інтегрує на свій сайт віджет сервісу «Кредит від банку N». Поруч з кнопкою «Купити» з'являється кнопка «Купити в кредит»;
- при бажанні оформити покупку товару в кредит, клієнт заповнює заявку на сайті Інтернет-магазину . Заявка на товар потрапляє у систему замовлень, а заявка на кредит – в систему «Кредит банку N»;
- Інтернет-магазин уточнює параметри замовлення, його вартість і підтверджує наявність товару на складі;
- кредитний менеджер банку зв'язується з клієнтом і уточнює характеристики кредиту і анкетні дані;
- анкета відправляється у банк-партнер. Рішення про видачу кредиту приймається протягом декількох хвилин.
- кредитний менеджер повідомляє клієнтові про рішення банку щодо видачі кредиту і допомагає вибрати найбільш вигідну кредитну пропозицію.
- у той же день наш менеджер виїжджає до клієнта і за кілька хвилин організовує підписання кредитного договору.
- з цього моменту магазин ініціює процес оплати і доставляє товар клієнту. Кредитний менеджер залишається на зв'язку з клієнтом і завжди готовий проконсультувати і допомогти з питаннями по кредитуванню [50].

Online-кредитування може застосовуватися також для підприємств малого і середнього бізнесу. Так, анкета-заявка на отримання кредиту заповнюється на сайті банку, а інтерв'ю з клієнтом проводиться за допомогою відео-зв'язку, протягом якого менеджер банку оцінює кредитоспроможність клієнта та отримує від нього в електронному вигляді фінансову звітність, після прийняття рішення про надання кредиту, кредитний менеджер повідомляє про це клієнта, а кредитні кошти автоматично зараховуються на кредитний рахунок клієнта. Перевірити про рух коштів на кредитному рахунку, а також зробити різного

роду розрахунки за допомогою кредитних коштів, клієнт зможе через спеціальну систему Інтернет-банкінгу конкретного банку. Запровадження Online-кредиту дасть змогу банкам зменшити собівартість послуг кредитування, затрати часу на видачу кредиту та затрати часу на його отримання. Окрім цього, зручність і швидкість отримання кредиту дозволить банкам залучити більшу кількість клієнтів, що безперечно підвищить і без того високу прибутковість кредитних операцій.

Окрім інновацій в сфері Інтернет-банкінгу, банки можуть надавати і кредити на поповнення мобільного рахунку працівникам та менеджерам підприємств тощо.

Важливу роль у збільшенні прибутковості кредитних операцій повинно відіграти розширення спектру кредитних послуг за рахунок послуг, які пропонують західні банки, а саме: цільові позики з індивідуальними умовами, позики на освіту дітей, персональні позички студентам, кредитний брокеридж

Цільові позики з індивідуальними умовами – це відносно нова послуга зарубіжних банків, що надається в основному клієнтам для придбання великих покупок (наприклад, реконструкція будинку, ремонт, будівництво басейну, тенісного корту, купівля яхти і т.д.). Для того, щоб отримати кредит у Великобританії немає необхідності для клієнта зустрічатися з керуючим відділенням банку або кредитним працівником. Кредит буде виданий на підставі інформації, що міститься в заяві. Потім клієнт банку отримує повідомлення про надання йому кредиту, підписує кредитний договір і повертає його поштою в банк. Отримавши оформлений кредитний договір, підписаний клієнтом, банк відкриває останньому кредит і переказує необхідну суму на рахунок позичальника. Для спільного користування позичкою декількома позичальниками кожній особі пропонується дати про себе інформацію в кредитному договорі.

Мінімальний розмір позики становить, як правило, 7500 ф.ст., максимальний розмір позики не встановлений. При видачі подібного роду позики кредитується 100% вартості покупки. Термін погашення позики

становить 15 років. Погашення заборгованості може здійснюватися двома способами: а) щомісячними платежами з відсотками; б) перерахуванням тільки відсотків, а сума позики погашається при отриманні позичальником страховки або інших засобів.

Важливим фактором, поряд з іншими, що впливають на вибір клієнтом того чи іншого виду кредиту (або їх комбінації) є рівень оподаткування клієнта або його фірми. У зв'язку з цим нерідко рівень оподаткування Більше впливає на вибір виду кредиту, ніж економічний зміст і ціль конкретного кредитного договору.

Позики на освіту дітей являють собою довгострокові позики з низьким рівнем банківського відсотка. Їх використовують зазвичай для оплати навчання дітей у школі, коледжі і т.д. Мінімальний розмір позички у Великобританії становить 1000 ф.ст. Максимальний розмір позики не встановлюється. Позичальникові немає необхідності отримувати всю позику одноразово. Він може отримувати кошти протягом певного періоду часу - до 10 років - по мірі переходу дітей з школи в коледж чи університет. Термін погашення позики може бути встановлений в 30 років, коли фінансовий тиск на родину кілька слабшає. Низький рівень банківського відсотка відображає зацікавленість держави і почасти самих банків у підвищенні освітнього рівня населення. Наприклад, у Великобританії і США банки широко надають позички на освіту або проходження стажування ("probate advance").

З метою залучення більшої кількості клієнтів, великі банки Заходу вдаються до т.зв. нецінової конкуренції: пропонують широкий вибір банківських послуг, призначають премії за відкриття того чи іншого виду рахунку в даному банку, надсилають клієнтам подарунки на будинок, пропонують пільги і т.д. Так, при відкритті рахунку студенту, наприклад, банк кредитує його рахунок (скажімо на 10-30 ф.ст.) без подальшого повернення цієї суми і пропонує власнику рахунку використати ці кошти на свій розсуд. Після закінчення навчального закладу студент може отримати в своєму банку кредит на різні суми і терміни, а також під різні відсотки на період до одержання ним

постійного місця роботи та регулярних доходів. Кредит студентам у Великобританії надається безлімітно і сума його визначається за погодженням з клієнтом у кредитному договорі. За студентськими позиками протягом перших 6 місяців з моменту закінчення навчального закладу банк стягує з позичальника пільгові відсотки. За бажанням клієнта перший платіж в погашення позики може бути відстрочено на 4 місяці. Для студентів, які вивчають певні дисципліни, наприклад, медицину, юриспруденцію і т.д., банки можуть встановлювати додаткові пільги.

В останні роки французькі банки активно надають студентам персональні позички на весь термін їх навчання з погашенням заборгованості протягом наступних п'яти років. Такі кредитні угоди містять страхові контракти, а також поручительства батьків позичальників. Персональні кредити можна розглядати як різновид споживчих кредитів незважаючи на ряд особливостей. По-перше, персональні кредити у Франції надаються приватним особам тільки банками і тільки в грошовій формі. По-друге, зазначені кредити не "прив'язані" до якоїсь конкретної комерційної операції, у зв'язку з чим вони володіють більшою гнучкістю, ніж звичайні кредити з розстрочкою платежу за куплені товари. По-третє, відсутність посередників робить систему таких кредитів не тільки більш гнучкою, але й більш простий, оскільки в ній беруть участь лише банк і позичальник.

У спектрі іпотечних кредитів зарубіжних банків існують і так звані позикомости (bridge loans), які надаються на купівлю нового будинку до моменту продажу позичальником його старого помешкання. Оцінка банком ризикованості цих позик базується на мірі його впевненості у строках здійснення продажу та сумах, що будуть реально отримані. На українському ринку вперше подібну послугу запропонував Міжнародний іпотечний банк, назвав її також «Бридж». Вона дозволяє позичальнику отримати кошти для першого внеску за нове житло, а також мати час для здійснення вигідного продажу старого житла.

Згідно дослідження, проведеного британською інформаційною компанією Datamonitor у середині 2008 року, основними напрямками інноваційної діяльності комерційних банків у сфері споживчого кредитування на даний час є: створення специфічних кредитних продуктів для послідовників ісламу, а також продуктів, пов'язаних з охороною навколишнього середовища; вдосконалення ціноутворення та розроблення більш гнучкого механізму погашення позик; охоплення нових сегментів споживачів (молодь, пенсіонери, іммігранти тощо); використання сучасних каналів продажу, таких як мобільний зв'язок та соціальні сайти в Інтернеті.

Відносно новою формою сприяння банківському кредитуванню є кредитний брокеридж, який на ринку США займає 60-75 %, у Росії – 5-10%, а в Україні зустрічаються лише окремі його випадки. Кредитне посередництво стає для банків зручним каналом залучення майбутніх позичальників. Брокери підбирають для клієнта найбільш вигідну для нього кредитну програму з маси пропозицій всіх банків, готують пакет необхідних документів і тільки потім «передають» потенційного позичальника банку. У рамках програм співробітництва банки навіть самі оплачують кредитному брокеру вартість його послуг [38, с. 154-160].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Враховуючи результати дослідження існуючих підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника та визначення вартості заставного майна, варто особливу увагу звернути на комплексний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника на етапах оцінки кредитоспроможності, визначення розміру забезпечення та моніторингу кредитної операції. Ефективний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника сприятиме виявленню негативних тенденцій розвитку галузі та їх впливу на кредитоспроможність позичальника. Особливостями даного підходу є аналіз не лише фінансового стану позичальника, а й зовнішнього середовища функціонування підприємства та галузевих особливостей (тенденцій розвитку галузі), які обумовлюють

специфіку проведення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

2. Врахування галузевих особливостей діяльності позичальника на етапі проведення оцінки його кредитоспроможності визначається в наступній послідовності: 1) аналіз рентабельності діяльності галузі (ВЕД) за певний проміжок часу (п'ять років); 2) визначення рейтингу рентабельності діяльності галузі (ВЕД) (всередині числового ряду); 3) визначення рейтингу рентабельності діяльності позичальника у порівнянні з рейтингом рентабельності діяльності галузі (ВЕД) його приналежності; 4) визначення коригуючої поправки, як різниці рейтингових оцінок рентабельності діяльності позичальника та галузі його приналежності; 5) коригування оцінки кредитоспроможності позичальника.

3. Обґрунтовано необхідність удосконалення моніторингу діяльності позичальника шляхом запровадження поглибленого моніторингу з метою детального аналізу та контролю за діяльністю позичальника в умовах макроекономічної нестабільності. Завданням поглибленого моніторингу є всесторонній безперервний аналіз діяльності позичальника, а відтак основними оціночними критеріями даного моніторингу є: зміни в основній діяльності позичальника; оцінка зміни впливу ринкових факторів, включаючи галузеві ризики; оцінка зміни впливу неринкових факторів; оцінка змін у структурі і якості управління; оцінка змін в кредитній історії; оцінка зміни фінансового стану; оцінка схоронності наданого забезпечення; оцінка виконання ТЕО (бізнес-плану, фінансового плану); оцінка ризиків країни (використовується для підприємств, що здійснюють експортні / імпортні операції, інші види діяльності за кордоном).

4. Окреслено основи досягнення стійкої конкурентної переваги банку на ринку кредитних послуг, а зокрема: по-перше, продукти або послуги, пропоновані банком, повинні бути унікальними за одним або декількома ключовими критеріями оцінки, відповідно до яких клієнт здійснює свій вибір і приймає рішення про покупку; по-друге, диференціація продуктів або послуг

повинна ґрунтуватися на досить істотній різниці, тобто потрібно, щоб ця різниця не могла бути подолана конкурентами, принаймні, за рахунок економічно раціональних зусиль; по-третє, необхідно підтримку різниці протягом досить тривалого часу, щоб забезпечити конкурентну стійкість – збереження стійкого результату під впливом рушійних сил галузей, конкурентного тиску, можливих дій конкурентів.

5. З метою розширення спектру кредитних продуктів та зниження їх собівартості вітчизняним банкам варто використати такі інновації для національного ринку, як: online-кредитування – надання кредиту без особистого контакту менеджера з клієнтом, а шляхом використання мережі Інтернет; позики на освіту дітей являють собою довгострокові позики з низьким рівнем банківського відсотка; персональні позички студентам на весь термін їх навчання з погашенням заборгованості протягом наступних п'яти років; позикомости (bridge loans), які надаються на купівлю нового будинку до моменту продажу позичальником його старого помешкання; кредитний брокеридж тощо.

ВИСНОВКИ

1. На основі дослідження підходів до визначення сутності поняття “банківське кредитування”, встановлено, що у сучасних вчених відсутня єдина думка щодо елементів системи банківського кредитування. Однак, на наш погляд, найбільш вдале визначення поняття банківського кредитування дають вчені-економісти А.М. Подерьогін, М.Д. Білик М.Д. та Л.Д. Буряк, які під банківським кредитом розуміють економічні відносини між кредитором і позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах строковості, платності, повернення, матеріального забезпечення, цільової спрямованості.

2. На основі аналізу підходів до визначення банківського кредитування, можемо виділити його ключові напрямки впливу на економіку держави, а саме: 1) забезпечення рівноваги ринкових структур економіки на конкурентних засадах; 2) сприяння розвитку соціально-економічного та інвестиційного клімату країни; 3) стабілізація ринкових процесів та допомога у подоланні кризових явищ в економіці.

3. У результаті опрацювання теоретичного матеріалу щодо визначення сутності прибутку, як економічної категорії, так і з позиції банківської діяльності, сформулювало таке визначення прибутку: прибуток – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення підприємницької діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. Також запропоновано розглядати прибуток з позиції трьох аспектів: прибуток, як вираження результату фінансово-господарської діяльності господарюючого суб’єкта та винагорода за підприємницький ризик; прибуток, як вираження ефективного управління діяльністю господарюючого суб’єкта; прибуток, як джерело самофінансування.

4. Виокремлено ряд чинників, які впливають на формування відсоткової ставки на кредити, а саме: рівень облікової ставки Національного банку; попит та пропозиція на кредитному ринку; рівень конкуренції; ціна кредитних

ресурсів; темпи інфляції; рівень ризику; термін надання позики; платоспроможність, авторитет позичальника; особливості забезпечення позики.

5. Теоретично обґрунтовано застосування портфельного підходу до аналізу кредитного портфеля. Це зумовлено тим, що метою банку є досягнення балансу між максимізацією доходу і збереженням допустимого рівня ризику. Завданням у розробленні методик портфельного аналізу є надання аналітичних результатів про дохідність, ризик та ефективність кредитної діяльності для прийняття оптимальних управлінських рішень. Даний метод дає можливість визначити фактичну точну дохідність портфеля, за рахунок якої формується резерв на покриття фактору ризику кожної кредитної операції в портфелі.

6. В результаті аналізу ринку кредитних послуг в Україні виявлено тенденції до зростання споживчого кредитування в докризовий період, що супроводжувалося рядом ризиків для вітчизняних банків, а саме: кредитування в іноземній валюті населення, яке не отримувало доходів в іноземній валюті; надання кредитів без забезпечення; фінансування імпортного виробника, адже населення на отримані кредитні кошти готівкою купувало імпортну побутову техніку, автомобілі, житло, більше того, половина покупок здійснювалася в іноземній валюті; зменшення частки кредитування реального сектору, що не сприяло якісному розвитку вітчизняної економіки.

7. Починаючи з 2009 року, виявлено тенденції до зростання частки кредитів наданих нефінансовим корпораціям у загальному кредитному портфелі та зменшення частки кредитів, наданих домашнім господарствам. Це, на наш погляд, пов'язано з зростанням кредитування підприємств тими банками, які входять у різні фінансово-промислові групи, тобто зросло кредитування «самих себе», кредитування інсайдерів та афілійованих осіб. Рядові підприємства практично не мають можливості отримати кредит за більш менш прийнятною відсотковою ставкою до цього часу. Зниження частки кредитування домашніх господарств пов'язане, перш за все, зі зниженням реальних доходів громадян, що є наслідком скорочення робочих місць, зменшенням сум міграційного капіталу з-за кордону тощо.

8. Досліджено особливості кредитування домашніх господарств в Україні, суть яких полягає в тому, що сегмент фізичних осіб є більш привабливим для вітчизняних комерційних банків, адже фізичні особи регулярно отримують заробітну плату, кожен третій українець отримує неофіційний дохід, а кожен 5-й отримує грошові перекази з-за кордону, окрім цього фізичні особи мають ліквідне забезпечення – нерухомість, автомобілі тощо. Таким чином, на сьогоднішній день, фізичні особи в загальному є більш кредитоспроможними, ніж юридичні особи. Більше того, серед фізичних осіб існує більший попит на короткострокові позики, ніж серед юридичних.

9. Проаналізовано основні чинники впливу на формування ціни на банківські послуги, а саме: фаза економічного циклу, стан кон'юнктури на товарному, фондовому і валютному ринках, рівень та структура монетизації економіки, економічна політика держави, темпи інфляції, доходи населення, динаміка курсу національної валюти тощо.

10. Таку ситуацію можна пояснити впливом на вартість кредиту такого фактора, як загальна економічна ситуація, яка вимагала ведення жорсткої грошово-кредитної політики, адже володіючи вільною ліквідністю банки мали змогу проводити спекуляції на валютному ринку, а, отже, створювати девальваційні тенденції, що негативно позначилися на розвитку вітчизняної економіки. Проте, варто зазначити, що жорстка монетарна політика є не зовсім виправданою, оскільки є негнучкою, адже забезпечуючи стабільність двох макроекономічних показників обмінного курсу гривні та інфляції, гальмує економічне зростання, оскільки знижує пропозицію кредитів, як основної рушійної сили розвитку економіки України.

11. Виокремлено основні причини, що призвели до надто високої вартості кредитних ресурсів в Україні, а саме: погіршення загального стану економіки (зростання кількості збиткових підприємств, звільнення працівників, зменшення доходів та грошових потоків підприємств, соціальна напруженість, послаблення національної валюти породжують негативні очікування серед бізнесу та населення), жорстка монетарна політика (вилучення ліквідності –

ліквідна пастка), короткострокова ресурсна база, відсутність довіри з боку населення та суб'єктів бізнесу до фіскальної та монетарної влади.

12. На сучасному етапі для діяльності українських банків характерні високі ризики, які примушують банки утримувати високу маржу між залученими ресурсами та вартістю позичок. Знизити ці ризики зусиллями лише самих банків неможливо, оскільки їх природа має зовнішній, по відношенню до кредитних закладів, характер. Держава повинна враховувати це при формуванні сприятливих економічних умов для функціонування банків, що заклали б фундамент їх реальної участі в кредитно-інвестиційному процесі, підвищення їх надійності і стійкості та, загалом, укріплення їх ролі, як важливих суб'єктів ринкової інфраструктури.

13. Враховуючи результати дослідження існуючих підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника та визначення вартості заставного майна, варто особливу увагу звернути на комплексний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника на етапах оцінки кредитоспроможності, визначення розміру забезпечення та моніторингу кредитної операції. Ефективний аналіз галузевих особливостей діяльності позичальника сприятиме виявленню негативних тенденцій розвитку галузі та їх впливу на кредитоспроможність позичальника. Особливостями даного підходу є аналіз не лише фінансового стану позичальника, а й зовнішнього середовища функціонування підприємства та галузевих особливостей (тенденцій розвитку галузі), які обумовлюють специфіку проведення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

14. Врахування галузевих особливостей діяльності позичальника на етапі проведення оцінки його кредитоспроможності визначається в наступній послідовності: 1) аналіз рентабельності діяльності галузі (ВЕД) за певний проміжок часу (п'ять років); 2) визначення рейтингу рентабельності діяльності галузі (ВЕД) (всередині числового ряду); 3) визначення рейтингу рентабельності діяльності позичальника у порівнянні з рейтингом рентабельності діяльності галузі (ВЕД) його приналежності; 4) визначення

коригуючої поправки, як різниці рейтингових оцінок рентабельності діяльності позичальника та галузі його приналежності; 5) коригування оцінки кредитоспроможності позичальника.

15. Обґрунтовано необхідність удосконалення моніторингу діяльності позичальника шляхом запровадження поглибленого моніторингу з метою детального аналізу та контролю за діяльністю позичальника в умовах макроекономічної нестабільності. Завданням поглибленого моніторингу є всесторонній безперервний аналіз діяльності позичальника, а, відтак, основними оціночними критеріями даного моніторингу є: зміни в основній діяльності позичальника; оцінка зміни впливу ринкових факторів, включаючи галузеві ризики; оцінка зміни впливу неринкових факторів; оцінка змін у структурі і якості управління; оцінка змін у кредитній історії; оцінка зміни фінансового стану; оцінка схоронності наданого забезпечення; оцінка виконання ТЕО (бізнес-плану, фінансового плану); оцінка ризиків країни (використовується для підприємств, що здійснюють експортні / імпортні операції, інші види діяльності за кордоном).

16. Окреслено основи досягнення стійкої конкурентної переваги банку на ринку кредитних послуг, зокрема: по-перше, продукти або послуги, пропоновані банком, повинні бути унікальними за одним або декількома ключовими критеріями оцінки, відповідно до яких клієнт здійснює свій вибір і приймає рішення про покупку; по-друге, диференціація продуктів або послуг повинна ґрунтуватися на досить істотній різниці, тобто потрібно, щоб ця різниця не могла бути подолана конкурентами, принаймні, за рахунок економічно раціональних зусиль; по-третє, необхідно здійснити підтримку різниці протягом досить тривалого часу, щоб забезпечити конкурентну стійкість – збереження стійкого результату під впливом рушійних сил галузей, конкурентного тиску, можливих дій конкурентів.

17. З метою розширення спектру кредитних продуктів та зниження їх собівартості вітчизняним банкам варто використати такі інновації для національного ринку, як: online-кредитування – надання кредиту без особистого

контакту менеджера з клієнтом, шляхом використання мережі Інтернет; позики на освіту дітей, що є довгостроковими позиками з низьким рівнем банківського відсотка; персональні позички студентам на весь термін їх навчання з погашенням заборгованості протягом наступних п'яти років; позики-мости (bridge loans), які надаються на купівлю нового будинку до моменту продажу позичальником його старого помешкання; кредитний брокеридж тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітичний огляд Аналіз операційного середовища та загального стану банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12922/>. – 08.01.2012 р.
2. Арсанукаева А. С. Кредитный мониторинг как система управления кредитным риском [Текст] / А. С. Арсанукаева // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 85-91.
3. Банківська енциклопедія [Текст] / За ред. д-ра. екон. наук проф. А.М. Мороза. – К.: Віпол, 1993. – 680 с.
4. Банківські операції: підручник [Текст] / За ред. Міщенко, Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
5. Беляєва О. Теоретичні засади управління кредитним портфелем комерційного банку [Текст] / О. Беляєва // Вісник Львів. ун-ту. Серія екон. – 2009. – Вип. 41. – С.84-92.
6. Бех М. С. Банківське кредитування в умовах світової фінансової кризи / М. С. Бех [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/223.pdf
7. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку [Текст] / Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 8. – С. 8-13.
8. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2009. – 752 с.
9. Бондаренко Н.В. Удосконалення методів оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств / Н.В. Бондаренко// Вісник Сумського національного аграрного університету Серія “Фінанси і кредит”. – 2012. – №1. – С. 17-22.
10. Бус О. Оцінка прибутковості банку органами банківського нагляду / О. Бус // Банківська справа. – 2010. - №7. – С. 41-52.
11. Бюлетень Національного банку України. – 2013. - № 2. – 192 с.
12. Васильєва, Т. А. Концептуальні засади реформування системи ціноутворення на продукти банків України / Т. А. Васильєва, О. В.

Котляревський // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць / Університет банківської справи Національного банку України. – Харків, 2012. – № 1(12). – С. 26-31.

13. Васюренко О., Подчесова В. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком // Банківська справа. – 2008. – №1. – С.12-20.

14. Внукова Н. М. Васильєва М. О. Управління кредитним ризиком у споживчому кредитуванні / Н.М. Внукова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць / ХІБС УБС НБУ. – 2009. – Вип. 1. – С. 71–76.

15. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль [Текст]: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 463 с.

16. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа [Текст]: підруч. / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2008. – 564 с.

17. Гаряга Л. О. Місце моніторингу у банківській діяльності / Л. О. Гаряга // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал (Національна академія управління).– 2007.– № 5 (71).– С. 153 – 165.

18. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / А. Гідулян // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 50-53.

19. Гладких Д. Основні складові доходів і витрат українських банків / Д. Гладких // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 5. –С.

20. Григораш Т.Ф., Пільгуй С.С. Банківське кредитування в Україні: сучасний стан, основні проблеми та шляхи їх вирішення / Т.Ф. Григораш // Фінансовий простір. – 2012. – №62. – С. 119-124.

21. Гроші та кредит [Текст]: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.

22. Гроші та кредит [Текст]: Підручник /За ред. проф. Б. С. Івасіва. – К : КНЕУ, 1999. – 404 с.

23. Гунько М.М., Єлейко І.В. Особливості кредитування національної економіки в післякризовий період / М.М. Гунько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.13. – С. 188-193.
24. Два шага вперед – один назад: обзор рынка автокредитования за 2012 год // http://www.prostobank.ua/avto_v_kredit/stati/dva_shaga_vperyod_odin_nazad_obzor_rynka_avtokreditovaniya_za_2012_god
25. Демківський А. В. Гроші та кредит [Текст]: Навчальний посібник / А. В. Демківський. – К.: Дакор, 2003. – 528 с.
26. Джуччі Р. Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, В. Кравчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2010/PP_03_2010_ukr.pdf
27. Дзюблюк О.В. Проблеми організації банківського кредитування в умовах кризових явищ в економіці / О.В. Дзюблюк // Вісник ТНЕУ. – 2010. -№2. – С. 7-13
28. Дзюблюк О. В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О.В. Дзюблюк // Журнал Європейської економіки. – 2010. – № 1. – С. 108-124.
29. Дікань Л.В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз [Текст]: Монографія / Л.В. Дікань, О.О. Вороніна. – Харків: СПД ФО Лібуркіна Л.М., 2008. – 92 с.
30. Довгань Ж.М. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж.М. Довгань // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 51-55.
31. Домрачев В. М. Аналіз ефективності кредитування банками України окремих галузей економіки / В. М. Домрачев // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2010. – № 1. – С. 137-145.
32. Дутченко О. М. Моніторинг кредитної операції як інструмент забезпечення ефективності проведення банківського кредитування / О.М. Дутченко // Бізнесінформ. – 2012. – № 2. – С. 173-175.

33. Дутченко О. О. Розробка підходу до врахування галузевого фактора діяльності позичальника при проведенні банківського кредитування / О.О. Дутченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2011. – Випуск 1. – С. 86 – 92.

34. Егоров А. В., Кармазіна А. С., Чекмарева Е. Н. Анализ и мониторинг условий банковского кредитования / А.В. Егоров // Деньги и кредит. – 2010. – № 10. – С. 16-22.

35. Едророва В.Н., Хасянова С.Ю. Классификация банковских кредитов и методов кредитования / В. Н. Едророва, С. Ю. Хасянова // Финансы и кредит. – 2010. – № 1 (91). – С.77-79.

36. Енциклопедія банківської справи України [Текст] / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь – Ін Юре, 2001. – 680 с.

37. Епический провал: обзор рынка ипотечного кредитования за 2012 год http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/epicheskiy_proval_obzor_rynka_ipotecnogo_kreditovaniya_za_2012_god

38. Єгоричева С.Б. Банківські інновації [Текст]: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.

39. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків [Текст]: Навчальний посібник / Єпіфанов А.О., Маслак Н.Г., Сало І.В. – Суми : ВТД „Університетська книга”, 2007. – 523 с.

40. Єфремова Н.Ф., Золотарьова О.В., Окрема В.С. Напрями підвищення ефективності управління кредитними ризиками комерційного банку та їх мінімізації в контексті зростання його прибутковості / Н.Ф. Єфремова // Економічний простір. – 2012. – №58. – С.93-103.

41. Жуйков С. Г. Інноваційні елементи в банківському кредитуванні України в умовах фінансової кризи https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:gjCL79YXzNoJ:www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_1/2009/01/090109.pdf

42. Загальні принципи ціноутворення [Електронний ресурс] / Бібліотека економіста. – Режим доступу : <http://www.library.if.ua/book/61/4373.html>.

43. Зинкевич В.А. Оптимизация кредитных продуктов как устойчивое конкурентное преимущество // http://www.reglament.net/bank/credit/2012_2_article_8.htm

44. Інтернет-портал Банки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrbanking.com/articles/29.

45. Кавторева Я. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: коментарі / Я. Кавторева. – Х.: Фактор, 2009. – 1328 с.

46. Камашева Н. В. Статистичний аналіз динаміки кредитування реального сектора економіки та регіональний розподіл вартості цих кредитів / Н. В. Камашева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2011_1/30_03_02.pdf

47. Карасьова З. М. Місце кредитного моніторингу в процесі кредитування / З. М. Карасьова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2004. – Т. 9. – С. 257 – 263.

48. Корнеєв В.В., Пасько С.В. Управління кредитними ризиками комерційних банків в умовах фінансової кризи / В.В. Корнеєв, С.В. Пасько // Наука й економіка. – 2011. – № 1. – С. 38-43.

49. Котляревський, О. В. Удосконалення методичного підходу до формування системи ціноутворення на процентні банківські продукти [Текст] / О. В. Котляревський // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль, 2012. – № 10. – Ч. 3. – С. 69-73.

50. Кредит онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.creditonline.com.ua/

51. Кредитные продукты банков [Текст]: учебное пособие / Е.В. Тихомирова. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 64 с.

52. Криклій О. А. Управління прибутком банку [Текст]: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 136 с.

53. Ларіонова К. Л., Сорокіна Г. В. Оцінка вартості кредиту та методика аналізу дохідності кредитного портфеля банку // Наука й економіка. – 2009. – № 3(т.1). – С. 61-67.

54. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь [Текст]: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело. – 2003. – 873 с.

55. Мазурок П. П. Вплив фінансової кризи на рівень прибутковості діяльності вітчизняних банків: теоретичний та прикладний аспект / П.П. Мазурок, О. П. Гузенко // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 7. – С. 25–30

56. Маслак Н. Г. Ціноутворення на банківські продукти [Текст]: монографія / Н. Г. Маслак, О. А. Криклій. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 121 с.

57. Методичні вказівки для самостійного вивчення дисципліни «кредитування і контроль». – Укладач: Р.В. Михайлюк, Тернопіль. – Вектор, 2011. – 110 с.

58. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку [Текст]: навчальний посібник / А. А. Мещеряков. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 607 с.

59. Мезенко К.В., Успенко В.І. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / К.В. Мезенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2(18). – С. 95-102.

60. Міщенко В. І., Слав'янська Н. Г. Банківські операції [Текст]: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 727 с.

61. Нескородева І.І., Кузьміна Н.М. Критичний аналіз підходів щодо визначення економічної категорії «прибутковості банку» / І.І. Нескородева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 38. – 2012. – С. 274-277.

62. Обзор рынка кредитования физических лиц за 2012 год
http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/obzor_rynka_kreditovaniya_fizicheskih_lits_za_2012_god

63. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. –Режим доступу до сайту: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

64. Офіційний сайт консалтингової компанії prostobank.ua: [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: www.prostobank.ua

65. Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту:<http://www.bank.gov.ua>.

66. Павленко, Л. Ціноутворення на процентні банківські продукти як основа економічного розвитку та ефективного функціонування банків [Текст] / Л. Павленко, Криклій О. // Теоретико-методичні засади прискорення процесів соціально-економічного розвитку регіону : колективна монографія / За заг. ред. П. І. Сокурєнка. – Кременчук : ПП Щербатих, 2013. – С. 329-330.

67. Пастернак А.Л. Моделі аналізу кредитоспроможності позичальника / А.Л. Пастернак // Вісник КНУТД. – 2012. – №6. – С. 326-330.

68. Петрук О.М. Банківська справа [Текст]: Навчальний посібник / О. М. Петрук; За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф.Бутинця. – К., 2004. – 461 с.

69. Попович О.М. Прибуток як чинник ринкової самоорганізації // Економіка і прогнозування. – 2001. – № 1. – С. 77-85.

70. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі [Текст]: монографія / Примостка Л.О. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с. 3

71. Примостка Л.О. Управління банківськими ризиками [Текст]. – К: КНЕУ, 2007. – 594 с.

72. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст]: підручник / Примостка Л.О. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 467 с.

73. Про банки і банківську діяльність : закон України від 7 грудня 2000 № 2121-III [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу до документа: <http://uazakon.com/big/text1158/pg1.htm>.

74. Про організацію формування та обігу кредитних історій: закон України: прийнятий 23 червня 2005 р., № 2704-IV[Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0474-00>.

75. Процеси ціноутворення у фінансовій діяльності банку [Текст]: монографія / Л. В. Кузнєцова, Н. Ю. Няньчук, Л. В. Жердецька та інші; за ред. Л. В. Кузнєцової. – Одеса : Атлант, 2008. – 372 с.

76. Розвиток банківської системи України як основа реалізації стратегії економічного зростання [Текст]: монографія / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 384 с.

77. Роуз П. Банковский менеджмент [Текст]: Учеб. пособие. / Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело Лтд», 1995. – 768 с.

78. Система банківського менеджменту [Текст]: навч. посібник / за ред. О.С. Любуня та В.І. Грушко. – К. : «ІНКОС», 2004. – 480 с.

79. Слав'янська Н.Г. Світовий досвід моніторингу умов банківського кредитування / Н.Г. Слав'янська // Фінансовий простір. – 2011. – № 3 (3). С. 72-76.

80. Слобода Л. Зарубіжний досвід регулювання кредитних ризиків та перспективи його застосування у вітчизняних банках / Л. Слобода // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 212 – 213.

81. Споживче кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://na.dn.ua/spozhyvchekredytuvannya.html>.

82. Споживче кредитування та його розвиток в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://coolreferat.com/Споживче_кредитування_та_його_розвиток_в_Україні_часть=16.

83. Споживчі кредити українських банків грабують українців на 70% в рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vikno.eu/ekonomika/ekonomika/spozhivchi-kredit-ukrayinskih-bankiv-grabuyutukrayintsiv-na-70-v-rik.html>.

84. Табачук Г.П., Табачук Ю.П. Прибутковість банку та методи її оцінки / Г.П. Табачук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – випуск 1.– С. 361-366.

85. Торубка Л.В. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан і напрями розвитку // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3(12). – С. 227-230.

86. Триумфальное шествие кредитов наличными: обзор рынка потребительского кредитования за 2012 год http://www.prostobank.ua/potrebitelskie_kredity/stati/triumfalnoe_shestvie_kreditov_nalichnymi_obzor_rynka_potrebitelskogo_kreditovaniya_za_2012_god

87. Ульянов Р.В. Углубленный мониторинг состояния заемщиков // Банковское кредитование. – 2009. – №5. – С. 45-49

88. Фінанси підприємств [Текст]: Підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

89. Формування вартості кредитів у країнах з перехідною економікою та вплив на неї облікової ставки: Інформаційно-аналітичні матеріали / За редакцією к.е.н. О.І.Кіреєва і к.е.н. М.М. Шаповалової – Київ : Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 86 с.

90. Черкасов В. Е. Банковские операции [Текст]: финансовый анализ. – М.: Консалтбанкир, 2001. – 288 с.

91. Чиж Н.М., Смолич Д.В. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / Н.М. Чиж, Д.В. Смолич // Економічний форум.-2011. -№2. – С. 35-38.

92. Шевалдіна В.Г. Нефінансові корпорації як об'єкт банківського кредитування / В.Г. Шевалдіна // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – С. 230-237.

93. Шевчук І.Б., Орлова О.М., Банківське кредитування в Україні: ретроспективний аналіз і перспективні зміни / Шевчук І.Б. // Сталий розвиток економіки. – 2012. – 4 [14]. – С. 324-327.