

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Факультет банківського бізнесу
Кафедра банківської справи

ПИЛИПЧУК Мар'яна Анатоліївна

**КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ
РЕАЛІЗАЦІЇ**

спеціальність 8.03050802 – Банківська справа
магістерська програма – Організація банківської справи

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр”

Виконала студентка групи
БСм – 52
М.А. Пилипчук

Науковий керівник:
д.е.н., О.В. Дзюблюк

Дипломну роботу допущено до
захисту:

“ ____ ” _____ 20__р.

Завідуючий кафедрою
_____ О.В.Дзюблюк

Тернопіль - 2013

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ	8
1.1. Комерційні банки як інституційна основа організації кредитних відносин в економіці.....	8
1.2. Сутність кредитної політики банку та її основні принципи.....	17
1.3. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку	26
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	39
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	41
2.1. Особливості формування і структура кредитного портфеля комерційних банків України та оцінка факторів, що її визначають	41
2.2. Організація роботи банківських установ щодо управління кредитним ризиком у процесі реалізації кредитної політики	53
2.3. Оцінка кредитоспроможності позичальника та умов забезпечення повернення наданих кредитів	61
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	69
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ	70
3.1. Зарубіжний досвід організації кредитної діяльності банківських установ та можливості його адаптації до вітчизняних умов	70
3.2. Оптимізація кредитної політики вітчизняних комерційних банків в умовах економічної нестабільності	81
3.3. Перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу України	94
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	106
ВИСНОВОК	108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	111

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Основним пріоритетом державної соціально-економічної політики є забезпечення високих і стійких темпів економічного зростання. Досягнення цієї задачі неможливе без підвищення ролі банківського сектора в економіці, ефективного виконання банківською системою задачі задоволення фінансових потреб реальної економіки. При цьому динаміка розвитку банківського сектору в значній мірі залежить від стану правового середовища, інвестицій, ділового клімату, податкових умов, вдосконалення регулювання банківської діяльності та системи банківського нагляду, ефективності функціонування системи страхування вкладів, доступності позикових ресурсів, у тому числі, зовнішніх. В умовах глобальної економіки ці фактори набувають особливого значення, що підтвердила світова фінансова криза, що торкнулася економіки України. У цих умовах загострилася і проблема недостатності кредитування реальної економіки.

Кредитна політика створює основу для всього процесу кредитування, визначає його об'єктивні параметри і особливості. Розвиток кредитних операцій вимагає підвищення ефективності кредитної політики комерційних банків. Створені і використовувані банками способи формування та проведення кредитної політики повинні забезпечувати формулювання цілей, розробку планів, що визначають майбутній стан кредитного портфеля і банку в цілому, вибір засобів і шляхів для досягнення цілей, реалізацію контролю за використанням кредитів, забезпечувати ефективний захист від можливих і прийнятих ризиків, пов'язаних з кредитними операціями.

Особливої гостроти проблемі формування ефективної кредитної політики вітчизняних комерційних банків, надає розширення діяльності банків за участю іноземного капіталу, що посилює конкуренцію на ринку кредитних послуг України. При формуванні кредитної політики необхідно вибрати ті сфери діяльності, які забезпечать максимальний ефект, поліпшать якість кредитного портфеля і оптимізують роботу банку в цілому. Кредитування реального сектору – це один з найбільш значущих напрямів діяльності, оскільки, будучи, достатньо

збалансованим за доходами і витратами, воно дозволяє банку отримувати прибуток. Причому тут існує можливість прийняття і здійснення угод з достатнім забезпеченням, щоб у разі можливих або непередбачуваних негативних подій була можливість підтримки безперервності і певної стабільності процесу кредитування. Саме удосконалення кредитної політики комерційних банків в контексті кредитування реального сектору економіки, підприємств малого бізнесу і зумовлює актуальність даного дослідження.

Огляд літератури з теми дослідження. В економічній літературі питання, пов'язані з формуванням кредитної політики комерційного банку, розроблені не повною мірою. У вітчизняній літературі: висвітлюються лише деякі пов'язані з цим моменти (загальні положення, розгляд кредитної політики як однієї зі складових загальної політики банку, опис видів і форм кредитування, елементів і етапів). Окремі розділи про формування кредитної політики комерційного банку (наприклад, принципи формування, тенденції реалізації кредитної політики в сучасних умовах, роль конкретних підрозділів банків у процесі створення кредитної політики, порядок взаємодії підрозділів, процес структурування кредитної угоди) в більшості джерел відсутні. В іноземній літературі увагу в основному приділяється практичним аспектам, тобто різним сторонам діяльності комерційних банків, пов'язаних з кредитною політикою. Ряд питань, наприклад, методичне забезпечення діяльності підрозділів, що беруть участь у реалізації кредитної політики, вимагає подальшого розвитку. Серед найбільш відомих науковців, які присвятили свої праці розгляду кредитної політики комерційних банків варто виокремити Н. І. Антипову, М.М. Новосельцеву, Т.С. Павленко, Г.С. Панова, І.С. Гуцала, однак зазначені науковці недостатньо повно висвітлили проблематику кредитної політики банків в умовах фінансової нестабільності та економічної кризи.

Таким чином, необхідно узагальнення теоретичних підходів і практичного досвіду формування та реалізації кредитної політики, в тому числі, в умовах економічної нестабільності, що дозволить визначити орієнтири для подальшого її розвитку.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є розробка пропозицій та обґрунтування рекомендацій щодо формування кредитної політики комерційного банку, спрямованої на задоволення потреб економіки України в кредитних ресурсах, що забезпечує стабільне і стійке функціонування банківської системи.

Для досягнення поставленої мети передбачено постановку, формулювання і розв'язання наступних наукових та практичних завдань:

- визначити роль комерційних банків в організації кредитних відносин в економіці;
- обґрунтувати сутність кредитної політики комерційних банків та визначити основні її принципи;
- дослідити механізм формування та реалізації кредитної політики банку;
- проаналізувати особливості формування і структуру кредитного портфеля комерційних банків України та оцінка факторів, що її визначають;
- розглянути підходи до організації роботи банківських установ щодо управління кредитним ризиком у процесі реалізації кредитної політики;
- охарактеризувати підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника та умов забезпечення повернення наданих кредитів в Україні;
- вивчити зарубіжний досвід організації кредитної діяльності банківських установ та обґрунтувати можливості його адаптації до вітчизняних умов;
- розробити рекомендації щодо оптимізації кредитної політики вітчизняних комерційних банків в умовах економічної нестабільності;
- визначити перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є кредитна політика комерційного банку.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є процес формування кредитної політики комерційного банку, включаючи розгляд і оцінку діяльності основних підрозділів банку, що приймають участь у процесі кредитування.

Методи дослідження. Методологічну основу та теоретичну базу дослідження становлять загальнонаукові методи пізнання: діалектичний метод, системний метод – для дослідження механізму реалізації кредитної політики банку; метод порівняльного аналізу; узагальнень та наукової абстракції – для розкриття змісту понятійного апарату; графічний і табличний методи – для подання результатів дослідження.

Інформаційна база роботи. Статистичну і фактологічну основу дослідження складають законодавчі та нормативно-правові акти з питань реалізації грошової політики, практики функціонування банківської системи України, зведені статистичні та фактичні матеріали Національного банку України, вітчизняна і зарубіжна монографічна література, періодичні видання, матеріали міжнародних конференцій, Інтернет ресурси.

Наукова новизна роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов'язаних з удосконалення механізму реалізації кредитної політики банку. Безпосередньо в процесі дослідження отримано наступні наукові результати:

- подальшого розвитку набуло визначення суті та змісту поняття кредитна політика банку, а зокрема запропоновано розглядати кредитну політику як спосіб організації кредитних взаємин між банком і позичальником (кредитної діяльності комерційного банку), розроблений на основі прийнятих принципів і пріоритетів, що представляє собою сукупність цілей, завдань, прийомів і методів їх досягнення;

- подальшого розвитку набули підходи до розробки та реалізації кредитної політики комерційних банків в частині оптимізації аналізу кредитного ризику, що передбачає детальну оцінку фінансового стану інсайдерів, підвищення вимог до інформаційної прозорості позичальників, функціонування єдиного бюро кредитних історій на базі Національного банку України з метою своєчасного виявлення недобросовісних позичальників, підвищення регулятивних вимог НБУ до системи управління кредитним ризиком комерційного банку;

- удосконалено підходи до кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу шляхом надання гарантій товариствам, які повинні створюватися суб'єктами малого та середнього бізнесу, або торговими палатами у партнерстві з банками, а також уповноваженими гарантійними фондами які створюються і фінансуються державою, місцевими, регіональними або національними органами влади.

Практичне значення роботи полягає у тому, що розроблені автором рекомендації можуть використовуватися кредитними підрозділами комерційного банку при прийнятті організаційно-управлінських рішень з питань кредитування підприємств різних галузей економіки.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 118 сторінок комп'ютерного тексту, у тому числі 5 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел з 90 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

1.1. Комерційні банки як інституційна основа організації кредитних відносин в економіці

Роль і значення комерційних банків в економіці постійно змінювалася в процесі розвитку самої економіки, грошових відносин та міжнародних ринків грошей і капіталів. В сучасній економіці роль банків важко переоцінити, адже у національному господарстві будь-якої країни банки відіграють роль потужних фінансових посередників, які виконуючи свої функції забезпечують ефективне функціонування всієї економічної системи зокрема, і держави в цілому.

В науковій літературі виділяють три основних підходи, що визначають сутність і зміст діяльності комерційних банків, а зокрема:

- операційний підхід;
- підприємницький підхід;
- фінансово-посередницький підхід.

Операційний підхід засновується на визначенні сутності комерційного банку через здійснювані ним операції. Так, зокрема, на думку німецького економіста Вільгельма Лексіса, банками є всякого роду установи для здійснення банківських операцій [42, с. 32]. Цілком очевидно, що за таких обставин найголовнішою умовою адекватного розуміння сутності банківської діяльності є саме визначення конкретного переліку цих операцій. При цьому методологічною основою даного підходу є вираження змісту діяльності комерційного банку через конкретні практичні аспекти його взаємодії із економічними агентами, що виражаються тими чи іншими банківськими операціями, спрямованими на одержання певного кінцевого результату, який може виявлятися, зокрема, у задоволенні тих чи інших потреб цих агентів на ринку банківських послуг [15, с. 581; 22, с. 77, 23, с. 293;].

Таким чином, операційний підхід до розуміння суті комерційного банку дає лише загальні обриси можливих сфер банківської діяльності, які є притаманними не лише для банків, а й для інших інститутів фінансового ринку, а тому при такому підході потрібно чітко окреслювати, які саме операції і в якій комбінації чи поєднанні є притаманними саме банкам і тільки банкам, а не будь-яким іншим фінансовим установам.

Певним кроком у напрямі конкретизації операційного підходу до визначення сутності банку можна вважати розгляд правового аспекту цього питання, що передбачає формування чіткого переліку операцій, здійснюваних банками. Так, у статті 47 чинного закону «Про банки і банківську діяльність» наводиться перелік із двох десятків операцій, котрі, за різних умов отримання ліцензії слід вважати банківськими [61]. Проте невирішеним залишається питання, чи всі із зазначених у законі операцій має здійснювати установа для того, щоб вважатися банком. Щоправда певним кроком у напрямку вирішення цього питання можна вважати наведене у статті 1 названого закону визначення банку як юридичної особи, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукупності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб. У даному визначенні зроблена спроба сформулювати систему пріоритетів у всьому широкому спектрі здійснюваних банками операцій, визначивши, які серед них мають вирішальний вплив на формування його суті. Власне такими основними банківськими операціями є три: депозитні, кредитні і розрахункові, а їх визначальний характер для розкриття суті комерційного банку як ринкового інституту пов'язаний передусім із тим, що проведення їх у сукупності надає банкам можливість як збільшувати, так і зменшувати грошову масу в обігу в результаті вторинної емісії. А всі інші фінансові інститути, якими б різноманітними не були їхні операції, здійснювати їх в сукупності не можуть, а відтак не можуть і впливати на динаміку грошової маси в країні.

У такому контексті при застосуванні операційного підходу до визначення сутності комерційного банку його слід розглядати як фінансовий інститут, що у сукупності може здійснювати три операції: прийом депозитів, видачу кредитів та проведення розрахунків, а також надавати інші послуги на фінансовому ринку відповідно до потреб різних груп клієнтів.

Однак юридичне тлумачення суті банку, засноване на переліку дозволених законодавством банківських операцій, в кінцевому підсумку не дає чіткої відповіді на питання, що ж таке банк, із-за невизначеності іншого важливого питання – чи всі, без винятку, чи якась частина операцій формує зміст банківської діяльності.

Тому, окрім розглянутого вище підходу до визначення суті комерційного банку за переліком здійснюваних ним операцій, в економічній літературі можна зустріти й інший підхід до цієї проблеми, що ґрунтується на розгляді банку як підприємства.

Підприємницький підхід визначає зміст діяльності банку як підприємства, що виробляє і продає на ринку свій власний продукт або надає послуги. Методологія цього підходу полягає у тому, що підприємницький аспект діяльності комерційного банку при формулюванні його сутнісних характеристик значно більшою мірою акцентує увагу на його функціонуванні саме як господарюючого суб'єкта [3, с. 14; 39, с. 426; 75, с. 304].

Проте, вважаємо, що розгляд сутності комерційного банку як підприємства може бути суто умовним з урахуванням того, що таке визначення не спроможне відобразити певні специфічні риси його діяльності. Особливо ті серед них, які характеризують діяльність комерційного банку саме у сфері обміну, а не виробництва як підприємств реального сектора економіки. Таку специфіку враховує інший підхід до визначення суті банку, що зосереджується на його посередницькій місії.

Фінансово-посередницький підхід визначає сутність комерційного банку як фінансового посередника на ринку грошових ресурсів. Комерційні банки в якості фінансових посередників забезпечують перерозподіл тимчасово вільних

грошових ресурсів та спрямування їх до суб'єктів ринку з метою задоволення їхніх виробничих і споживчих потреб. Інакше кажучи, комерційні банки є посередниками між тими економічними агентами, які мають тимчасово вільні кошти, і тими, які їх потребують в даний момент часу.

Методологічна побудова даного підходу ґрунтується на розумінні загальноекономічного значення комерційних банків як суб'єктів ринку, що визначається їхніми можливостями виконувати передусім роль саме фінансових посередників, тобто залучати тимчасово вільні грошові кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси для задоволення фінансових потреб як юридичних, так і фізичних осіб з метою забезпечення безперервності індивідуальних кругооборотів капіталів, підвищення життєвого рівня і отримання додаткових доходів [7, с. 12; 15, с. 545; 24, с. 103].

В цілому, такий підхід певним чином значно звужує поле дослідження діяльності комерційного банку, а відтак його не можна, як і попередні, вважати оптимальним з точки зору обрання правильної методологічної бази для адекватного розуміння сутності банку.

Оцінюючи різні підходи до визначення сутності комерційного банку, можемо дійти висновку про необхідність застосування більш загального розуміння банківської діяльності, заснованого на єдиних базових характеристиках її змісту, виходячи із необхідності узагальнення окремих специфічних рис і формування впорядкованої системи поглядів на банки як суб'єкти ринку, що мають неабиякий вплив на економічне життя суспільства. Це означає, що методологія аналізу суті банку, заснована на методі наукової абстракції, потребує такого підходу, який би надав можливість не лише абстрагуватись від розгляду окремих видів і типів банків і детального переліку усіх здійснюваних ними операцій, але і зосередити увагу на загальноекономічній ролі комерційних банків як інститутів ринку, що визначає їх специфіку і такі сутнісні ознаки, котрі б надавали можливість чітко зрозуміти вплив діяльності комерційних банків на перебіг економічних процесів на макрорівні.

На наш погляд, комерційний банк слід вважати не тільки підприємством чи установою, що здійснює певний набір операцій або забезпечує фінансове посередництво на ринку, скільки однією із інституційних основ ринку або ринковим інститутом.

Розгляд комерційних банків як інститутів лише підкреслює їх суспільно значиму макроекономічну роль, оскільки жодне інше підприємство, установа чи організація, до якої би галузі чи сектора економіки воно не належало, має порівняно обмежений вплив на процес розширеного відтворення. У той же час комерційні банки, організовуючи кредитні відносини і впливаючи тим самим на динаміку маси грошей в обігу, мають досить дієвий вплив на забезпечення неперервності усього відтворювального процесу. Адже якщо вести мову про можливість здійснювати у сукупності три види операцій – приймати депозити, видавати кредити і здійснювати розрахунки – то саме їхнє поєднання як іманентна ознака банківської діяльності, як відомо, надає системі комерційних банків можливість збільшувати чи зменшувати грошову масу у процесі вторинної емісії внаслідок мультиплікаційного ефекту. Отже безпосередній вплив на обсяг платіжних засобів у господарстві визначає ключову роль банківських установ саме як ринкових інститутів, оскільки їм належить провідне місце не лише в організації кредитних відносин але і у всьому механізмі ринкових зв'язків між економічними агентами.

Відтак, на наш погляд, комерційні банки можна визначити як ринкові інститути, що забезпечують організацію кредитних відносин і неперервність розширеного відтворення та через сукупність депозитних, кредитних і розрахункових операцій здатні впливати на обсяг платіжних засобів і динаміку грошової маси в економіці. У такому розумінні комерційні банки – це не просто суб'єкти ринку – одні із багатьох – а це специфічні ринкові інститути, здатні активно впливати на всю економіку.

Розгляд комерційних банків як інституційної основи організації кредитних відносин може активно спиратися на аналіз здійснюваних ними функцій. В цілому, якщо абстрагуватися від другорядних видів банківської діяльності, які не

є її визначальними сутнісними ознаками, а тому не можуть бути віднесені саме до функцій і являють собою радше окремі банківські операції, то можна виділити такі три основні функції комерційних банків, які найбільш часто відзначаються як вітчизняними, так і зарубіжними авторами в економічній літературі. По-перше, це посередництво у кредитуванні, тобто мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і надання їх у користування на умовах повернення і платності. Окремим варіантом цієї функції є розбиття її на дві окремі: щодо акумуляції тимчасово вільних коштів і надання їх у кредит. По-друге, це посередництво у здійсненні розрахунків в економіці шляхом переказу коштів по рахунках суб'єктів ринку, відкритих у банківських установах. І нарешті, по-третє, це випуск кредитних засобів обігу, що визначається можливістю створення у безготівковому платіжному обороті додаткових грошових коштів внаслідок мультиплікативного розширення банківських депозитів на основі проведення кредитних і розрахункових операцій.

Загалом позитивно оцінюючи існуючі підходи до визначення указаних функцій, ми водночас не можемо погодитися із трактуванням функції комерційного банку як фінансового посередника на ринку чи навіть функції посередництва у кредиті. Такий підхід вказує радше на пасивну роль банків і є співзвучним із концепцією натуралістичної теорії кредиту, яка була обґрунтована ще у працях А. Сміта і Д. Рікардо і в якій банки розглядаються у якості скромних посередників у передачі коштів, оскільки кредит відіграє виключно пасивну роль [20, с. 278]. Нівелювання при такому підході активної, визначальної ролі кредиту і банків в економічній системі є власне однією із ознак посередницької парадигми як теорії банківської діяльності, що лежить в основі формування комплексу уявлень про банк саме як про посередника, а не активного учасника чи ініціатора тих чи інших господарських заходів на фінансовому ринку.

Таке уявлення слід, на наш погляд, вважати якщо і не зовсім хибним, то принаймні недостатньо адекватним існуючим економічним реаліям. Воно призводить до пониження ролі комерційних банків в економіці і

невиправданого звуження їх функцій як таких ринкових інститутів, що є рушіями економічного прогресу і соціального розвитку. Насправді більш прийнятно, на нашу думку, розглядати роль комерційних банків як головних організаторів кредитних відносин в економіці і як їх інституційну основу.

Тому більш доцільно виділити таку функцію комерційних банків як організація кредитних відносин замість існуючих позицій, які виділяють функції посередництва в кредиті чи фінансового посередництва. Потреба у виділенні такої функції пов'язана із тим, що банки не є простими суб'єктами фінансового ринку, які пропонують певні посередницькі послуги щодо переміщення коштів між економічними агентами. Вони є ініціаторами кредитних відносин та їх інституційною основою, пропонуючи, з одного боку, економічним агентам умови розміщення наявних у них тимчасово вільних грошових коштів на вигідних, прибуткових засадах, а з іншого – пропонуючи цілком визначений набір кредитних продуктів тим суб'єктам ринку, які потребують в даний момент додаткових грошових ресурсів. Тому комерційні банки є не пасивними посередниками в кредитних відносинах між суб'єктами ринку, а активними ініціаторами і організаторами цих відносин, що має відображати безпосередній зміст їх діяльності у вигляді окремої функції.

Відтак функція організації кредитних відносин є найважливішою функцією комерційних банків як головних ринкових інститутів, визначаючи їх місце і роль не лише у кредитній системі, але і в економіці загалом. Дана функція передбачає реалізацію таких найважливіших завдань:

- по-перше, консолідацію відтворювального потенціалу кредиту, що забезпечується його участю у всіх стадіях розширеного відтворення. Без участі комерційних банків неможливо ефективно мобілізувати і спрямувати тимчасово вільні грошові кошти у ті сектори і галузі господарства, які відчувають потребу в цих коштах відповідно до особливостей кругообороту основного і оборотного капіталу на різних стадіях розширеного відтворення, забезпечуючи тим самим його неперервність;

- по-друге, підтримання платоспроможності економічних агентів у всіх галузях і секторах економіки на основі створення засобів платежу у процесі вторинної емісії. Організація комерційними банками кредитних відносин, що визначає можливості залучення ними тимчасово вільних коштів та їх перерозподілу у процесі кредитних і розрахункових операцій, створює адекватні умови розширення або звуження пропозиції грошей відповідно до динаміки економічного циклу і потреб суб'єктів ринку в платіжних засобах;

- по-третє, вирівнювання інформаційної асиметрії між тими, хто потребує позичених коштів, і тими, хто ними володіє. Без комерційних банків зростають ризики втрати грошових коштів, що надаються в позичку, внаслідок відсутності у кредиторів і позичальників достатнього обсягу інформації про платоспроможність один одного. Тому участь банків у кредитних відносинах також дозволяє знизити ризик кредитних операцій, спеціалізуючись на яких банки мають кращі можливості щодо оцінки фінансового стану і кредитоспроможності своїх клієнтів;

- по-четверте, вирівнювання просторової і часової асиметрії між потенційними кредиторами і позичальниками. Йдеться насамперед про можливості комерційних банків долати протиріччя між розмірами коштів, що пропонуються в позичку, та величиною попиту, що на них пред'являється, а також між строком вивільнення коштів у кредитора та строком, на який ці кошти потрібні позичальнику. Банки вирішують ці протиріччя, мобілізуючи вклади різних розмірів і на різні строки, що створює відповідні можливості надавати позичальникам кредити у необхідних їм розмірах та на потрібні терміни.

Розгляд функції організації кредитних відносин, дозволяє комплексно розглянути роль банківських установ як головних ринкових інститутів організації цих відносин. На загальноекономічному рівні результати реалізації даної функції виявляються у нарощуванні обсягів виробництва, зростанні величини капіталу, забезпеченні підвищення рівня соціальних стандартів, оскільки консолідація відтворювального потенціалу кредиту визначає забезпечення грошовими ресурсами як діяльності підприємств реального сектора

економіки, так і споживчих потреб населення, що мають стимулюючий вплив на економічний розвиток.

Отже в існуючому переліку функцій комерційного банку пропонується виділити як головну функцію організації кредитних відносин, що на відміну від існуючих функцій фінансового посередництва або посередництва в кредиті дозволяє акцентувати увагу не на пасивній ролі банку як посередника, а на його активному впливу на процес розширеного відтворення через кредитні взаємини суб'єктів ринку, у яких він виступає головною ланкою та в значній мірі ініціатором.

Таким чином, функція організації кредитних відносин полягає у консолідації комерційними банками відтворювального потенціалу кредиту і подоланні інформаційної, просторової і часової асиметрії в процесі перерозподілу тимчасово вільних коштів в економіці на засадах повернення і платності.

Підкреслимо, що комерційний банк – це інститут функціональної організації кредитних відносин, який забезпечує оптимальне співвідношення попиту і пропозиції кредитних ресурсів, заощаджень і кредитних вкладень, сприяючи тим самим неперервності економічного розвитку. Виконуючи дану функцію, комерційні банки здатні: по-перше, консолідувати відтворювальний кредитний потенціал альтернативних користувачів коштів, тобто тих економічних агентів, які спроможні у даний момент часу продуктивно використовувати тимчасово вільні грошові ресурси у власному обороті; по-друге, переміщувати грошові кошти у просторі і часі, забезпечуючи подолання інформаційної асиметрії між тими, хто потребує позичених ресурсів, і тими, хто цими ресурсами володіє. Відтак комерційні банки забезпечують впорядкування відносин боргового характеру між економічними агентами відповідно до властивостей кредиту.

1.2. Сутність кредитної політики банку та її основні принципи

У своїй кредитній діяльності комерційні банки активно взаємодіють із середовищем безпосереднього оточення, яке розширюється і якісно змінюються колом клієнтів і партнерів. У зв'язку, з чим розширюється банківське кредитування, впроваджуються нові види кредитних продуктів, форм і методів кредитування.

Поряд з цим загострюється конкуренція на ринку кредитних продуктів і послуг. Внаслідок чого у банків виникає необхідність якісного вдосконалення кредитної політики.

У сучасній вітчизняній банківській практиці немає однозначного розуміння дефініції «кредитна політика». Перш за все, необхідно звернутися до самого поняття «політика».

Політика (від грецького *politike* – мистецтво управління державою) трактується в загальному розумінні як громадська діяльність.

Політика як сфера діяльності, пов'язана з відносинами між класами, націями визначена у філософському енциклопедичному словнику. При цьому підкреслюється, що політика – це особлива специфічна форма суспільної діяльності, і як практичні відносини, і як ідеологія – детермінована рухом економічних процесів і виступає як надбудова над економічним базисом суспільства.

У словнику Вебстера політика трактується як встановлений курс, якого дотримується уряд, організація, установа або приватна особа і характеризується як вираженість суджень в управлінні справами і як управління процедурами. З чого випливає висновок, що під політикою потрібно розуміти одночасно і діяльність (практичні відносини), і ідеологію, програму дій, концепцію [14, с. 13].

Кредитна політика – це лише одна частина широкого спектру політики, що проводиться банком у його діяльності. В економічній науці усталилася думка, що кредитна політика співвідноситься з керуванням руху кредиту у всіх його формах і різновидах. Саме тому кредитна політика – це політика, як в області

надання кредиту, так і в області його отримання. Однак дане визначення не дозволяє в умовах ринкових відносин досить повно оцінити роботу конкретного комерційного банку з точки зору організації його кредитних взаємовідносин з клієнтами. Тому сьогодні особливого значення набуває оцінка кредитної політики кожного комерційного банку. За своїм характером кредитна політика банку як продукт людського мислення є суб'єктивною, а за джерелом – об'єктивною, носить об'єктивний характер.

З поміж вітчизняних дослідників, які розглядали теоретичні та практичні аспекти кредитної політики комерційного банку варто виділити Т.В. Майорову, на думку якої сутність кредитної політики банку полягає в забезпеченні безпеки, надійності і прибутковості кредитних операцій, тобто в умінні звести до мінімуму кредитний ризик. Аналізуючи дане визначення, можна зробити висновок, що кредитна політика – це визначення того рівня ризику, який може взяти на себе банк [44, с. 7].

Досить серйозний вклад в дослідження кредитної діяльності банків взагалі та кредитної політики банків зокрема вніс професор І.С. Гуцал, який вважає, що кредитна політика являє собою систему організаційно-управлінських заходів забезпечення діяльності з видачі кредиту із визначенням функцій та конкретних дій працівників банку, відповідальних за проведення кредитних операцій [18, с. 6]. Дане визначення охоплює більший перелік складових кредитної політики, але не можна погодитися із тим, що «кредитна політика» вважається тотожною «організаційно-управлінській системі».

Інший український дослідник С.В. Андрос вважає, що кредитна політика – це документально оформлена модель організації і контролю кредитної діяльності банку. Компонентами кредитної політики виступають: загальні правила надання кредитів; класифікація кредитів; конкретні напрями кредитування; контроль якості; кредитні комітети. Тобто вчений зводить поняття кредитної політики до суто технічної та інструктивної функції банку.

Серед російських вчених, які досліджували аспекти кредитної політики варто відмітити вклад Г.С. Панової, яка зазначає, що кредитна політика – це політика, пов’язана із рухом кредиту (залучення і розміщення) [56, с. 17].

В загальному ж можна стверджувати, що кредитна політика – це спосіб організації кредитних взаємин між банком і позичальником (кредитної діяльності комерційного банку), розроблений на основі прийнятих принципів і пріоритетів, що представляє собою сукупність цілей, завдань, прийомів і методів їх досягнення. Кредитна політика визначає і уніфікує специфіку дій Ради директорів і персоналу банку, що визначає кредитну культуру банку, а також дає можливість внутрішнім і зовнішнім аудиторам оцінити ступінь керованості кредитною діяльністю банку.

Кредитна політика складається з наступних розділів:

1. Стратегія;
2. Тактика;
3. Контроль реалізації.

Стратегія кредитної політики містить загальні напрямки і способи кредитної діяльності банку для досягнення поставлених банком цілей.

Тактика кредитної політики визначає сукупність конкретних засобів, прийомів і методів досягнення мети, що, в цілому, формує образ кредитних дій банку.

Контроль реалізації кредитної політики характеризує вимоги, на основі яких проводяться зовнішні і внутрішні перевірки кредитної діяльності банку, а також вносяться зміни в кредитну політику банку.

Цілі кредитної політики комерційного банку повинні бути строго узгоджені із загальними стратегічними цілями банку (прибутковість, ліквідність, агресивність, надійність).

Головною метою кредитної політики є створення умов для ефективного використання банківських ресурсів у короткостроковій (одержання прибутку) і довгостроковій перспективі (стабільність одержуваного прибутку).

Реалізація головної мети стає можливим за допомогою вирішення наступних завдань кредитної політики:

1. Аналіз кредитного ринку і визначення цільових сегментів;
2. Визначення вимог до позичальників і методів аналізу кредитоспроможності;
3. Опис кваліфікаційних вимог, організаційної структури і системи повноважень органів кредитування;
4. Розрахунок оптимальних показників ліквідності, прибутковості та достатності капіталу;
5. Управління кредитним портфелем;
6. Зниження частки проблемних кредитів;
7. Розробка та оптимізація процесу кредитування.

Ключовими елементами кредитної політики є:

1. Організація кредитної діяльності;
2. Управління кредитним портфелем;
3. Контроль кредитної діяльності;
4. Розподіл повноважень;
5. Загальні критерії відбору кредитів;
6. Ліміти за окремими напрямками кредитування;
7. Супровід кредитних договорів;
8. Резервування на випадок втрат за кредитами.

Організація кредитної діяльності здійснюється керівництвом кредитного департаменту (управління) банку, для чого формується структура кредитних відділів, визначаються їх завдання і функції, а також механізми взаємодії з допоміжними службами банку, що забезпечують безперервне функціонування основних кредитних підрозділів.

Найбільш поширеною структурою організації кредитної діяльності є розподіл функцій кредитного департаменту (управління):

- оформлення заявки, кредитної документації та супроводження кредиту (кредитний відділ);

- фінансово-економічний аналіз (відділ кредитного аналізу);
- аналіз і оцінка застави (відділ оцінки застав);
- робота з проблемними кредитами (відділ проблемних кредитів);
- аналіз правомочності (юридична служба);
- аналіз економічний і загальної безпеки (служба безпеки);
- облік кредиту та нарахування відсотків (бухгалтерія).

Специфічні особливості банку (обсяг кредитних операцій, спеціалізація, стиль управління) визначають кількість кредитних відділів, штат співробітників, рівні підпорядкованості і так далі.

Управління кредитним портфелем ґрунтується на трьох ключових показниках: диверсифікованість, якість і прибутковість. Диверсифікованість кредитного портфеля зазвичай визначається за галузевими, географічними та вартісними (розмір виданих кредитів окремим позичальникам) ознаками.

Основною характеристикою якості управління кредитним портфелем є сума простроченої позичкової заборгованості. Для визначення цього показника загальна величина простроченої заборгованості співвідноситься з валютою балансу або сумою виданих кредитів. Прибутковість кредитного портфеля визначає ефективність кредитної діяльності банку і дозволяє оцінити відповідність кредитних доходів і витрат.

Розподіл кредитів між позичальниками з різним рейтингом дозволяє підтримувати стійкість кредитного портфеля, а також сприяє встановленню ділових контактів з перспективною клієнтурою.

Контроль кредитної діяльності є істотним елементом кредитної політики, оскільки містить, насамперед, показники оцінки кредитної діяльності банку. В результаті, не тільки формалізуються періодичні зовнішні і внутрішні перевірки, але аналізуються причини порушення кредитної політики (суб'єктивні та об'єктивні), що дозволяє коригувати кредитну політику.

Розподіл повноважень проводиться залежно від розміру, організаційної структури, стилю керівництва, а також від складності проведених операцій. Основними методами розподілу повноважень є: 1) індивідуальні повноваження

(кредит затверджується однією особою, що несе персональну відповідальність); 2) колективні повноваження (кредит затверджується співробітниками і керівником кредитного управління); 3) повноваження кредитного комітету (кредит затверджується групою працівників різних підрозділів банку). Загальні критерії відбору кредитів є одним з основних елементів кредитної політики, оскільки саме даний елемент передбачає вивчення позичальника.

Основними критеріями відбору кредитів є:

1. Ділова репутація;
2. Положення в галузі;
3. Якість менеджменту на підприємстві;
4. Якість забезпечення кредиту;
5. Фінансовий стан позичальника.

На підставі відповідності критеріям відбору кредиту приймається рішення про структурування кредиту: визначення істотних умов (вид, форма, метод надання, сума, валюта, термін, процентна ставка, штрафні санкції, комісії, графік використання та погашення, вид забезпечення та інше). Встановлення лімітів за напрямками кредитування є основним способом управління розміром кредитного портфеля. Найбільш поширені такі ліміти за окремими напрямами кредитування: 1) ліміти на країни та регіони; 2) галузеві; 3) індивідуальні.

Для банків, що здійснюють міжнародні операції необхідною є наявність системи лімітів кредитування певних країн. При встановленні таких лімітів враховуються історичні зв'язки банку, стратегія маркетингу і прагнення до збалансованості міжнародного кредитного портфеля. Аналогічний підхід застосовується при встановленні галузевих лімітів, так як банку необхідно так розподілити свої кредитні вкладення, щоб термін їх погашення збігався зі стадією підйому економічного циклу розвитку галузі. Показники лімітів кредитування одного позичальника залежать від вимог регулюючих органів; суми, в межах якої банк готовий ризикувати; кредитоспроможності позичальника. Супровід кредитних договорів є важливим елементом кредитної

політики, так як якісні характеристики кредиту змінюються протягом всього періоду кредитування.

Поточна робота з кредитами пов'язана з вирішенням наступних питань:

- оформлення кредитної документації та картотеки позичальника;
- розрахунок рейтингу;
- перевірка виконання умов кредитування;
- відновлення непрацюючих і безнадійних кредитів.

Резервування на випадок втрат за кредитами реалізується на основі формальних характеристик кредитів, що вимагають формування резервів на покриття можливих втрат. Формальні характеристики пов'язані з вивченням індивідуального ризику позичальника, кредитної історії та забезпечення кредиту.

Принципи кредитної політики є основою кредитного процесу, що дозволяє встановити пряму залежність ефективності діяльності комерційного банку від повноти їх використання.

Під принципами кредитної політики розуміють основні правила і вихідні положення, необхідні для розробки та практичної реалізації кредитної політики. Принципи кредитної політики можна розділити на загальні та специфічні.

Під загальними принципами кредитної політики розуміють єдині принципи і для державної макроекономічної кредитної політики центрального банку, і для кредитної політики конкретного комерційного банку.

Загальними принципами кредитної політики банку вважаються: 1) наукова обґрунтованість; 2) оптимальність; 3) ефективність; 4) єдність елементів. До специфічних принципів кредитної політики комерційного банку відносять: 1) прибутковість; 2) безпека; 3) надійність.

Дотримання зазначених принципів дозволяє розробити і реалізувати оптимальну кредитну політику комерційного банку, яку можна визначити як науково обґрунтовану комплексну політику, що забезпечує банку оптимальне співвідношення структури активів і пасивів, що приносить стабільний прибуток і сприяє накопиченню капіталу.

Як і будь-який вид політики, кредитна політика має притаманні їй функції. Власне функції кредитної політики поділяються на:

1. Загальні (характерні для всіх учасників кредитної системи): а) комерційна функція кредитної політики виражається в отриманні банком прибутку від проведення кредитних операцій; б) стимулююча функція кредитної політики проявляється в активізації учасників кредитних відносин з приводу накопичення і використання банківських ресурсів, що дозволяє кредитору отримати дохід, позичальникові – покрити тимчасову потребу в ресурсах. Платність і терміновість кредиту стимулює комерційний банк здешевлювати вартість і збільшувати термін залучення ресурсів, а також збільшувати ціну їх розміщення, позичальника – скоротити термін кредитування; в) контрольна функція кредитної політики дозволяє контролювати процес залучення та використання банківських ресурсів з урахуванням встановлених пріоритетів і використовуваних показників.

2. Специфічні: а) аналітична функція кредитної політики представляє собою сукупність підходів, методів і прийомів аналізу кредитоспроможності позичальника, на підставі результатів якого можуть бути оцінені наслідки кредитних відносин і для комерційного банку, і для позичальника; б) кадрова функція кредитної політики сприяє формуванню персоналу банку, необхідного для реалізації цілей і завдань кредитної політики; в) адаптаційна функція кредитної політики забезпечує стійкість системи кредитування комерційного банку за допомогою зміни кредитної політики в залежності від зовнішніх і внутрішніх змін.

Роль кредитної політики банку полягає у визначенні пріоритетних напрямів розвитку та вдосконалення банківської діяльності за допомогою накопичення і використання банківських ресурсів, розвитку і вдосконалення процесу кредитування. На макрорівні роль кредитної політики банків в економіці проявляється в процесі перерозподілу коштів між галузями і сферами ринкової економіки через банки.

Кредитна політика тісно взаємопов'язана з такими елементами банківської політики:

- депозитна політика;
- процентна політика;
- політика управління ліквідністю.

Депозитна політика комерційного банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів та оптимізації їх структури з метою задоволення потреб банку в банківських ресурсах в частині позикового капіталу. Збільшення розміру банківських ресурсів створює потенційну можливість для отримання прибутку, основним джерелом якої є доходи від кредитування. У результаті, з одного боку, залучення грошових коштів є стимулом для банку щодо їх ефективного використання, з іншого боку, структура сформованих банківських ресурсів є важливим критерієм оптимізації структури кредитного портфеля.

Процентна політика комерційного банку – це стратегія і тактика банку в області встановлення і регулювання процентних ставок. Процентна політика комерційного банку покликана забезпечити максимальну рентабельність банку за рахунок збільшення процентних доходів і зменшення процентних витрат, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах. Існуюча залежність термінів залучення і розміщення банківських ресурсів від рівня процентних ставок, а також залежність процентної ставки від ступеня надійності позичальника, якості забезпечення, виду, форми і методу кредиту, відображають взаємозалежність кредитної та процентної політик.

Політика ліквідності комерційного банку – це стратегія і тактика банку в області надання банку можливості своєчасно, повно і без додаткових витрат збільшувати розмір кредитного портфеля або зменшувати розмір депозитного портфеля. Реалізація політики ліквідності комерційного банку, з одного боку, призводить до формування структури оборотних активів, що дозволяє визначити розмір кредитного потенціалу комерційного банку, з іншого боку, структура кредитного і депозитного портфелів впливає на показники оптимальної структури оборотних активів банку.

Отже, кредитна політика банку і її реалізація складають основу кредитного процесу. Ретельно продумана стратегія і тактика у сфері кредитування дозволяє досягнути оптимального співвідношення між ризиком і доходністю банку.

1.3.Механізм формування та реалізації кредитної політики банку

Беззаперечним є твердження, що основою формування кредитної політики банку є її цілі та завдання. Розробляючи кредитну політику як елемент банківської політики, слід підкреслити, що її цілі перебувають у зв'язку із загальними стратегічними цілями банку, збігаються з цілями його банківської політики.

Слід зазначити, що єдиного розуміння мети кредитної політики банку не сформовано: Н. І. Антипова визначила її як «досягнення комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля банку» [4, с. 254]; М.М. Новосельцева – «допущення тільки такого характеру ризику, який дозволяє створювати активи високої якості і забезпечувати постійний цільовий рівень прибутковості; створення високопрофесійного колективу кредитних працівників, що забезпечують високу якість кредитного портфеля банку; надання кредитів на фінансування економічно перспективних, рентабельних проектів, що відповідають стратегічним цілям банку; сприяння розвитку довгострокових відносин з клієнтами, що приносять дохід; уникнення використання висококонкурентних, але невиправданих методів кредитування» [14]; Т.С. Павленко – «забезпечення ліквідності, формування якісного кредитного портфеля, ефективне розміщення ресурсів і отримання прибутку» [15]; Г.С. Панова – «...створення умов для ефективного розміщення залучених коштів, забезпечення стабільного зростання прибутку банку (в процесі зростання доходів від кредитних операцій і зниження витрат за депозитними операціями, а також витрат на обслуговування кредитів низької якості) [16]; І. В. Пещанська – «підвищення прибутковості кредитних операцій і зниження кредитних ризиків» [17, с. 178]; Т.В. Родичева – «...високодохідне

розміщення пасивів (зокрема залучених вкладів і депозитів) банку в кредитні продукти за одночасного підтримання певного рівня якості кредитного портфеля банку» [20].

Метою розробки кредитної політики є забезпечення контролю над ризиками (непрямим валютним, процентним, операційним ризиками і ризиком ліквідності) у процесі найбільш ефективного розміщення кредитних ресурсів для одержання максимально можливого доходу від кредитних операцій при дотриманні оптимального співвідношення між прибутковістю і рівнем кредитного ризику в умовах активного просування банку в пріоритетних галузях економіки та регіонах присутності банку.

Виокремлюють такі завдання, необхідність виконання яких повинна враховуватись при формуванні кредитної політики банку:

- забезпечення надання якісних кредитів, тобто таких кредитів, що забезпечують адекватний процентний прибуток навіть за негативних змін макроекономічних умов чи зміни умов ведення банківського бізнесу;

- забезпечення прибутковості кредитного портфеля. Вартість кредиту повинна відповідати прогнозованому (розрахунковому) ступеню індивідуального кредитного ризику, а дохідність кредитного портфеля плановому рівню;

- забезпечення розумного зростання кредитного портфеля.

Метою банку є довгострокове стабільне зростання прибутковості бізнесу. Це зростання не може бути забезпечене, по-перше, без формування портфеля кредитів від-повідної якості; по-друге, без досягнення оптимального співвідношення між рівнем прибутку і ризику. Зростання кредитного портфеля банку повинно контролюватися таким чином, щоб уникнути неприйнятної для банку концентрації ризику, наприклад, за галузями, позичальниками, територіями.

Беззаперечним є твердження науковців, що при розробці та реалізації кредитної політики банку повинна виконуватися низка принципів, але визначення їх складу є неоднозначним. Т.С. Павленко визначила, що ними є «наукова обґрунтованість, оптимальність, ефективність, а також єдність

нерозривного зв'язку елементів кредитної політики, оскільки тільки науково обґрунтована кредитна політика, сформована з урахуванням об'єктивних реалій життя і суб'єктивних факторів, що її визначають, дозволяє найбільш повно виразити інтереси держави, банку, його персоналу і клієнтів» [15]; М.М. Новосельцева – «переважання комерційного підходу над фінансовим; прагнення до збалансованого ризику; використання різних способів рефінансування кредитів; побудова організаційної структури, адекватної масштабам і рівню ризику кредитних операцій банку; внесення змін у кредитну політику на основі аналізу негативних результатів діяльності кредитних підрозділів; розуміння угоди всіма учасниками, усебічне врахування впливу зовнішніх факторів, дотримання етичних принципів» [14].

Усі принципи кредитної політики банку поділяють на загальні (є основою кредитної політики банків I та II рівнів) і специфічні. До першої групи принципів віднесено наукову обґрунтованість (урахування при її формуванні повного складу факторів та використання науково обґрунтованих методів і моделей); оптимальність (поєднання її ефективності з поставленими цілями); ефективність (результативність її проведення); нерозривний зв'язок елементів кредитної політики [77, с.121].

Крім зазначених, А.П. Питьєва обґрунтовує доцільність введення принципів системності (доцільність розгляду кредитної політики банку як системи), адаптивності (здатність кредитної політики бути гнучкою, адаптуватися до мінливих у часі факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ) та оперативності (швидкість реагування на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах з метою забезпечення досягнення цілей діяльності на ринку кредитних послуг) [19, с. 343].

До специфічних принципів кредитної політики належать принцип безпеки проведених операцій із розміщення ресурсів; принцип збалансованості структури активів і пасивів за строками і обсягами та ін.

За результатами проведеного дослідження загальні принципи формування кредитної політики банку пропонуємо визначати як сукупність принципів наукової обґрунтованості, оптимальності, ефективності та системності.

Специфічні принципи формування кредитної політики банків, на наш погляд, повинні включати:

- забезпечення зв'язку кредитної політики з банківською політикою;
- забезпечення сегментації напрямів кредитної політики за основними формами та видами кредитної діяльності;
- забезпечення внутрішньої збалансованості окремих напрямів кредитної політики в часі, регіональному розрізі тощо;
- забезпечення гнучкості кредитної політики.

Технологія формування кредитної політики – це сукупність методів, які забезпечують систематичне і безперервне виявлення, аналіз і контроль факторів, що впливають на формування кредитної політики банку, розробку та реалізацію комплексного гармонізованого впливу на них, у результаті чого забезпечується досягнення цілей і завдань кредитної політики банку у визначений проміжок часу.

За результатами проведеного дослідження вважаємо за необхідне запропонувати таку технологію формування кредитної політики банку.

На першому (підготовчому) етапі вважаємо за доцільне здійснювати аналіз, об'єктами якого є стан і зміни факторів, що впливають на пріоритетність і на-прями кредитної політики банку з точки зору планових обсягів кредитного портфеля та його зростання, галузевої спрямованості, типу клієнтів, видів кредиту, організації процесу кредитування тощо.

На нашу думку, факторами, що впливають на формування кредитної політики банку, є умови, що визначають його реальну й потенційну спроможність реалізувати розроблену стратегію на ринку кредитних послуг у визначений проміжок часу.

Варто погодитись із твердженнями І. С. Гуцала, що фактори, які впливають і визначають кредитну політику, доцільно поділити на два типи: зовнішні і

внутрішні. Він зазначив, що, «...якщо внутрішні фактори пов'язані із конкурентоспроможністю установи банку і, зокрема, фінансовою стійкістю і надійністю банку, то зовнішні фактори пов'язані з політичною та економічною ситуацією в країні, законодавчою базою, рівнем розвитку банківської інфраструктури, а також міжбанківською конкуренцією» [17, с. 147].

Г.С. Панова наголошує, що при розробленні кредитної політики банки аналізують безліч факторів, що мають безпосередній вплив на їхню діяльність: макроекономічні (загальний стан економіки країни, фінансова політика держави, грошово-кредитна політика центрального банку), регіональні і галузеві (стан економіки в регіонах та галузях, що обслуговуються банком, склад клієнтів банку, їх потреба у кредитуванні, наявність банків конкурентів), внутрішньобанківські (величина власних коштів банку, кваліфікація і досвід персоналу, структура пасивів) [56, с. 75].

І.В. Карбівничий пропонує фактори, що визначають кредитну політику банку, залежно від рівнів її здійснення, поділити на три групи: фактори зовнішнього впливу (загальний стан економіки країни, грошово-кредитна і фіскальна політики держави, зовніш-ні кредитні ризики), внутрішнього (місія і мета діяльності банку, стадія життєвого циклу банку, фінансово-економічний стан, розмір та структура кредитного портфеля, рівень корпоративного управління, внутрішні кредитні ризики) і фактори, що пов'язані з діяльністю його клієнтів (регіональна специфіка економічних відносин, кредитоспроможність позичальників, кредитні ризики, пов'язані з діяльністю позичальників) [8, с. 63].

Фактори формування кредитної політики поділяти на макро і мікрофактори [17]. До макрофакторів належать ті з них, що впливають на формування і успішний розвиток кредитної політики банку, на які він сам безпосереднього впливу не має: макроекономічна ситуація в країні в цілому і тенденції її розвитку; потенціал та економічні особливості регіону, в якому працює банк; стан і рівень розвитку грошового ринку країни; кредитна політика конкурентів; обмеження на обсяг кредитних операцій, що встановлюються

законодавчо. Наголошується, що, на відміну від макрофакторів, банк може прямо впливати на мікрофактори, які впливають на кредитну політику банку, і за допомогою їх регулювання самостійно формувати й удосконалювати свою кредитну політику.

До їх складу належать такі фактори, як: кваліфікованість банківського персоналу; забезпечення банківського персоналу необхідними інформаційними та робочими матеріалами; готовність персоналу банку до роботи з різними категоріями позичальників; про-центна політика банку щодо видаваних кредитів; по-тенційні і вже наявні позичальники банку.

За всієї значущості розробок вітчизняних і зарубіжних учених з цього питання, на нашу думку, необхідно більш чітко систематизувати фактори, які визначають кредитну політику банку, з метою подальшого їх аналізу, оцінювання ступеня впливу та регулювання.

За результатами проведеного дослідження склад внутрішніх факторів, що визначають особливості формування кредитної політики банку, вважаємо за доцільне об'єднати у дві групи.

Перша група визначає цілі діяльності банку на ринку банківських послуг у цілому. Оскільки, як уже зазначалось, цілі кредитної політики підпорядковуються загальним цілям діяльності банку, то й засоби її реалізації повинні узгоджуватись і не вступати у протиріччя з банківською стратегією.

Друга група внутрішніх факторів визначає наявні в банку ресурси і технології, що забезпечують досягнення поставлених цілей, зокрема:

- фінансове забезпечення (якість управління формуванням ресурсів банку, зокрема: достатність капіталу банку для покриття кредитних ризиків і забезпечення планового зростання кредитного портфеля; наявність ресурсів банку, узгоджених за об'ємними, часовими і вартісними характеристиками з поточними і прогнозованими кредитними операціями);

- організаційне забезпечення (ефективність як організаційної структури банку в цілому, так і організаційного забезпечення кредитного процесу зокрема);
- кадрове забезпечення (система управління персоналом, корпоративна культура, підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення умов праці працівників банку, наявність матриці розподілу відповідальності, наявність моделі компетенції і повноважень);
- технологічне забезпечення (наявні техніки і технології, наявність моделей, матриці моделей кредитних бізнес процесів, моделі оточення бізнес процесів, технологічних карток);
- інформаційне забезпечення (наявність моделі бібліотеки документів, інформаційних систем і баз даних).

За можливістю управління внутрішні фактори є керованими, за можливістю контролю – контрольовані.

Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежать від діяльності банку, оскільки вони вкрай неоднорідні за джерелами походження і є результатом впливу систем різного рівня. На нашу думку, їх доцільно поділяти на фактори зовнішнього середовища непрямого (політичні, правові, економічні, соціальні фактори) і прямого (банківське регулювання і нагляд, грошово-кредитна політика Національного банку України та стан ринку кредитних послуг) впливів. За можливістю управління всі ці фактори є некерованими, за можливістю контролю – неконтрольованими.

Аналіз зовнішніх факторів являє собою процес, за допомогою якого розробники кредитної політики досліджують зовнішнє щодо банку середовище для того, щоб визначити наявні можливості та загрози, що ним генеруються. Для формування кредитної політики банку важливими є не значення цих факторів як таких, а ті можливості, які вони надають для забезпечення реалізації кредитної політики банку, і ті загрози, які містяться в окремих елементах економічної, політичної, правової та соціальної компонент.

Як інструментарій для аналізу зовнішнього середовища непрямого впливу пропонуємо застосовувати PEST-аналіз, за результатами якого повинні бути визначені ключові фактори, зміна яких найбільшою мірою впливатиме на можливість реалізації кредитної політики банку. Для проведення аналізу ринку кредитних послуг пропонуємо використовувати модель М. Портера, результатом застосування якої є визначення та прогнозування ключових факторів успіху (КФУ) – загальних для всіх банків змінних, вплив на які дає можливість поліпшити їхні конкурентні позиції на ньому.

На сучасному етапі розвитку банківської системи України в умовах нестабільного зовнішнього середовища обов'язковим є застосування сценарного аналізу, який забезпечує кредитній політиці сценарно-стратегічний характер і дозволяє отримати уявлення про найбільш важливі і ймовірні зміни в зовнішньому середовищі, виявити КФУ конкуренції банку на ринку кредитних послуг, а також необхідні для цього ресурси.

Аналіз і оцінка внутрішніх факторів, на нашу думку, повинна передбачати використання SPASE та VRIO-аналізу з урахуванням сформованих сценаріїв розвитку зовнішнього середовища і проводиться з позиції визначення того потенціалу, на який банк може розраховувати у процесі реалізації його кредитної політики. Головним результатом аналізу внутрішніх факторів повинно бути розуміння цінності наявних у банку ресурсів і компетенцій щодо отримання стійкої конкурентної переваги на ринку кредитних послуг і можливості досягнення цілей кредитної політики у визначеному періоді.

Важливою складовою аналізу є визначення відповідності стратегії банку, що обрана для реалізації кредитної політики, очікуваним змінам зовнішнього середовища за допомогою SWOT-аналізу, що передбачає аналіз ступеня впливу конкретних сценарних умов на наявні сили і слабкості банку, виявлені в результаті аналізу внутрішніх факторів. За його допомогою необхідно оцінити стратегічну реакцію банку на очікувані зміни зовнішнього середовища (наскільки успішно банк, з урахуванням виявлених загроз і можливостей, зможе підсилити свої сильні сторони або сформувати нові переваги і чи зможе

захистити свої слабкі місця) завдяки наявним у нього ресурсам, а також передбаченій стратегією зміни портфеля ресурсів.

Для результативного аналізу розриву в ресурсах і компетенціях банку й очікуваних змінах зовнішнього середовища запропоновано використати GAP-аналіз, за результатами якого банк може визначити, яким чином слід змінити наявні ресурси, які зміни внести до стратегії, що забезпечує реалізацію кредитної політики банку.

Після завершення цього процесу на другому етапі проводиться остаточне визначення цілей кредитної політики банку та критеріїв їх досягнення, на основі чого відбувається розробка кредитної стратегії, під якою пропонуємо розуміти деталізовану сукупність рішень із забезпечення досягнення цілей кредитної політики банку з урахуванням впливу зовнішніх факторів, базуючись на пропозиції конкурентоспроможних кредитних продуктів, здатності до ефективного управління ресурсами, підтримці прийнятного рівня ризиків і забезпеченні стійкості банку.

Вибір кредитної стратегії передбачає формування альтернативних варіантів досягнення цілей кредитної політики, їх оцінку і вибір оптимальної стратегічної альтернативи для реалізації. Для цього застосовується інструментарій, що включає кількісні методи прогнозування, сценарний аналіз, інструментарій портфельного аналізу тощо.

У найбільш загальному варіанті кредитні стратегії банку диференціюють із позиції співвідношення рівня дохідності та кредитного ризику, на основі чого виділяють три принципові типи кредитних стратегій банку – консервативний, поміркований та агресивний.

Консервативний тип кредитної стратегії банку передбачає, що банк не намагається отримувати високі доходи за рахунок значного розширення обсягів кредитної діяльності, характеризується жорсткими критеріями до оцінювання кредитоспроможності позичальників, мінімальними строками надання кредитів та їх обсягів, підвищенням вартості кредитних ресурсів, використанням жорстких процедур ліквідації проблемної заборгованості.

Поміркований тип кредитної стратегії передбачає, що темп зростання обсягів кредитного портфеля відповідає середньогалузевим показникам, визначає типові умови здійснення кредитних операцій відповідно до загальноприйнятої банківської практики та орієнтується на середній рівень кредитного ризику.

Агресивний тип кредитної стратегії передбачає значне розширення обсягів кредитної діяльності, не враховуючи високий рівень кредитного ризику, що супроводжує кредитні операції. Він характеризується наданням кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, збільшенням строків надання кредитів та їхніх розмірів, зниженням вартості кредиту до мінімально можливого рівня, наданням позичальникам можливості пролонгації кредиту.

На третьому етапі в межах розробленої кредитної політики банку здійснюють розробку основних параметрів організації кредитного процесу:

- визначення повноважень у сфері надання кредитів, якими наділений кожен кредитний працівник і кредитний комітет;
- визначення обов'язків з передачі прав і надання інформації в межах бізнес-процесів кредитування;
- вимоги до перевірки, оцінювання та прийняття рішень за кредитними заявками клієнтів;
- формування стандартів оцінки кредитоспроможності позичальників і диференціації умов кредиту;
- формування вимог до інформаційного забезпечення, зокрема необхідної документації, яка додається до кожної кредитної заявки, а також документації, яка зберігається у кредитній справі (фінансова звітність, договори гарантії і застави тощо);
- визначення прав працівників банку з детальним визначенням того, хто відповідає за зберігання і перевірку кредитних справ;
- формалізація правил прийняття, оцінювання та реалізації кредитного забезпечення;

- опис політики та практики встановлення процентних ставок і комісій за кредитами, умови погашення кредитів;
- опис стандартів якості, які застосовуються до всіх кредитів;
- опис практики виявлення, аналізу та розв'язання ситуацій, пов'язаних із проблемними кредитами тощо.

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

На заключному етапі здійснюють загальне оцінювання ефективності розробленої кредитної політики. Слід підкреслити, що не існує уніфікованих критеріїв ефективності кредитної політики банку. Їхній склад та оптимальні значення визначаються, насамперед, обраним банком типом кредитної стратегії, урахування економічну, політичну та соціальну ситуації в регіоні його функціонування або приймаючи до уваги всю сукупність зовнішніх і внутрішніх ризиків, які впливають на його роботу.

Вважаємо, що головними кількісними критеріями ефективності кредитної політики банку є дотримання показників прибутковості та рівня ризику кредитної діяльності банку на встановленому цільовому рівні, не загрожуючи при цьому фінансовій стійкості та конкурентоспроможності банку протягом планового періоду. До якісних критеріїв ефективності кредитної політики банку належать забезпечення дотримання вимог банківського регулювання і нагляду, її відповідність банківській політиці, забезпечення внутрішньої збалансованості окремих напрямів кредитної політики та їх відповідності умовам зовнішнього і внутрішнього середовищ функціонування банку.

Організація формування кредитної політики банку – це сукупність прийомів і методів раціонального поєднання елементів керуючої підсистеми (суб'єктів

управління) із внутрішніми факторами, що впливають на формування кредитної політики в часі та просторі. У цьому розумінні організація формування кредитної політики банку повинна забезпечити створення найбільш сприятливих умов для досягнення цілей кредитної політики банку у визначений проміжок часу (рис. 1.1).

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

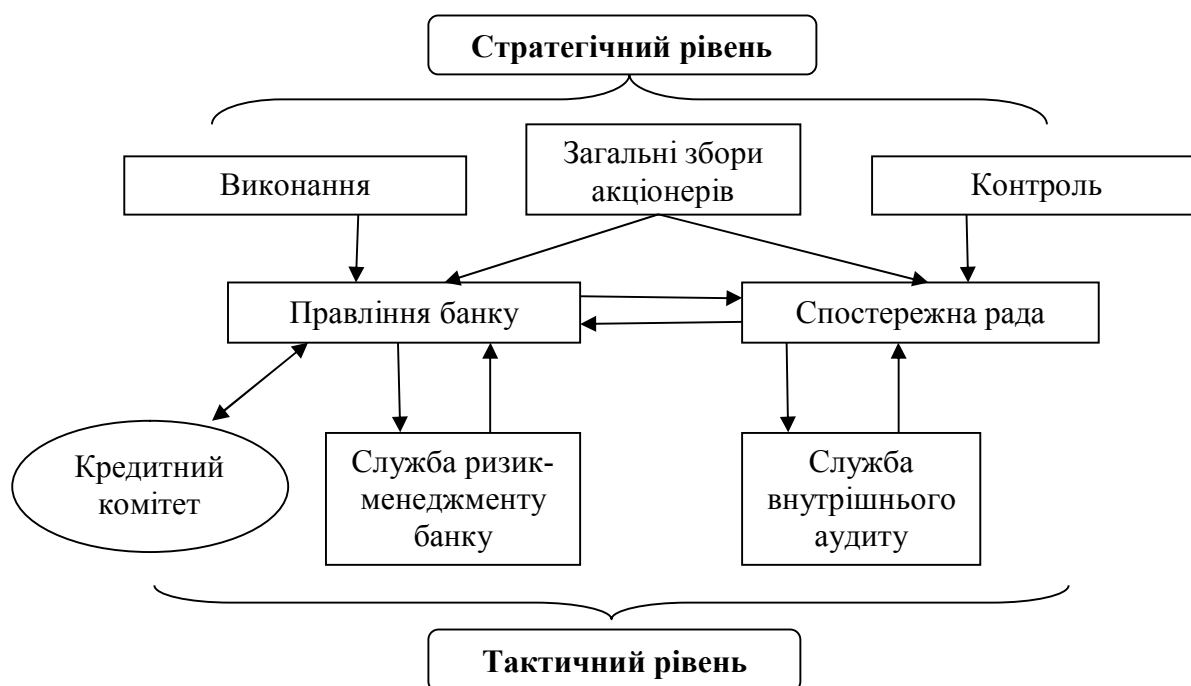


Рис. 1.1. Організація формування кредитної політики банку

Вищим виконавчим органом, що забезпечує ре-алізацію кредитної політики банку на стратегічному рівні, є правління банку – у межах своїх повноважень і відповідальності перед спостережною радою банку, вкладниками і контрагентами та органами банківського нагляду.

Таким чином, частину функцій правління банку для забезпечення ухвалення управлінських рішень, адекватних сформованій ситуації, та контролю за їх

виконанням у банках передають спеціально створеним колегіальним органам. Відповідно до вимог законодавства України банки зобов'язані створювати кредитний комітет як головний спеціалізований орган щодо ефективного управління їхньою кредитною діяльністю. Структура кредитних комітетів кожного конкретного банку визначається індивідуально залежно від його регіональної структури та системи делегування повноважень.

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

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Здійснивши аналіз теоретичних практичних підходів до визначення місця і ролі комерційних банків в економіці, можна визначити перелік основних функцій, які здійснюють комерційні банки, а саме: функція організації кредитних відносин; функція організації платежів у господарстві; функція створення кредитних засобів обігу. При цьому формулювання першої функції саме в такому вигляді дозволяє акцентувати увагу на загальноекономічній ролі комерційних банків як основних організаторів кредитних відносин, що визначається їхніми можливостями залучати тимчасово вільні грошові кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси на задоволення тимчасових потреб реального сектора економіки з метою забезпечення неперервності індивідуальних кругооборотів капіталів підприємств, а також споживчих потреб населення. Відтак систему комерційних банків слід розглядати як національну сферу фінансових послуг кредитного характеру, історично сформовану, законодавчо закріплену структуру інституційної і функціональної організації кредитних відносин.

Розглядаючи теоретичні підходи до визначення суті поняття кредитна політика нами було узагальнено дані підходи та запропоновано розглядати кредитну політику як спосіб організації кредитних взаємин між банком і позичальником (кредитної діяльності комерційного банку), розроблений на основі прийнятих принципів і пріоритетів, що представляє собою сукупність цілей, завдань, прийомів і методів їх досягнення.

Досліджено, що під принципами кредитної політики розуміють основні правила і вихідні положення, необхідні для розробки та практичної реалізації кредитної політики. Принципи кредитної політики можна розділити на загальні та специфічні. Під загальними принципами кредитної політики розуміють єдині принципи і для державної макроекономічної кредитної політики центрального банку, і для кредитної політики конкретного комерційного банку. Загальними принципами кредитної політики банку вважаються: 1) наукова обґрунтованість; 2) оптимальність; 3) ефективність; 4) єдність елементів. До специфічних

принципів кредитної політики комерційного банку відносять: 1) прибутковість; 2) прибутковість; 3) безпека; 4) надійність.

Аналізуючи механізм формування кредитної політики комерційного банку було визначено, що організація формування кредитної політики банку – це сукупність прийомів і методів раціонального поєднання елементів керуючої підсистеми (суб'єктів управління) із внутрішніми факторами, що впливають на формування кредитної політики в часі та просторі. У цьому розумінні організація формування кредитної політики банку повинна забезпечити створення найбільш сприятливих умов для досягнення цілей кредитної політики банку у визначений проміжок часу.

Головними кількісними критеріями ефективності кредитної політики банку є дотримання показників прибутковості та рівня ризику кредитної діяльності банку на встановленому цільовому рівні, не загрожуючи при цьому фінансовій стійкості та конкурентоспроможності банку протягом планового періоду. До якісних критеріїв ефективності кредитної політики банку належать забезпечення дотримання вимог банківського регулювання і нагляду, її відповідність банківській політиці, забезпечення внутрішньої збалансованості окремих напрямів кредитної політики та їх відповідності умовам зовнішнього і внутрішнього середовищ функціонування банку.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У РИНКОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Особливості формування і структура кредитного портфеля комерційних банків України та оцінка факторів, що її визначають

В посткризовий період кредитування набуває все більшої актуальності, оскільки економіка України розвивається у досить складних умовах та потребує значних обсягів кредитних ресурсів для виходу хоча б на докризовий рівень. Більшість суб'єктів господарювання для розвитку та становлення власного бізнесу у посткризовий період, в основному, надіються на кредити банківських установ.

Аналіз кредитної діяльності банківських установ дає Національному банку України реальну та всебічну інформацію про стан кредитного ринку в Україні, його напрями розвитку та виділяє позитивні, негативні сторони. Відповідно Національний банк може адекватно реагувати на тенденції у банківському секторі механізмами рефінансування банків, обов'язковим резервуванням тощо, своєчасно вирішуючи проблеми кредитного ринку та розвитку економіки [74, с. 58].

Для організації ефективної роботи банківського нагляду рішенням Правління Національного банку України всі банки за розміром загальних активів було розподілено на 4 групи. На сьогодні вимоги є наступними:

- найбільші банки – більше 14000,0 млн. грн.;
- великі банки – більше 4500,0 млн. грн.;
- середні банки – більше 2000,0 млн. грн.;
- малі банки – менше 2000,0 млн. грн.) [65]

Розподіл банків на групи використовується, зокрема, при аналізі їхньої діяльності і при розмежуванні функцій нагляду між центральним апаратом і територіальними управліннями Нацбанку.

Найбільші банки, маючи суттєвий кредитний потенціал мають відігравати і найбільшу роль у розвитку економіки. Питома вага їх кредитного портфеля становить станом на 01.10.2011 р. 70 % у загальному кредитному портфелі банківської системи України. Саме на ці банки скеровують погляди крупні клієнти, які потребують великого обсягу та довготермінового характеру кредитів.

Проте недоліками довгострокового кредитування в Україні є ризики, які проявляються впродовж дії договорів і які складно передбачити на стадії їх видачі. Водночас дані кредити використовуються юридичними особами на інвестиційні цілі, що забезпечує їх конкурентність (табл. 2.1, рис. 2.2).

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів кредитних вкладень першої групи банків (в млн. грн.) [51].

Станом на	Надані кредити усього, в т.ч.	Юридичним особам	Фізичним особам
01.01.2007	160925	103313	57612
01.01.2008	291769	180847	110922
01.01.2009	521997	327561	194436
01.01.2010	526177	351427	174750
01.01.2011	524602	377480	147123
01.10.2011	569114	425519	143594

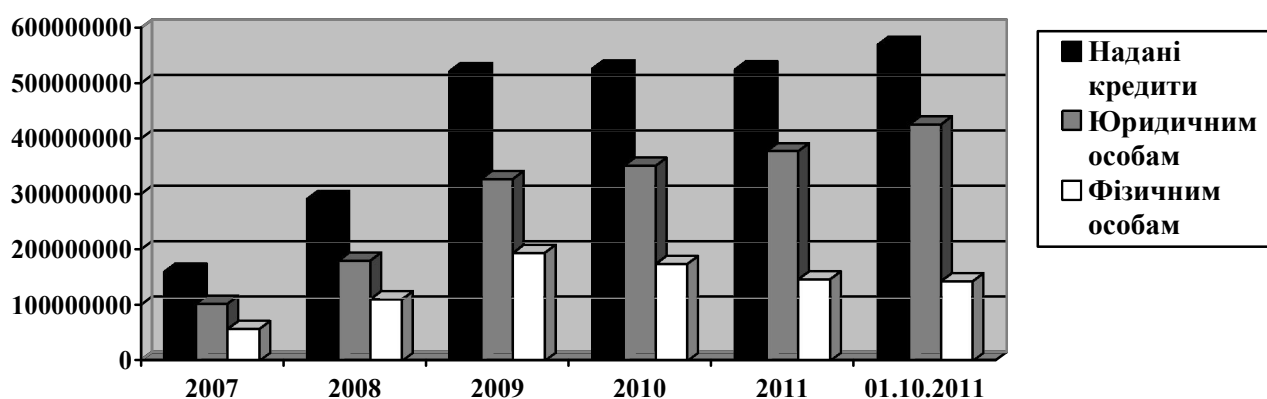


Рис 2.1. Зміна обсягів кредитних вкладень банків першою групою юридичним та фізичним особам

Аналізуючи обсяг наданих кредитів першою групою банків протягом зазначеного періоду, можна відмітити, що надані кредити з кожним роком збільшуються. У 2007 році їх сума становила 160925 млн. грн., а на завершення 2011 року становила 569114 млн. грн. Відбулося значне зростання суми наданих кредитів протягом 2008 року, яка становила 521997 млн. грн., що у 2 рази більше від попереднього року. Те саме відбувається і з обсягом наданими кредитами юридичним особам. Починаючи з 2007 року відбувалося зростання наданих кредитів юридичним особам, але починаючи з 2009 року це зростання дуже сповільнюється і майже не впливає на загальний обсяг наданих кредитів. Лише з 2011 року спостерігається зрушення у цьому напрямку і обсяг наданих кредитів зростає на 48039 млн. грн. або 12 %.

Деяка інша ситуація спостерігалася із наданими кредитами фізичним особам. Найбільшого свого піку кредити фізичним особам досягли у 2009 році і становили 327561 млн. грн., що на 55% більше попереднього року, але протягом 2009 року відбулося незначне спадання на 10 % і становило 174750 млн. грн. Таке спадання у динаміці обсягів кредитування спостерігається до 2011 року включно.

До другої групи банків входить 21 банк. У загальному кредитному портфелі банківської системи України питома вага їх кредитного портфеля становить станом на 01.10.2011р. 16 %. До цієї групи належать банки, що мають непогано розвинену філійну мережу, обсяг активів яких становить понад 4500 млн. грн. Тенденції кредитних вкладень банків другої групи наведено у таблиці 2.2 та графіку 2.2.

У другій групі банків до 2009 року спостерігається ситуація аналогічна до першої групи. Надані кредити з кожним роком зростають. Це стосується як фізичних, так і юридичних осіб, але криза вплинула на банки значною мірою протягом 2009 року і на 01.01 2010 року обсяг наданих кредитів становив 66328 млн. грн., що на 13263 млн. грн. або 15% менше, ніж у попередньому році.

Таблиця 2.2

Динаміка обсягів кредитних вкладень другої групи банків (в млн. грн.) [51]

Станом на	Надані кредити усього, в т.ч.	Юридичним особам	Фізичним особам
2007	42048	33455	8594
2008	65959	47917	18042
2009	115958	78332	37626
2010	102695	66328	33171
2011	128896	89794	34936
01.10.2011	131222	92379	33787

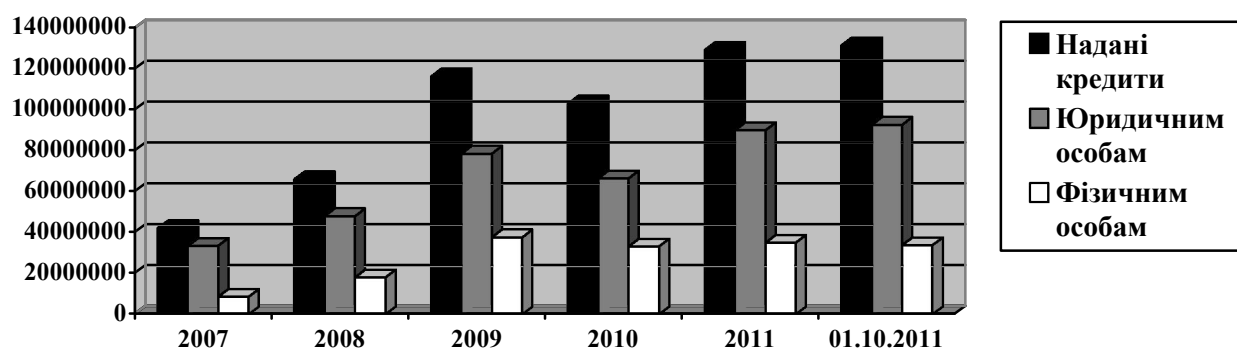


Рис. 2.2. Зміна обсягів кредитних вкладень банків другою групою юридичним та фізичним особам

Ця ситуація дещо покращується протягом 2010 року і на початок 2011 року обсяг наданих кредитів становив 128896 млн. грн., що на 26200 млн. грн. або 6% більший, ніж попередньому році.

Схожа ситуація спостерігається і з наданими кредитами юридичним особам. Спадає обсяг наданих кредитів протягом 2009 року на 12% і становить 66328 млн. грн., але протягом 2010 року спостерігається значне зростання на 27% і становить 89794 млн. грн. Фізичним особам максимальний обсяг наданих кредитів був протягом 2008 року і становив 37626 млн. грн. Протягом 2009 року відбулося зниження на 12004 млн. грн. або на 12%, а протягом наступного 2010 року зросло на 23466 млн. грн., що майже у 2 рази більше ніж під час спадання.

Третя група банків включає в себе 24 банки. Їх регулятивний капітал повинен становити більше 200 млн. грн., а активи – більше 1 500 млн. грн. Питома вага

кредитного портфеля у всіх вкладеннях цієї групи становить 6%. Тенденції кредитних вкладень банків третьої групи наведено у таблиці 2.3 та графіку 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка обсягів кредитних вкладень третьої групи банків (в млн. грн.) [51]

Станом на	Надані кредити усього, в т.ч.	Юридичним особам	Фізичним особам
2007	20544	14088	6456
2008	41867	26553	15314
2009	49334	30288	19046
2010	43814	32016	11798
2011	44168	33287	10881
01.10.2011	49710	38876	10834

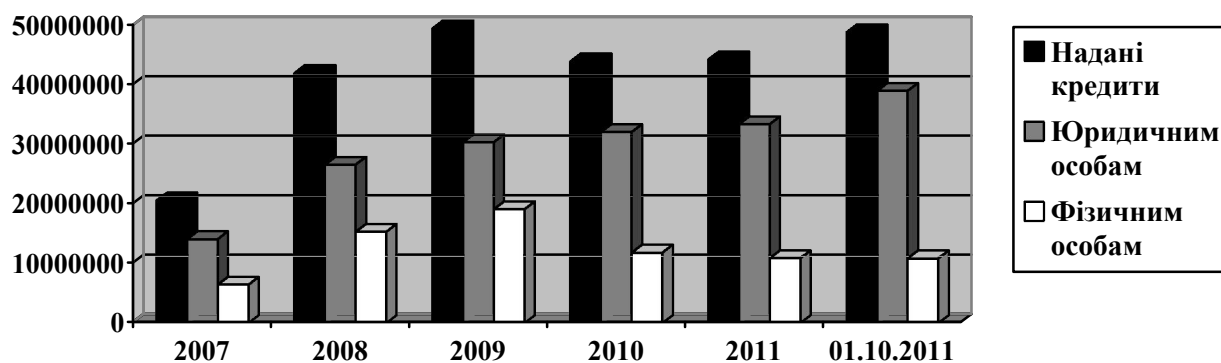


Рис. 2.3. Зміна обсягів кредитних вкладень банків третьою групою юридичним та фізичним особам.

У третьої групи банків спостерігається схожа ситуація до другої групи. Протягом 2007-2008 років відбулося зростання обсягу наданих кредитів до 49334 млн. грн., а протягом 2009 року відбулося спадання обсягу наданих кредитів на 5520 млн. грн. У 2010 році відбувається зростання обсягу кредитів і станом на 01.10.2011 рік становить 49710 млн. грн.

Це є наслідком того, що значно зменшилася кількість кредитів наданих фізичним особам, яка досягла максимального результату протягом 2008 року і на 01.01.2009 року становила 49334 млн. грн. Однак, ця цифра протягом 2009 року знизилася на 5520 млн. грн. (48%) і становила 43814 млн. грн.

Юридичні особи третьої групи впливу фінансової кризи майже не відчули і у цієї групи спостерігається поступове зростання обсягу наданих кредитів. Протягом 2007 року обсяг наданих кредитів становив 14088 млн. грн., а протягом останніх років до 2012 року зріс до 38876 млн. грн.

Четверта група банків є малою групою, оскільки їх регулятивний капітал становить менше 200 млн. грн., а активи – менше 1 500 млн. грн. Це маловідомі банки і мало розповсюджені. Питома вага кредитного портфеля у всіх вкладеннях станом на 01.10.2011 р. становить 8%. Тенденції кредитних вкладень банків четвертої групи наведено у таблиці 2.4 та графіку 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка обсягів кредитних вкладень четвертої групи банків

(в млн. грн.)[51]

Станом на	Надані кредити усього, в т.ч.	Юридичним особам	Фізичним особам
2007	22006	16912	5093
2008	30458	21203	9355
2009	54527	36779	17748
2010	53610	39443	14167
2011	52871	39981	12890
01.10.2011	65274	49767	15507

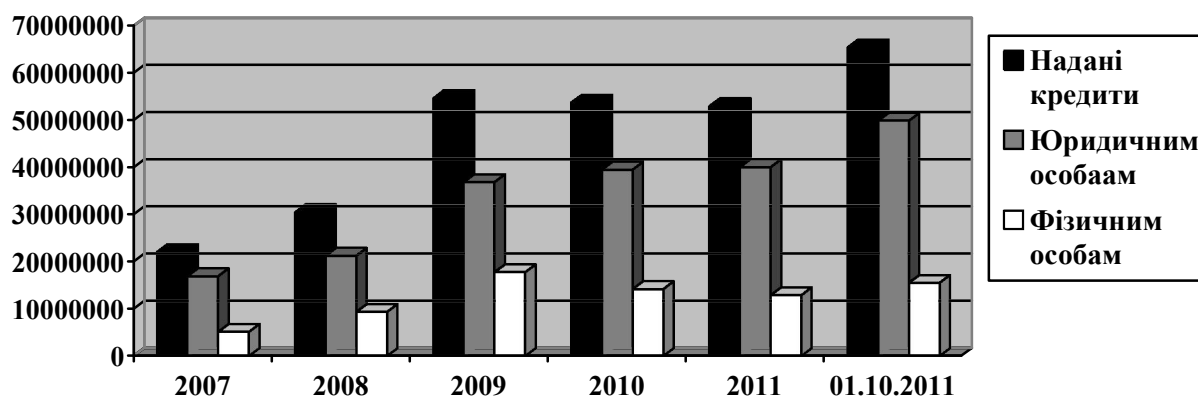


Рис. 2.4. Зміна обсягів кредитних вкладень банків четвертою групою юридичним та фізичним особам

Аналізуючи обсяг наданих кредитів четвертій групі банків, можна ствердити, що фінансова криза відбилася на їх кредитній діяльності незначною

мірою і в загальному спадання 2009 року було досить незначним, становило 917 млн. грн., що на 3% менше попереднього року. Ця сума була зменшена за рахунок зниження наданих кредитів фізичним особам на 3581 млн. грн. або 21% і протягом наступних 2009-2011 років обсяг наданих кредитів ще не досягнув своєї максимальної точки, що була досягнута у 2008 року щодо фізичних осіб і становила 15507 млн. грн., що на 2241 млн. грн. або 21% менша, ніж у 2008 році.

Для юридичних осіб протягом 2009 року обсяг наданих кредитів збільшився на 2664 млн. грн. або на 8% і протягом 2010 року також збільшився, але на меншу суму 539 млн. грн. або 2%, ніж у попередньому році. Тобто спостерігається уповільнення обсягів наданих кредитів, але він надалі залишається позитивним.

Значною мірою зріс обсяг наданих кредитів на 9785 млн. грн. або 20% протягом 2011 року і на даний час ця сума становить 49767 млн. грн.

У 2007 р. та трьох кварталах 2008 р. банківські установи мали суттєвий приплив іноземного капіталу та ресурсів і розвивали кредитування фактично без участі Національного банку України, який на жаль не скористався такою ситуацією і нормативними вимогами не стимулював довготермінове та інвестиційне кредитування.

З настанням кризи НБУ змушений був втручатись у розвиток кредитного ринку, змінивши резервування за валютними кредитами, надавши великий обсяг кредитів рефінансування тощо.

В продовження проблеми відзначимо, що фінансова криза спричинила негативний вплив на кредитну діяльність вітчизняних банків, що обумовило, серед іншого, збитковість. Так, на кінець 2009 р. збитки в цій сфері склали 38 450,0 млн. грн. [45], що перевищує 13 027,0 млн. грн. Так, одним з чинників цієї ситуації фахівці визнають стрімке нарощування обсягів кредитування протягом 2001-2008 рр. (в цей період частка кредитного портфеля була досить великою в загальному обсязі активів банків). Зростання кредитного портфеля позитивно впливає на ефективність банківської діяльності за умови забезпечення диверсифікації робочих активів.

До кризи в Україні функціонувало 198 банків, за станом на 01.01.2012 року їх кількість скоротилась і становила 176 банків (один з них санаційний). За підсумками I півріччя 2012 року загальна сума активів банківської системи України склала 1 104,5 млрд. грн. або близько 138 млрд. доларів [69, с.3]. До кризи загальні активи українських банків становили близько 120 млрд. у доларовому еквіваленті. Відповідно, є можливим констатувати скорочення кількості банків, але спостерігається позитивна динаміка їх активів, тобто тенденції розвитку у банківських структурах є неоднозначними, що обумовлено необхідністю пристосування до економічних реалій.

На ринку кредитних послуг спостерігаються зміни, що стосуються як динаміки так і структури кредитування. Так, у липні 2012 року обсяги виданих кредитів, наданих резидентам, були найбільшими із початку року і зросли порівняно з червнем на 3,9 % (до 114, 6 млрд. грн.). На кінець липня залишки за кредитами склали 799,7 млрд. грн., річні темпи приросту кредитів становлять 2,7 %. Так, за 2012 рік портфель кредитів, наданих не фінансовим корпораціям зріс на 6,8 % та становить 584,7 млрд. грн., в той час, як портфель кредитування фізичних осіб за той же період зменшився на 9,0 % або на 18,8 млрд. грн. і склав 189,8 млрд. грн. Це визначає переорієнтацію банків із споживчих кредитів на кредитування юридичних осіб. Проте, одночасно це обумовило скорочення обсягів довгострокових кредитів та відповідно визначає спрямованість на кредитування операційної діяльності підприємств на короткострокових засадах.

Дослідження регіональних аспектів розвитку кредитування дозволяє стверджувати, що на стан кредитування спричиняє вплив наявності суттєвих диспропорцій економічного і соціального розвитку областей України. Так, спостерігається диспропорції спрямування кредитних ресурсів українськими комерційними банками (80,3 % кредитів, наданих суб'єктам господарювання станом на 2012 р., сконцентровано у трьох областях, а саме: Київській – 54,4 %, Дніпропетровській – 19,8 % та Донецькій – 6,09 %)

У фаховій літературі постійно акцентується увага на необхідність в сучасних умовах оптимізації структури кредитування суб'єктів господарської

діяльності в Україні. Так, необхідною є переорієнтація банківської сфери на першочергове кредитування пріоритетних сегментів виробництва у національній економіці. Для виходу української економіки з кризи, кредитні відносини мають бути підпорядковані пожеввленню інвестиційної та інноваційної діяльності, фінансовому забезпеченню структурних перетворень та економічному зростанню. Реальний стан свідчить про відсутність такої переорієнтації

Станом на кінець липня 2012 р. найбільші обсяги ресурсів сконцентровані у оптовій та роздрібній торгівлі – 36,6 % від загального обсягу кредитів, промисловості, зокрема, в переробній – 20,6 %, операціях з нерухомим майном – 15,7 %.

На сьогоднішній день в банківській практиці спостерігається високий рівень проблемних кредитів, але коригування нормативно-правового поля, що відбулося в 2011 році, наразі дозволяє банкам надалі проводити списання безнадійних боргів за рахунок сформованих резервів. Також банки, враховуючи відповідні нормативно-правові пом'якшення, використовували можливості примусового стягнення, списання, або переуступки проблемної заборгованості, у зв'язку з чим обсяг прострочених кредитів за I півріччя 2012 року зменшився на 4,6 % до 75,65 млрд. грн., що складає 9,09% загального кредитного портфеля банківської системи і на 145 % покривається сформованими резервами (на початок 2012 року – 150 %).

Кредит має створювати сприятливі умови для розвитку всіх сфер і галузей національної економіки України. Він є важливим джерелом капітальних вкладень, тому традиційно виділяється його вагома роль у реструктуризації економіки та інвестиційній діяльності. В Україні сьогодні необхідним є розширення застосування кредитних відносин в інвестиційній сфері. Проте, для банківських установ надання цільових інвестиційних кредитів та кредитування інноваційної діяльності має високий рівень кредитного ризику, що обумовлено відсутністю методичного забезпечення інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень з надання таких кредитів та їх супроводження. Так, несприятлива ситуація стосовно високого рівня проблемної заборгованості в

значній мірі обумовлена не тільки економічною нестабільністю в країні, що виникла в наслідок фінансової кризи і різкого зниження кредитоспроможності позичальників, але й недосконалістю методичних підходів, недостатнім науково-теоретичним обґрунтуванням оцінки кредитних ризиків та їх управлінням.

Переважаюча орієнтація банківських установ на короткострокове кредитування у сфері торгівлі та короткострокове покриття сезонної недостатності в оборотних ресурсах підприємств сфери АПК, обумовлює необхідність обґрунтування цільової спрямованості методичного забезпечення аналітичних процедур при визначенні кредитних ризиків з врахування цільового характеру, зокрема у інноваційно – інвестиційній сфері. Традиційні методики, що застосовуються банківськими установами орієнтовані на визначення ретроспективних показників на основі фінансової звітності. При прийнятті рішень щодо кредитування інноваційно – інвестиційної діяльності використання традиційних методик є недостатнім, що обумовлює необхідність використання методів стратегічного аналізу та методів економічного моделювання з врахуванням інноваційної діяльності і диференціації методики відповідно до напрямів використання (комерціалізація і капіталізація). Крім того, зазначені методи оцінки інноваційно – інвестиційної діяльності мають враховувати галузеву специфіку (машинобудівництво, переробка). Застосування таких методик на стадії прийняття рішень має бути поєднано з перманентним контролем цільового характеру використання кредитних ресурсів та відповідності стану інвестиційно – інноваційної проекту визначеним параметрам. Відповідно є проблемним методичне забезпечення визначення кредитних ризиків та оцінка стану впровадження інвестиційно – інноваційних проектів.

На сьогодні серед українських банків не має єдиної методики оцінки кредитоспроможності своїх позичальників. Кожен банк самостійно розробляє підходи до оцінки кредитоспроможності. Вони фіксуються у внутрішньобанківських документах та визначаються з урахуванням вимог Положень НБУ. Проте, на практиці банки замість належної оцінки кредитоспроможності позичальників обирають методики, що спрямовані на

штучне завищення реального фінансового стану позичальників, під рівень власного кредитного портфеля, що обумовлено прагненням мінімізувати формування резервів за позиками.

Найпоширенішим недоліком у діяльності банків з питання оцінки кредитоспроможності є відсутність достатнього інформаційного забезпечення про поточний фінансовий стан позичальників і відсутність навичок критичної оцінки об'єктивності фінансової звітності. Також не можна ігнорувати випадки навмисного спотворення позичальниками офіційної бухгалтерської звітності або за рахунок завищення одержуваних доходів, або заниження здійснених витрат. Ніяка, навіть сама досконала методика аналізу фінансового стану позичальника не забезпечує об'єктивності отриманих результатів, якщо вихідна інформація недостатньо вичерпна чи ненадійна. У цьому зв'язку при здійсненні аналітичних процедур для оцінки кредитних ризиків є необхідним залучати зовнішніх аудиторів або проводити власними силами аудиторські процедури, складовою яких є аудит облікової політики потенційного кредитора.

Достовірність інформації, що надається фінансовою звітністю дає підставу банкам визначити об'єктивну думку про доцільність надання кредиту, тим самим знизив ризик неповернення.

Управління ризиками в цілях підтримки ліквідності і уникнення банкрутства – є найважливішим завданням банківської системи. Чітка організація кредитного процесу веде до мінімізації кредитного ризику. Зниження ризику при здійсненні позичкових операцій, можливо досягти на основі комплексного вивчення кредитоспроможності позичальника. Складовими оцінки кредитоспроможності необхідними для прийняття рішення є вивчення репутації контрагентів позичальника, оцінка цілей кредитування та раніше існуючих проектів, оцінка наявних та майбутніх грошових потоків, дослідження не лише фінансового стану позичальника на момент прийняття рішення про кредитування, але й його кредитну історію, тобто на підставі відомостей про виконання таким позичальником як раніше укладених кредитних правочинів так і діючих.

Сьогодні в Україні все більше фінансових установ для швидкого отримання достовірної інформації про позичальника використовують у своїй діяльності інформаційну базу бюро кредитних історій, але звернення до неї ще не набуло характеру міжнародної практики, що дозволили б банкам дізнатися про кредитну історію клієнта, який звернувся за одержанням кредиту, і проаналізувати цю історію. Законодавче оформлення даного процесу вже відображено в Законі України «Про організацію формування та обігу кредитних історій» [62]. Відомості, що включаються до складу кредитної історії, даватимуть банківським установам можливість визначити, наскільки сумлінно потенційний позичальник ставився до своїх зобов'язань у минулому, та виконує поточні зобов'язання і, таким чином, спрогнозувати потенційний ризик його кредитування.

Утім, окрім законодавчих та методологічних не менш важливими є економічні чинники, які безпосередньо впливають на успішне запровадження і розвиток кредитування. Зважаючи на нинішній стан економіки держави, ці проблеми можуть надовго загальмувати розвиток кредитування в Україні [43, с.38].

Традиційні методики, що застосовуються банківськими установами при прийнятті рішень щодо надання кредитів орієнтуються на визначення ретроспективних показників на основі фінансової звітності. При прийнятті рішень щодо кредитування інноваційно – інвестиційної діяльності використання традиційних методик є недостатнім, що обумовлює необхідність застосування методів стратегічного аналізу та економічного моделювання з врахуванням інноваційної діяльності і диференціації методики відповідно до напрямів використання її результатів. Методи оцінки інноваційно – інвестиційної діяльності мають враховувати специфіку виду економічної діяльності потенційного позичальника. Відповідно, напрямом подальших досліджень є наукове обґрунтування підходів та методичне забезпечення процедури прийняття рішення та контролю кредитного процесу на всіх його етапах за врахування цільового характеру та особливостей діяльності позичальника.

2.2. Організація роботи банківських установ щодо управління кредитним ризиком у процесі реалізації кредитної політики

Розроблення ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями та правильна організація процесу банківського кредитування є основою фінансової стабільності і ринкової стійкості комерційних банків. Тому від ефективності кредитної політики банку залежить його успішна діяльність.

Кожен банк визначає власну кредитну політику, беручи до уваги всю множину ризиків (внутрішніх і зовнішніх), якими він обтяжений, що впливають на ефективність його діяльності, ураховуючи також ставлення керівництва банку до ризику. Саме кредитна політика є основою стратегії ризику в діяльності банку. Вона може бути агресивною й традиційною (класичною). Кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети у процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з другого [12, с. 69].

Мета будь-якого комерційного банку є прибуток. Кредитні операції займають в діяльності банку досить вагомe місце, а тому залишається необхідним створення умови для повного залучення усіх суб'єктів економічних відносин до кредитного процесу. Проте кредитування є досить ризикованою діяльністю, оскільки наявний ризик неповерненості позики, що, у свою чергу, вже виключає отримання прибутку від такої операції. Тому необхідно зважувати всі ризики. Ризик як вартісне вираження ймовірності подій більший, що більша можливість отримати прибуток.

Отже, отримати прибуток можна в разі, коли ймовірність зазнати втрат буде зведена до мінімуму. В цьому напрямі існують дуже актуальні проблеми, пов'язані з розробленням єдиних основ оцінювання та методів розрахунку кредитного ризику за кожним окремим позичальником, галуззю, країною в цілому

Ризик з позиції банку не слід розглядати як катастрофічну ситуацію, а навпаки лише як можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу певних факторів. Такі

збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність організації досягати своїх бізнес-цілей). Зазначені обмеження стримують здатність банку здійснювати свою поточну діяльність або використовувати можливості для розширення бізнесу.

Спектр ризиків, які властиві вітчизняним банкам, і пов'язані з ними процеси кредитування рекомендується групувати за певними ознаками:

- чинники, що спричиняють ризики (зовнішні ризики – політичні, економічні, соціальні, інші; внутрішні ризики – пов'язані з активами або пасивами банку, з якістю управління й реалізацією фінансових послуг);
- ступінь забезпечення стійкого розвитку підприємства і банку (ризик втрати ліквідності, ризик втрати конкурентоспроможності);
- характер банківських продуктів (кредитний ризик, процентний ризик, валютний ризик);
- масштаб дії ризику – ризик, який виходить від групи операцій певного виду (сукупний ризик), ризик від окремих операцій із певним клієнтом (індивідуальний ризик), спільний ризик кредитування банками;
- величина ризику (високі ризики, середні ризики, низькі ризики) [59, с. 105].

Кредитний ризик має специфічні особливості, які повинні взяти до уваги органи управління банку в процесі кредитування.

По-перше, кредитний ризик є більш суб'єктивним, аніж інші фінансові ризики, зокрема цінові, адже ризик коливання курсу валют чи відсоткових ставок визначається не одним банком, а всіма учасниками ринку. Кредитний ризик має індивідуальний характер, пов'язаний з окремим конкретним позичальником.

Елемент суб'єктивізму включає також і оцінку моральних якостей позичальника та його фінансовий стан. Рівень кредитного ризику для позичальника може бути різним у різних банках.

Друга ознака пов'язана з попередньою і полягає в тому, що для виявлення ступеня кредитного ризику не використовують методи теорії ймовірності чи статистики. Такі методи використовуються для оцінювання певних статистичних

взаємозв'язків тобто послідовності, повторюваності, і порядку їхніх кількісних та якісних залежностей. У процесі вимірювання кредитного ризику перевагу слід віддавати не статистичним методам, а індивідуальній роботі з позичальником. Про це свідчить досвід закордонних банкірів, які при виявленні кредитного ризику широко використовують такі прийоми, як спілкування з можливими позичальниками, перевірка підприємства, аналіз про стан галузі, в якій позичальник здійснює свою діяльність.

Найважливішими методами управління кредитним ризиком в Україні, які впливають на рівень кредитного ризику, є:

- оцінювання кредитоспроможності позичальника – включає аналіз інформації про позичальника, аналіз цілей кредитування, способів забезпечення кредиту та вибір джерел погашення кредиту;

- диверсифікації кредитного портфеля – є способом захисту за допомогою розподілу коштів, які позичають: між різними особами, банками; підприємствами; країнами; галузями; продуктами;

- створення резервів на відшкодування збитків у кредитній діяльності – формування резервів залежно від ступеня кредитного ризику;

- лімітування – ареал лімітування повинен включати всі види банківської діяльності, що пов'язані із відкритими ризиковими кредитними позиціями; обов'язкове агрегування можливих утрат при розрахунку лімітів; ліміти встановлюються, відштовхуючись від внутрішнього кредитного рейтингування конкретних позичальників або їхніх груп; ліміти не підлягають переглядові за вимогою контрагентів; лімітування повинно базуватися на результатах стрес-тестування; ліміти повинні встановлюватися з урахуванням ризику дефолту потенційних контрагентів; лімітування повинно враховувати обмеження за строками, забезпеченням і валютою;

- хеджування – це страхування або зниження ризику від утрат, що зумовлені несприятливими чинниками для продавців або покупців, змінами ринкових цін на товари порівняно з тими, які встановлювалися при укладенні договору;

– кредитне ціноутворення з урахуванням ризику кредиту, кредитні ставки повинні враховувати компенсацію за ризик неповернення кредиту.

Кожен банк самостійно визначає механізми управління своїм портфелем проблемних кредитів. Їхній вибір залежить від багатьох факторів, зокрема від стратегії розвитку банку, особливостей кредитних продуктів, які він пропонує, спроможності залучення коштів для підтримання його ліквідності, наявності вільних фінансових ресурсів, професійних навичок персоналу установи, необхідних для роботи з проблемними кредитами й стягнення простроченої заборгованості.

Здебільшого, банки використовують три основні механізми вирішення питань проблемних кредитів. Перший – це утримання кредитів на балансі та самостійний пошук способів розв'язання проблем, головним чином, шляхом реструктуризації чи судового стягнення заборгованості. Працювати з проблемними кредитами може як внутрішній колекторський департамент банку, так і окрема колекторська компанія.

Одним із популярних методів управління проблемними кредитами в Україні є стягнення простроченої заборгованості власними силами банку. Попри відносно високі витрати, банки схильні утримувати такі кредити на балансі, поки залишається хоча б незначна ймовірність відновлення бізнесу позичальника, за умови, що останній співпрацює з банком. Тому реструктуризовані проблемні кредити навряд чи будуть виставлені на продаж.

Другий механізм передбачає списання проблемних кредитів із балансу банку та припинення заходів щодо стягнення заборгованості. Цей спосіб застосовується в разі, коли немає жодної надії на повернення кредиту або очікуваний обсяг стягненої заборгованості буде меншим за вже понесені витрати.

Раніше банки вдавалися до процедури списання як до крайнього заходу. Однак після прийняття Постанови НБУ від 1 червня 2011 р. № 172 «Про затвердження Порядку відшкодування банками України безнадійної заборгованості за рахунок резерву» процедура списання стала легшою з

регуляторної точки зору і, як правило, не призводить до негативних податкових наслідків для банків. З правового погляду списання кредиторської заборгованості з балансу не є її анулюванням. Як наслідок, банки, у принципі, можуть і надалі працювати над стягненням такої заборгованості з позичальників.

Третій механізм очищення балансів банків від проблемних кредитів полягає в їхньому продажу третій стороні, що є розповсюдженою практикою в усьому світі.

В Україні така практика набула популярності в період світової економічної кризи й досі залишається найпоширенішим варіантом передачі неробочих кредитів.

Основними факторами, які, зазвичай, впливають на прийняття банком рішення про продаж проблемних кредитів, є такі:

- браку в банківської установи досвіду роботи зі стягнення проблемних кредитів;
- відсутність кваліфікованого та досвідченого персоналу щодо здійснення цієї діяльності;
- відсутність необхідного програмного забезпечення; брак часу для розроблення і відпрацювання відповідних внутрішніх процедур;
- наявність у портфелі банку значної кількості невеликих за обсягом кредитів.

Як правило, рішення щодо продажу проблемних кредитів ухвалюється, коли стає зрозумілим, що стягнення заборгованості власними силами банку дасть значно менший економічний ефект.

У світовій практиці фінансові установи вдаються до продажу проблемних кредитів у разі, коли частка таких у загальному обсязі активів досягає рівня в 30% і більше, а також коли спостерігається дефіцит ліквідності фінустанови, і проблемні кредити є важким тягарем для її власного капіталу.

Усі вказані чинники сьогодні є характерними і для банківської системи України. Це свідчить про існування підґрунтя для виникнення та розвитку в нашій країні ринку проблемних кредитів.

Вирішивши здійснити передання проблемних кредитів, банк має зробити кілька кроків. Спочатку треба провести правову та фінансову діагностику кредитного портфеля. Потім слід розділити цей портфель на певні групи. Основними критеріями такого розподілу мають бути: строк, на який видано кредити; тип забезпечення позики; валюта кредиту; термін прострочення платежу тощо.

Наступний крок полягає в оцінюванні кредитного портфеля й визначенні справедливої ринкової вартості активів. Зазвичай, портфелі проблемних кредитів, наданих фізичним особам, і кредитів, наданих корпоративним позичальникам, оцінюються окремо, оскільки чинники, що впливають на вартість цих портфелів, фундаментально відрізняються. Оцінка портфеля кредитів, наданих фізичним особам, охоплює такі чинники, як вік, соціальний статус, фінансова спроможність позичальника, дата останнього платежу, наявність платоспроможного поручителя та/або забезпечення, причини поганого обслуговування боргу, повнота і якість інформації про позичальника тощо.

Основні принципи оцінювання зазначених кредитів можуть застосовуватися й для оцінки невеликих позик, наданих юридичним особам. Однак більшість середніх і великих за розміром корпоративних кредитів мають свої особливості, тому більш доцільно здійснювати їхню індивідуальну оцінку. При цьому аналізуються активи боржника, перспективи розвитку його бізнесу, причини неналежного обслуговування боргу, якість застави, повнота кредитної документації.

Чинна законодавча база передбачає кілька основних варіантів продажу проблемних кредитів. Зокрема, це застосування механізмів факторингу для їх передачі вітчизняній фінансовій компанії або компанії – нерезидентів України; продаж вітчизняній не фінансовій компанії або інституту спільного інвестування.

Крім того, існують варіанти продажу проблемних кредитів із застосуванням механізмів сек'юритизації. Однак сьогодні в Україні відсутня нормативно-правова база, яка б регулювала сек'юритизацію портфелів кредитів, наданих фізичним особам. Як свідчить практика, більшість операцій щодо продажу

неробочих кредитів банків відбувається шляхом трансакцій із факторинговими компаніями.

Правління Національного банку України внесло також зміни до Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Про це йдеться у відповідній постанові НБУ від 28 грудня 2011 р. № 486, яка зареєстрована в Міністерстві юстиції України 24 січня 2012 р. за № 99/20412. Згідно з цим Положенням, оцінювання кредитних ризиків здійснюється за всіма кредитними операціями та коштами, що розміщені на кореспондентських рахунках, які відкриті в інших банках як у національній, так і іноземній валюті.

З метою розрахунку резерву під кредитні ризики банки мають здійснювати класифікацію кредитного портфеля за кожною кредитною операцією залежно від фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та з урахуванням рівня забезпечення кредитної операції. На підставі класифікації валового кредитного ризику та врахування прийнятого забезпечення банк визначає чистий кредитний ризик за кожною кредитною операцією і зважує його на встановлений коефіцієнт резервування.

Відтепер банк має право також під час розрахунку чистого кредитного ризику враховувати заставу за умови, що відомості про її обтяження на його користь внесені до Державного реєстру обтяжень рухомого майна, Єдиного реєстру заборон відчуження об'єктів нерухомого майна, Державного реєстру іпотек або Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Отже, у найближчому майбутньому вітчизняні банки будуть більше концентруватися на кредитних ризиках і одночасно нарощувати депозитні портфелі з кінцевою метою збалансувати свої кредитні та депозитні портфелі і знизити свої ризики. Банкам України для підвищення якості кредитування треба забезпечити зворотність наданих кредитів і позик, а також збільшити прибутковість кредитних операцій.

За даними дослідження компанії «Інвестиційний капітал України», вирішенню таких питань вітчизняні банки присвятять 2012–2014 роки.

Аналітики прогнозують, що темпи приросту кредитного портфеля банківської системи цього року знизяться до 1,3%, у той час як 2013-го можливе зниження темпів зростання до 4,6%, а 2014-го – до 6,7%. При цьому 2011 року темпи приросту становили 10,4% [2].

На думку експертів, темпи зростання депозитів у ті роки становитимуть 13,5, 16,5 і 15,8% відповідно. Завдяки таким показникам до початку 2014 року співвідношення обсягу кредитів і депозитів знизиться до 1,2 із поточного показника 1,6, що буде свідчити про збалансованість активів і пасивів банківської системи.

Разом з тим іншими ознаками оздоровлення банківського сектору та економіки в цілому стануть зниження обсягу кредитного портфеля відносно валового внутрішнього продукту до 50 із 61% і питомої ваги не обслуговуваних кредитів у загальному портфелі – до 5,0% у 2014 році – із 14,5% наприкінці 2011-го. При цьому компанія бере за основу прогнозів припущення, що у 2012–2014 роках в Україні спостерігатиметься економічне зростання на 3,5–5,5% за інфляції 9,5% і нижче. У 2011 році ВВП України виріс на 5,2%, у порівнянні з рівнем зростання в 4,2% 2010 року і падінням на 14,8% 2009-го.

Відтак, до основних елементів системи управління кредитним ризиком в Україні слід віднести:

- підсистеми організаційного та інформаційного забезпечення кредитного процесу;
- нормативи і ліміти кредитної діяльності;
- комплексна оцінка та аналіз кредитоспроможності позичальника;
- визначення кредитного рейтингу (розміщення кредитів за ступенем ризику);
- встановлення відсоткової ставки з урахуванням кредитного ризику;
- формування підсистеми комплексного кредитного контролю;
- формування кредитного портфеля;
- робота з проблемними кредитами.

Завдяки збалансованому використанню цих елементів можна здійснити регулятивну переоцінку кредитів, а також виявити проблемні кредити і вжити відповідні заходи щодо них.

2.3. Оцінка кредитоспроможності позичальника та умов забезпечення повернення наданих кредитів

Для оцінки кредитного ризику проводиться аналіз кредитоспроможності позичальника, під яким в українській банківській практиці розуміють певні умови для отримання кредиту, а також певний рівень спроможності повернути кредит в повному обсязі і у визначений термін. Виходячи з цього, аналіз та оцінка кредитоспроможності клієнта включає два етапи:

- аналіз морально-етичних характеристик позичальника, а також його репутації і намірів з приводу повернення позички;
- формування попереднього прогнозу щодо платоспроможності позичальника на період кредитування.

Оцінюючи кредитоспроможність банк попередньо визначає той рівень кредитного ризику, який ним приймається, а разом з цим встановлюючи кредитні стосунки з цим клієнтом.

Виділяють наступні види кредитоспроможності [11, с. 314]:

- за терміном позики відповідно короткострокова та довгострокова кредитоспроможність;
- за статусом кредитора відповідно кредитоспроможність приватної особи, підприємства, кредитної організації, а також, кредитоспроможність, що оцінюється державою;
- за регіональною приналежністю позичальника: кредитоспроможність національного позичальника та іноземного позичальника;
- за статусом позичальника: кредитоспроможність корпоративного позичальника та індивідуального позичальника;

- за масштабами діяльності корпоративного позичальника: кредитоспроможність великого позичальника, середнього позичальника і дрібного позичальника;

- за галузевою приналежністю корпоративного позичальника: промисловий позичальник; підприємство сфери торгівлі і послуг; фінансова організація.

Оцінка кредитоспроможності клієнтів у банку має ґрунтуватися на певних умовах, котрими передбачається:

- забезпечення її достовірності шляхом використання всіх необхідних інформаційних даних;

- визначення широкого кола показників, які всебічно характеризують діяльність позичальника;

- диференційований підхід до оцінки кредитоспроможності щодо кожної групи позичальників (юридичних і фізичних осіб, галузі діяльності тощо) при наданні їм різних видів кредитів (короткотермінових чи довготермінових тощо).

- забезпечення поточної та прогнозованої оцінки кредитоспроможності клієнтів;

- використання сучасних наукових методів, моделей, зарубіжного досвіду та вітчизняної практики проведення такої оцінки, залучення у разі необхідності висококваліфікованих експертів, упровадження сучасних інноваційних технологій оцінювання тощо.

Однак система відбору суб'єктів кредитування, якій надають перевагу банки, часто далека від досконалості. Зазначимо її головні недоліки:

- експертні оцінки носять здебільшого суб'єктивний характер і тому не завжди точні;

- більшість експертних оцінок ґрунтується на дистанційному аналізі, тому можливі помилкові спостереження;

- ефективність експертизи залежить від частоти її проведення;

- оцінка кредитоспроможності має здебільшого формальний, епізодичний характер;

- рішення, яке приймається, цілковито залежить від експертизи банку. Його і досвід, знання, інтуїція, емоційний стан, особисті пристрасті принципівості впливають на результат.

Особливе місце при оцінці кредитоспроможності займає інформаційна база, що має на меті забезпечити процес аналітичної оцінки кредитоспроможності первинною інформацією. Формування інформаційної бази потребує систематизації інформації. Усі джерела інформації для оцінки кредитоспроможності можна класифікувати за наступними напрямками, зокрема: дані від клієнта, дані про клієнта, з архівів і база даних банку (якщо клієнт має певну кредитну історію); відомості, одержані із оточення клієнта (постачальників, кредиторів, покупців продукції, обслуговуючих банків, податкової служби тощо), а також звіти й інші матеріали державних і приватних установ.

Визначення кредитоспроможності позичальника банком – це комплексна якісна оцінка, результат аналізу, в ході якого накопичується необхідна для прийняття рішення інформація. Зважаючи на ці відомості, банк приймає рішення про можливість та умови надання кредиту (доцільність продовження кредитних відносин або їх припинення).

Перелік методик і елементів кредитоспроможності позичальника і показників, які характеризують, може бути широким або скороченим залежно від цілей аналізу, видів кредиту, стану кредитних відносин банку з конкретним клієнтом, результатів господарсько-фінансової діяльності останнього, а також від наявного забезпечення позик тощо.

Розгляд існуючих методик оцінки кредитоспроможності позичальників свідчить, що вони базуються на різноманітних наборах коефіцієнтів, що відрізняються не тільки складом коефіцієнтів, але й їхньою кількістю. Так, наприклад, методика банку Credit Lione побудована на п'ятьох коефіцієнтах, у книзі "Техніка фінансового аналізу" запропоновано більш 10 показників, а в книзі "Аналіз фінансових звітів (на основі GAAP)" – більш 15 коефіцієнтів.

Сказане вище також справедливо для коефіцієнта покриття боргових зобов'язань, коефіцієнтів рентабельності та інших аналогічних коефіцієнтів, при розрахунку яких використовується прибуток.

Припустимо, що розраховані усі коефіцієнти. Тепер необхідно здійснити зіставлення отриманих значень коефіцієнтів із нормативними. І тут ми зіткнемося з проблемою – значення одних коефіцієнтів відповідають нормативним значенням, а значення інших – не відповідають. У цій ситуації не можливо однозначно стверджувати – кредитоспроможний позичальник чи ні.

Для того, щоб якось вийти із цієї ситуації, необхідно запропонувати сформувані єдиний показник кредитоспроможності, що буде обчислюватися як сума добутків коефіцієнтів, що характеризують кредитоспроможність, та відповідних до них вагових коефіцієнтів. Порівнюючи значення цього показника з певним нормативним значенням, можна судити про те, кредитоспроможний позичальник чи ні. Але не варто забувати, що вибір вагових коефіцієнтів для коефіцієнтів, що характеризують кредитоспроможність, і нормативного значення єдиного показника кредитоспроможності, через високий ступень суб'єктивності оцінок, позбавляє достовірності результати оцінки кредитоспроможності позичальників.

Узагальнюючи викладене вище, можна зробити наступні висновки стосовно існуючої методології оцінки кредитоспроможності позичальників:

- відсутній єдиний концептуальний підхід до побудови методик оцінки кредитоспроможності позичальників. Образно кажучи, методологія оцінки кредитоспроможності не має концептуального "стержня";
- відсутнє системне бачення чинників, що визначають кредитоспроможність позичальників.

Існуючі методики оцінки кредитоспроможності позичальників недостатньо обгрунтовані і зайво орієнтовані на сформовані традиції, що робить їхнє використання в сучасних умовах у більшості випадків неефективним і навіть може призводити до неадекватних оцінок кредитоспроможності позичальників.

З урахуванням викладеного вище вважається доцільною розробка і застосування на практиці принципово нової методології оцінки кредитоспроможності позичальників і особливо фізичних осіб.

Аналіз кредитоспроможності полягає в визначенні здатності своєчасно, в повному обсязі позичальником відшкодувати заборгованість за кредитом, а також певному ступені ризику, що приймається банком, окрім того розмір кредиту, який може бути наданий та умови його надання.

Кредитоспроможність фізичної особи встановлюється за результатами певних кількісних показників та якісних характеристик, що підтверджених юридично на основі відповідних документів і розрахунків.

В процесі розгляду питання про надання кредиту і надалі в процесі обслуговування боргу банк має обрати показники, що вплинуть на виконання зобов'язань. Потрібно також визначити рівень імовірного впливу обраних показників на кредитоспроможність позичальника, встановивши для кожного з них нормативні значення та відповідні бали значущості (вагові коефіцієнти).

Якісними характеристиками позичальника є матеріальний стан клієнта наявність постійної роботи, сімейний стан, ділова репутація, певна кредитна історія.

Відповідно основними кількісними показниками оцінки кредитоспроможності позичальника є сукупний чистий дохід (щомісячні очікувані сукупні доходи, зменшені на сукупні витрати та зобов'язання) та прогноз на майбутнє, депозити та певні накопичення в банку (інформація надається за бажанням позичальника), а також, показники, які характеризують поточну платоспроможність позичальника і його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитною угодою: співвідношення сукупних доходів і витрат, сукупного чистого доходу за місяць і щомісячного внеску за кредитом і відсотками за ним і разом з цим, певне забезпечення (застава рухомого та нерухомого майна, наявність страхових полісів, можливість передавання права власності на об'єкт кредитування) та рівень його ліквідності.

Під час оцінювання фінансового стану позичальників – фізичних осіб, які отримують кредит як підприємці, потрібно також враховувати показники, встановлені для аналізу діяльності юридичних осіб:

- менеджмент (рівень менеджменту, ділова репутація та зв'язки в діловому світі, готовність і спроможність відповідати за виконання кредитних зобов'язань);

- чинники ринку (вид галузі, привабливість товарів чи послуг, пропонованих клієнтом на ринку, обсяг такого ринку та рівень конкуренції на ньому, тривалість діяльності клієнта на ринку);

- прогноз руху грошових потоків (співвідношення власного капіталу та суми кредиту, співвідношення грошових оборотів за місяць і суми кредиту).

Аналіз платоспроможності проводиться як по позичальнику так і по його поручителю. При цьому метод аналізу і документація така ж сама, як і при аналізі самого позичальника. В результаті проведеної роботи визначається можливість клієнта виконувати платежі на погашення основного боргу і відсотків за нього, а поручителя – виконувати їх у випадку неплатоспроможності основного позичальника.

Банк аналізує кредитоспроможність позичальника на основі таких основних документів:

- заявки на отримання кредиту;
- паспорт, на основі якого працівник банку визначає місце проживання по останній адресі, вік, сімейний стан і наявність дітей;
- довідки з місця роботи, де повинно бути вказано: середньомісячна заробітна плата (за останні 6 місяців), сума прибуткового і інших податків які щомісячно сплачує позичальник, стаж роботи на підприємстві, сума обов'язкових щомісячних відрахувань (аліменти, страхові внески);
- книжки по розрахункам плати за квартиру і комунальні послуги;
- документи які підтверджують прибутки по вкладах в банках і цінним паперам.

Заявка на кредит – це стандартна анкета, зміст і ступінь деталізації якої відповідають вимогами банку тієї чи іншої країни. Звичайно, всі заяви складаються із кількох змістовних частин і спеціальної граfi, яка заповнюється банком.

На основі досвіду оцінки кредитного ризику споживчого кредитування, який використовується в своїй діяльності банками Франції, Німеччини, США комерційними банками України була розроблена методика оцінки кредитних ризиків по кредитах приватних осіб. В основі методики знаходиться техніка кредитного "скорингу", яка адаптована до умов країни з перехідною економікою і масштабу цін України

За допомогою цієї методики проводиться прийняття рішення по наданню споживчого кредиту на основі оцінки ризику приватних позичальників, а також оцінка ризику існуючого споживчого кредитного портфелю. Основним джерелом інформації для аналізу за даною методикою є дані про клієнта, які відображені в заявці на отримання споживчого кредиту

Алгоритм опрацювання заявки передбачає декілька основних розділів для аналізу:

- загальні дані;
- фінансові показники;
- характеристики кредиту;
- моральні якості.

Питома вага кожного з розділів в загальному підсумку складає: 20, 25, 50 та 5% відповідно. Кожному з цих параметрів надається відповідна вага, який визначає його значення. В залежності від варіанту відповіді (який має за собою визначену бальну оцінку) по кожному з параметрів формується бальна оцінка шляхом множення ваги параметра на бальну оцінку варіанту відповіді. Сума усіх бальних оцінок параметрів утворює підсумок розділу.

Сума підсумків усіх розділів утворює загальний підсумок роботи алгоритму. Як підсумок по конкретному запиту встановлюється відповідний ризик

кредитування. В залежності від суми накопичення балів приймається один з варіантів рекомендацій по прийняттю рішення:

- менше 40 балів – надання кредиту недоцільна (ризик більше 60%);
- претензія та позов до поручителя повинні бути заявлені в межах трьохмісячного строку позовної давності.
- оцінка майна, яке приймається під заставу для додаткового забезпечення повернення наданих позичок, здійснюється за реальною (ринковою) вартістю цього майна, його балансовою вартістю або ціною, визначеною експертною комісією, виходячи з можливості реалізації заставленого майна на момент закінчення строку дії договору застави.

Для визначення та формування необхідного розміру резерву, кредитна заборгованість класифікується за групами ризиків.

На підставі проведеного аналізу кількісних (системи показників в динаміці) та якісних факторів (основний вид діяльності та форма власності) визначається клас надійності позичальника

Таким чином, однією з причин виникнення ризику неповернення позики є зниження (або втрата) кредитоспроможності і ліквідності позичальника, а тому одним із способів зниження кредитного ризику є оцінка кредитоспроможності позичальника та встановлення його кредитного рейтингу.

Кредитоспроможність позичальника означає його здатність повністю і в строк розраховуватися зі своїми борговими зобов'язанням.

Особливості розвитку російської банківської системи мають велике значення для розуміння еволюції формування поняття «кредитоспроможність». Критерії та показники оцінки кредитоспроможності позичальника багато в чому визначаються економічними особливостями розвитку суспільства. Формування товарно-грошових відносин, розвиток підприємництва та приватного сектору, еволюція форм і видів кредиту, державна політика в галузі кредиту виступають ключовими чинниками для пошуку актуальних показників кредитоспроможності.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Отже, своєчасний та комплексний аналіз забезпечує ефективне та своєчасне втручання у цей процес Національного банку. Кредит в ринковій економіці необхідний як фізичним так і юридичним особам для ефективної діяльності і стимулювання їх діяльності. Аналізуючи обсяг кредитних вкладень для кожної групи банків можна зробити висновок, що найбільше впливала на кредитування як фізичних, так і юридичних осіб перша група банків, а найменше – третя група банків, оскільки їх питома вага становила 6%.

Протягом 2007-2008 років економіка країни розвивалася стабільно і банки надавали кредити щороку у більшому обсязі, але фінансово-економічна криза знизилася довіру до банків через відтік депозитів і високий рівень інфляції. Лише зараз незначною мірою починає зростати довіра до банківських установі незначними темпами зростає обсяг кредитування як фізичних так і юридичних осіб.

Основною передумовою системи управління кредитним ризиком є кредитна політика банку – сукупність заходів, спрямованих для ефективного розміщення наявних коштів з метою забезпечення прибутковості банку. Кожен банк розробляє власну кредитну політику, на власний ризик, пов'язану з його діяльністю. Відповідно до кредитної політики банку будується система управління кредитним ризиком

З розвитком ринкових відносин виникла необхідність принципово нового підходу банків до визначення платоспроможності і кредитоспроможності позичальників. Додаткові складності у визначенні кредитоспроможності виникають у зв'язку з існуванням таких чинників, які виміряти і оцінити у цифрах не можливо. Це стосується, у першу чергу моральних якостей і репутації позичальника. Універсальної методики оцінки кредитоспроможності позичальника на сьогодні в Україні не існує. Банки мають право та необхідність доповнювати дану методику власними показниками, які найбільш точно визначають можливість повернення наданої позики

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

3.1. Зарубіжний досвід організації кредитної діяльності банківських установ та можливості його адаптації до вітчизняних умов

На сьогоднішній день світовий досвід в організації діяльності кредитних організацій особливо важливий для України як держави, яка прагне вийти на світовий рівень успішного функціонування банківської системи та економічного розвитку в цілому. Це необхідно не тільки для підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку банківських послуг, а й для повернення втрачених позицій у світовому співтоваристві.

У країнах, що мають розвинену кредитну систему, особливістю сучасної банківської діяльності є виконання безлічі банківських операцій з широкою клієнтурою. Так, найбільші банківські установи Великобританії використовують у своїй діяльності близько 100 різних видів операцій з обслуговування клієнтів, комерційні банки США – понад 150 видів операцій, банки Японії – близько 300 видів [48, с. 93.].

На долю комерційних банків у США припадає близько 35% загальної суми активів усіх фінансових установ країни. Великі банки надають повний комплекс фінансового обслуговування, включаючи кредити, прийом депозитів, розрахунки і т. д., причому всі операції супроводжуються високим рівнем обслуговування. Комерційні банки відіграють роль основного, базової ланки кредитної системи США [82, с. 311].

У Німеччині провідне положення займає група комерційних банків, яку очолює велика трійка банків: Дойчебанк, Дрезднербанк і Коммерцбанк, які зосередили у себе більше 50% вкладів і 40% наданих кредитів [60, с. 205.].

Стійкість економічного зростання в будь-якій країні залежить від спроможності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів

господарювання необхідними кредитними ресурсами. Однак загальна тенденція кредитних операцій вітчизняних банків на сучасному етапі розвитку характеризується значним зменшенням обсягів кредитування та збільшенням частки проблемних позик у кредитних портфелях банку, це свідчить про недосконалість методів і підходів, що використовуються при здійсненні кредитування.

Питання проблемних кредитів у розвинених країнах світу намагались оптимізувати за допомогою реструктуризації проблемних боргів, однак, такий метод є недостатньо ефективним, оскільки дає змогу лише очистити від них баланси банків, а не вплинути на ситуацію. Разом із тим, даний метод в умовах кризових явищ виявився чи не найоперативнішим у контексті зниження ризиків для банку та можливості відновлення кредитоспроможності позичальника. Враховуючи значний обсяг проблемних активів у банківських кредитних портфелях, реструктуризація видавалася чи не єдиним оптимальним способом знизити рівень простроченої заборгованості. Так, серед основних методів реструктуризації в Аргентині використовують викуп проблемних кредитів, зниження відсоткових ставок, конвертацію валютних кредитів; у Мексиці – викуп проблемних кредитів, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту; у США – зниження відсоткових ставок, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту тощо.

Як бачимо, у різних країнах використовують поєднання різних методів реструктуризації, однак найпоширенішими під час кризових явищ у банках світу виявилися викуп проблемних позичок, пролонгація термінів кредитування та зниження відсоткових ставок.

Загалом, якщо говорити про світовий досвід розв'язання проблеми простроченої заборгованості, то варто зазначити, що, крім реструктуризації боргів, найпоширенішим методом є й використання інформації з кредитних бюро, які діють при центробанках держав і створюються приватними структурами.

Поряд із кредитним бюро у багатьох країнах діє інститут державної реєстрації кредитів – Public credit registers (PCR). Основна відмінність PCR від кредитних бюро полягає в тому, що надання інформації у базу даних є обов'язковим і встановлюється відповідним правилом (окрім Фінляндії та Шрі-Ланки, де участь є добровільною) [35, с. 210].

Зазначений досвід є дуже змістовним і актуальним із погляду необхідності створення та використання у вітчизняній банківській системі відповідного центру із систематизованою базою даних стосовно клієнтів банківських установ, що сприятиме об'єктивнішому оцінюванню ними позичальників та, за рахунок цього, зниженню рівня кредитного ризику. Також у багатьох країнах почали створювати спеціальні підрозділи, покликані здійснювати оцінку, моніторинг та управління проблемними позиками, які функціонують на рівні або банківської установи, або банківської системи.

Таким чином, створення системи з організації проблемних кредитів допомагає оптимізувати кредитний портфель банків, даючи їм можливість зосередитися на розвитку основного бізнесу. Однак проблемами застосування даного методу в українській банківській системі залишаються недосконалість нормативно-правової бази, необхідність значних коштів для створення такої організації, проблема визначення реальної вартості сумнівних боргів та повернення кредитів.

Слід зазначити, що в світі дедалі більше банків починають використовувати у практиці нові підходи стосовно процесу кредитування, що дає змогу надавати позики на основі ґрунтовного фінансового аналізу клієнта замість вимог забезпечення, адже сьогодні дуже мало надійних позичальників, які, крім того, не мають стабільних грошових потоків і неспроможні залучити кредит за наявними процентними ставками. Зокрема, у даному контексті цікаво розглянути досвід та особливості здійснення кредитних операцій ісламськими та польськими банківськими установами.

Так, у Польщі використовують спеціальні методи забезпечення погашення кредитів їхніми позичальниками. Банки, які використовують групове

поручительство замість застави та інших традиційних засобів забезпечення, були названі «банками довіри». Повернення кредитів забезпечувалося скоріше моральними принципами, ніж економічними – позичальник знав, що якщо він не розплатиться за кредит, то це змушені будуть зробити інші громадяни, які за нього поручилися. Таким чином, саме соціальне середовище було гарантією того, що позичальник погасить борг [60, с. 206.].

Кредитування ісламськими банками можна розглядати скоріше як участь в прибутку того чи іншого проекту. Так, за одним із типів кредиту видача банком підприємцеві грошей на певний проект здійснюється з умовою участі на правах партнера. Тому банківська установа зацікавлена тільки в процвітання клієнта, і якщо виникнуть хоча б найменші сумніви щодо перспективності його бізнес-плану, буде відмовлено у фінансуванні. Справу ісламського позичальника ретельно вивчають – не менше, ніж в українських банках, однак в ісламському банку основними факторами служать релігійність клієнта: крім довідок із роботи і наявності застави, вагому значимість мають судження про позичальника з боку імама мечеті, сусідів, друзів, членів громад. Навіть якщо в клієнта немає забезпечення, у нього є всі шанси отримати кредит тільки завдяки своїй вірі. Безумовно, банк ризикує, видаючи кредит без застави, однак банкіри знають, що справжній мусульманин не візьме гроші в борг на сумнівний захід [73, с. 152]. У результаті, частка проблемних кредитів у загальному обсязі кредитування ісламських банків становить майже 0,9%. Банк відкриває рахунки, на яких розміщуються кошти позичальника, а замість відсотків, як у традиційній формі плати за кредит, підприємець ділиться прибутком або збитком [27, с. 153].

Банк Канади Alberta Treasury Branches (ATB Financial) пропонує окремі спеціальні кредитні продукти для підприємств таких галузей, як енергетична, лісова, харчова, та для сільського господарства [50, с. 129].

Зарубіжні банки дають позичальникам можливість вибору гнучких варіантів погашення кредитів. Так, дуже популярний за кордоном метод Balloon loan, коли схема погашення кредитів відбувається відносно невеликими частинами

протягом кредитного періоду й більшою сумою після закінчення терміну погашення боргу.

Зарубіжні банки також враховують той факт, що започаткований бізнес на перших порах має незначні прибутки, тому вони йдуть на зниження першого внеску інколи навіть до 0%, нерідко одночасно піднімаючи процентну ставку за кредит. Що стосується відсоткових ставок, то у зарубіжному досвіді використовуються фіксовані та плаваючі процентні ставки. Видача кредитів за фіксованою процентною ставкою страхує позичальника від можливих втрат при підвищенні процентних ставок на кредитному ринку підвищує ризик втрат для банку, а при видачі кредитів за плаваючою процентною ставкою, кредитна ставка переглядається і встановлюється відповідно до ринкової. Видача кредитів при цьому мінімізує ризик втрат для банку, однак збільшує його для позичальника. Тому деякі зарубіжні банки пропонують комбіновану форму застосування процентних ставок. Наприклад, італійський банк Intesa Sanpaolo використовує поєднання обох ставок у певних процентних співвідношеннях, залежно від умов конкретного позичальника та розміру кредиту.

Таким чином, для ефективної діяльності комерційних банків і суб'єктів господарювання перші повинні змінити свої традиційні загальні підходи до кредитування і застосовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника, врахувавши потреби кожного сектора економіки та можливості погашення для окремого позичальника. У цьому плані банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які розробляють для кожного позичальника індивідуально, залежно від оцінки позичальника, його доходів, потреб у кредитних ресурсах та особливостей сфери його діяльності.

У світовій практиці, зокрема в Росії і Білорусії, для підвищення ефективності організації кредитної діяльності використовують такі автоматизовані системи, як скорингові. Скоринг являє собою автоматичну обробку банком відповідної інформації про позичальника, за допомогою якої і буде прийнято рішення про його кредитоспроможність.

Спочатку розглянемо скорингову модель оцінки кредитоспроможності позичальника при споживчому кредитуванні, яка використовується в банках Росії. Так, під скорингом у російських банках розуміють математичну або статистичну модель, за допомогою якої виходячи з кредитної історії клієнтів, які вже скористалися послугами банку, останній намагається визначити, наскільки велика ймовірність того, що конкретний потенційний позичальник поверне кредит в строк. Скоринг дозволяє сегментувати клієнтів за якістю обслуговування боргу та працювати не з індивідуальними їх характеристиками, а з імовірнісним статистичним потоком заявок.

Після того як банк зробив висновок про те, що конкретному позичальникові можна надавати кредит, він визначає на яку суму і на який термін надаватиметься кредит. Тобто банк визначає кредитний ліміт позичальника [10, с. 187].

Представимо одну з існуючих і діючих методик розрахунку кредитного ліміту позичальника. Так, Дохід клієнта D визначається як сума підтвердженого DCI і непідтвердженого UCI доходів:

$$D = DCI + B3 * UCI \quad (3.1)$$

де $B3$ – коефіцієнт, який встановлює наявність у клієнта атрибутів (наприклад, нерухомість, банківські рахунки тощо), які побічно підтверджують існування додаткових доходів.

Далі величина D коригується відносно скорингового балу позичальника:

$$BP = D * B2 - OL \quad (3.2)$$

де $B2$ – коефіцієнт, що демонструє величину рейтингу (скорингу) клієнта;

OL – сумарні боргові зобов'язання.

Загальний дохід клієнта обчислюється виходячи з величини BP з урахуванням значення коефіцієнта $B1$, що визначає кількість утримувачів у клієнта:

$$SD = BP * B1 \quad (3.3)$$

Потім ліміт кредитування L розраховується наступним чином:

$$L = \frac{SD \times T}{1 + \frac{R \times T}{12}} \quad (3.4)$$

де T – час, на який надається кредит;

R = (процентна ставка (%)) / 100.

Недоліком даного методу є те, що коефіцієнти $B1$, $B2$ і $B3$ визначаються експертним шляхом. Встановлення лімітів кредитування на основі експертних оцінок може спричинити необґрунтоване заниження або завищення цих показників. Зниження ліміту призводить до того, що банк не може повністю використовувати кредитні ресурси і, відповідно, не може отримати дохід від виплат за відсотками в повному обсязі. Завищення ліміту призводить до збільшення кредитного ризику і розміру можливих збитків від неповернення кредиту.

Коефіцієнт $B3$, який застосовується у формулі 3.1, можна оцінити через

залежність відношення $\frac{UCI}{DCI + UCI}$ (тобто частки непідтвердженого доходу в загальному доході клієнта) від імовірності дефолту:

$$P(X) = \frac{1}{1 + e^{\frac{1}{X}}} \quad (3.5)$$

де, X – скоринговий бал. Припускаючи, що дана величина може збільшуватися тільки при поліпшенні “якості” клієнта (ступеня довіри до клієнта), тобто в міру зростання його рейтингу, або скорингового бала, і, відповідно, при зменшенні ймовірності неповернення.

Математично це можна зобразити так:

$$\frac{UCI}{DCI + UCI} = f(P(X)) = C(X) * \frac{1}{P(X)} \quad (3.6)$$

де $C(X)$ – коефіцієнт пропорційності, який також може бути незалежним від скорингового балу X .

Для розрахунку коефіцієнта $C(X)$ встановлювали верхню та нижню межі можливого ризику. Як верхня межа була визначена лінія “хороші клієнти”, середня величина, наступна за нею зона “погані клієнти”, середня величина розглядається як зона надмірного ризику. Далі як верхня “робоча” ризикова межа було вибрано середнє значення за даними про “поганих” клієнтів, які знаходились нижче межі “хороші клієнти”, середня величина. Все це призводить до визначення регіону з низьким рівнем ризику $(UCI)_{calc}$.

Далі можливі два варіанти розвитку подій: рівень заявленого клієнтом непідтвердженого доходу $(UCI)_{appl}$ або менше, або більше розрахованої величини $(UCI)_{calc}$. У першому випадку показник UCI може бути повністю врахований при визначенні доходу клієнта ($B3 = 1$ у формулі 3.1), тому що знаходиться нижче рівня потенційного ризику $(UCI)_{calc}$. У другому – величина непідтвердженого доходу буде складатися із значення $(UCI)_{calc}$ і деякої частки величини $[(UCI)_{appl} - (UCI)_{calc}]$:

$$UCI = (UCI)_{calc} + C3 * [(UCI)_{appl} - (UCI)_{calc}] \quad (3.7)$$

За допомогою даної моделі знаходяться коефіцієнти, які необхідні для розрахунку. Вони враховують персональні дані кожного клієнта і це дозволяє застосовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника в разі прийняття рішення про розмір споживчого кредиту, який надається [36, с. 196.].

Наведена скорингова модель була впроваджена у банках Росії у кінці 2007 року, обсяг кредитів на 01.01.2008 склав 37 109 млн. руб., а на 01.10.2011 – 971 929 млн. руб [53]. Зазначене дозволяє зробити висновок, що дана скорингова модель оцінки кредитоспроможності позичальника дала змогу збільшити кредитний портфель банку, що є важливим для банківської діяльності.

Розглянемо скорингову модель оцінки кредитоспроможності позичальника за споживчим кредитом, яка використовується в банках Білорусії.

Традиційні методи оцінки фізичних осіб експертним шляхом втрачають свою ефективність в міру збільшення обсягу споживчого кредитування. Це змушує білоруські банки більш серйозно ставитись до автоматизованих методик

оцінки кредитного ризику фізичних осіб, а саме скорингу нових клієнтів. Для того щоб застосувати скорингову модель на практиці необхідно мати достатню за обсягом і якісню базу даних. Саме відсутність певного обсягу інформації по споживчим клієнтам є основною проблемою банківської системи. Саме з цим і зіштовхнулися банки Білорусії. Щоб уникнути даної проблеми банки Білорусії об'єднали бази даних по споживчому кредиту з іншими банками, які надають схожі послуги, в єдиний пул, і впровадили свою скорингову систему на основі загальних даних фізичних осіб декількох банків.

База даних для побудови скорингової моделі повинна містити всю можливу інформацію про клієнтів за останні 2–5 років, у тому числі клієнтський номер, банківський продукт, рішення по кредитній заявці, дату відкриття рахунку, статус заборгованості, баланс на рахунку і т.д. Далі з вибіркової сукупності повинні бути виключені:

- 1) всі нестандартні випадки (аномально великі суми кредиту, незвичайні цілі для позики, реструктуризовані зобов'язання, клієнти з нестандартними умовами виплат тощо);
- 2) відмови у видачі кредиту з причин, обумовлених єдиною політикою банку (неповнолітні, банкрути, подвійні заявки тощо);
- 3) інсайдерські кредити (VIP, співробітники банку тощо);
- 4) незакінчені або ті, які знаходяться в процесі обробки кредитні анкети;
- 5) нестандартна поведінка клієнта після виплати кредиту (підробка документів і шахрайство, крадіжки і втрати кредитних карт, смертельні випадки та ін.).

Всі інші дані у вибірці повинні бути розбиті на категорії: “хороший” (платоспроможний), “поганий” (неплатоспроможний) клієнт чи “відмова” у виплаті кредиту.

Перед тим як переходити до аналізу скорингових показників і побудови первинної моделі, білоруські банки експертним шляхом або аналітичними методами формують точне визначення “поганого” випадку (дефолту).

Наступним основним етапом побудови моделі є вибір та аналіз незалежних змінних. Основним джерелом даних є анкетні дані клієнта на момент подачі кредитної заявки, наприклад: демографічні показники, дані по одержуваному кредиту, фінансові показники, маркетингові показники.

Потім аналізується внутрішня кредитна історія банку та інформація, отримана в бюро кредитних історій на момент подачі анкети. Використовуваними скоринговими змінними можуть бути: кількість поточних рахунків клієнта, кількість та наявність кредитних карт, загальна сума всіх кредитів, час отримання останнього кредиту, наявність у клієнта інших продуктів цієї фінансової організації, стан поточного рахунку та інше.

Аналіз скорингових показників необхідно починати з перевірки їх спроможності та пошуку можливих помилок. Після цього показники перетворюють у фіктивні змінні, що приймають значення від 100 до 200. Для згрупованих скорингових показників банки використовують значення WOE кожного окремого класу. WOE (Weight of Evidence) – вимірює статистичне значення кожного класу змінної і розраховується так:

$$WOE = \frac{Ci}{Bi} \quad (3.8)$$

де G_i – відсоток всіх “хороших” випадків;

B_i – відсоток всіх “поганих” випадків.

Фіктивні змінні припускають, що різниця між однією та іншою групами якісних змінних однакова, використання WOE дозволяє вирішити цю проблему, так як відображає точний напрям і масштаб залежності між різними класами згрупованих характеристик.

Банки Білорусії за основу скорингової системи аналізу кредитоспроможності позичальника беруть модель множинної лінійної регресії. Множинна лінійна регресія пов’язує поведінку залежної змінної (платоспроможність клієнта) з лінійною функцією ряду незалежних змінних

(скоринговими характеристиками). Вона знаходить найкращу лінійну залежність шляхом мінімізації суми стандартних відхилень і має наступну формулу:

$$y_i = \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \beta_j x_{ij} + \dots + \beta_m x_{im} \quad (3.9)$$

де y_i – залежна змінна (платоспроможний / неплатоспроможний клієнт);

x_i – незалежні змінні (скорингові характеристики);

β – параметри моделі (скорингові ваги).

Отримані в результаті побудови моделі β значення – це параметри, які визначають характер зв'язку між спостережуваним значенням змінної “платоспроможність клієнта” та відповідними скоринговими характеристиками. β -значення є скоринговими вагами.

Ранжування скорингових балів у разі множинної лінійної регресії залежить від використаної при побудові моделі пропорції “поганих” і “хороших” випадків, а також значення залежної змінної (100 і 200). Скоринговий бал за кожним параметром моделі повинен коливатися в межах від 8 до 20 балів [40, с. 24].

Банки Білорусії пропонують застосовувати саме множинну лінійну регресію, тому що за допомогою неї можна отримати швидкі і точні результати відносно характеристик, які включаються в цю модель, а також відносно загальної якості моделі.

Фінансові менеджери банків України для виміру рейтингу позичальника розпочали використовувати систему кредитного скорингу, яка дуже поширена за кордоном, тому що саме ця модель дає можливість визначити поведінку одних позичальників в майбутньому на основі поведінки інших позичальників у минулому.

Сутність української моделі кредитного скорингу полягає в тому, що “скоринг-формуляр” складається приблизно з 12 параметрів, за кожним із цих параметрів клієнту бали не нараховуються. Українські банки у формулярі вказують тільки значення параметра, яке відповідає певному позичальнику, на відміну від зарубіжних банків, які за кожний параметр оцінюють певною кількістю балів [25, с. 186].

Методика, яка використовується комерційними банками в Україні, є функціональною, але як альтернативні можна застосовувати білоруську і російську скорингові моделі оцінки кредитоспроможності позичальника; в Україні потрібно удосконалити існуючу методику, узагальнюючи зарубіжний досвід [6, с. 18].

На нашу думку, повинна бути створена власна скорингова модель оцінки кредитоспроможності позичальника за споживчим кредитом, яка буде враховувати грошово-кредитний ринок та соціально-економічний розвиток країни

3.2. Оптимізація кредитної політики вітчизняних комерційних банків в умовах економічної нестабільності

Погіршення становища у світовій економіці у 2012 р. посилює занепокоєність експертів та пересічних громадян щодо перспектив стабільності української економіки. Фактично, глобальна нестабільність влаштовує іспит українській владі щодо врахування ризиків та уроків кризи 2008-2009 рр.

Збереження макроекономічної стабільності та відносно непогані на тлі більшості розвинених країн, і насамперед – країн ЄС, макроекономічні показники засвідчують суттєве посилення власної стійкості економіки України порівняно з 2008 р. Проте нагромадження ризиків нестабільності, обумовлених втягуванням відкритої економіки нашої країни у глобальну економічну стагнацію, є неминучим. Ці ризики накладають відбиток на процес реалізації стратегії економічних та соціальних реформ. Між тим, без послідовного реформування ключових сфер економічного та соціального життя досягнення реальної антикризової стійкості практично неможливе. Адекватна та ефективна політика антикризової стабілізації відіграє критично важливу роль для забезпечення послідовності та незворотності реформ

Світова економіка перебуває у пригніченому стані вже майже п'ять років, і така динаміка може протриматися, як прогнозують експерти Міжнародного

валютного фонду (МВФ), ще близько 10 років. В 2010-2011 рр. більшість уражених кризою країн світу поступово відновили розвиток, проте вже з кінця 2011 р. стало очевидним, що попереду нова смуга дестабілізації.

Загалом 2012 р. відмічений нестійкою динамікою глобальної економіки – з певним пожвавленням на початку року та наступним гальмуванням зростання. Глобальному економічному середовищу, за прогнозами провідних міжнародних фінансових інститутів, залишаються притаманними ознаки економічної депресії та досить високого рівня невизначеності перспектив та макроекономічної нестабільності:

- сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується надзвичайно високим рівнем державної заборгованості розвинутих країн світу;
- кардинальне подолання боргових проблем потребуватиме тривалішого періоду та вищої координованості дій на глобальному рівні;
- заходи щодо нейтралізації кризових процесів засобами жорсткого фінансового та фіскального регулювання, до яких переважно вдаються уражені борговою кризою розвинені країни, втрачають ефективність;
- бюджетна консолідація не дає очікуваного ефекту без структурних реформ та адаптивної грошово-кредитної політики;
- помітно зросла стійкість країн, що розвиваються, до глобальних криз, що пояснюється зростанням якості економічної політики та порівняно меншою частотою внутрішніх та зовнішніх шоків у цих країнах;
- рецесія, зокрема в промислово розвинених країнах, супроводжується потужним зміщенням торговельних потоків в країни, що розвиваються. Зростання попиту на імпорт з боку країн, що розвиваються, є, фактично, найважливішим чинником, який утримує світову економіку та торгівлю від глибокого спаду;
- глобалізація як провідний тренд в розвитку глобальної економіки зумовлює ризики для країн, що розвиваються, стосовно зовнішніх шоків та припинення зростання.

Прогнози поживлення міжнародної торговельної динаміки, що є провідним чинником розвитку країн, що розвиваються, у 2013 р. є стриманими. Проте при цьому МВФ очікує, що темпи зростання обсягів зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються, майже в 2 рази будуть вищими за відповідні показники індустріальних країн.

З огляду на окреслені проблеми, значна увага в системі банківського нагляду приділяється контролю за рівнем кредитних ризиків – найбільш вразливої сфери діяльності банків. Протягом останніх років разом із впровадженням підходів нагляду на основі ризиків досить детально вивчаються питання якості внутрішніх систем управління ризиками, у тому числі індивідуальними та портфельними кредитними ризиками при кредитуванні пов'язаних із банками осіб.

У системі контролю за кредитними ризиками використовується звітність про класифікацію кредитів та порядок формування резервів. Крім того, з метою запобігання надмірним концентраціям кредитного портфелю використовуються такі економічні нормативи: максимального, індивідуального та портфельного розміру кредиту – для сторонніх клієнтів, а також для пов'язаних осіб банку.

Перевірка дотримання економічних нормативів здійснюється на підставі щоденної статистичної звітності банків. Достовірність звітності ретельно перевіряється при інспектуванні банків, а загальна система контролю налаштована на забезпечення адекватного і своєчасного втручання у сфери підвищених ризиків.

Методика аналізу фінансової стійкості банків з використанням структурно-функціональних груп ґрунтується на інтерпретації траєкторії банку на карті Кохонена – дослідженні причин послідовних змін позицій, порівнянні із динамікою інших банків у межах загального розвитку системи. Основу методики самоорганізуючих карт Кохонена складають регресійні нейронні мережі без зворотних зв'язків, де використовується алгоритм навчання без вчителя. Карти Кохонена є зручним інструментом візуального представлення великих масивів даних, що складаються із значної кількості параметрів [28, с. 174].

У період кризи 2008-2009 рр. 20 вітчизняних банків втратили платоспроможність і розпочали процедуру ліквідації. При цьому непоодинокими стали випадки виводу коштів із банків саме через кредити та інші активи пов'язаних осіб, які до початку різкого погіршення фінансового стану не виявлялися за рівнем нормативів кредитування інсайдерів.

Особлива природа опосередкованого кредитування пов'язаних осіб за останні роки найбільше проявилася в операціях малих кептивних банків, тісно пов'язаних із бізнесом акціонерів. До періоду втрати платоспроможності такі кредити пов'язаних з банком осіб можуть залишатися прихованими від банківського нагляду. Між тим, концентрація активів у бізнес-групу, фінансовий стан якої визначає можливості підтримки банку у нестандартних умовах, призводить до високих ризиків. Одночасне погіршення фінансової стійкості банку та його акціонерів виражається стрімкою втратою платоспроможності.

Слід зазначити, що невеликі кептивні банки, як правило, мають деякі особливості структури активів і пасивів, відмінні від середніх ринкових значень (висока частка дебіторської та кредиторської заборгованості, залишків готівкових коштів, міжбанківських операцій тощо). Крім того, з огляду на особливості структури, процентна політика кептивних банків також часто відрізняється за рівнем ставок.

Усі банки із нестандартною структурою активів та пасивів, доходів та витрат можуть бути поєднані у однорідні структурно-функціональні групи за допомогою методів нейронних мереж – самоорганізуючих карт Кохонена [29, с. 258].

Для кептивних банків, зорієнтованих на обслуговування бізнес-груп, пов'язаних із акціонерами, на наш погляд, потрібне використання додаткових важелів регуляторного управління щодо контролю за кредитуванням інсайдерів.

Згідно з прийнятими підходами Національного банку України, з метою обмеження ризику концентрації, банки зобов'язані дотримуватися відповідних обмежень.

Надання кредитів у значних обсягах одному контрагенту або групі контрагентів призводить до концентрації кредитного ризику. Тому під час надання кредитів, гарантій і поручительств, проведення інших кредитних операцій з компаніями, що вважаються асоційованими чи дочірніми компаніями банку або належать до акціонерів (учасників) банку, персоналу та керівників банку чи іншого банку, що належить до тієї самої банківської групи або материнської компанії, банки не повинні застосовувати більш сприятливі умови, ніж звичайні [19, с. 117 с.]

Загальна сума кредитів, позик, авансів готівкою, гарантій, порук та індосаментів, наданих управлінському персоналу, не повинна бути більшою за 10 відсотків статутного капіталу банку.

Під час розрахунку нормативів кредитного ризику два або більше контрагенти вважаються одним і несуть спільний економічний ризик, якщо вони мають спільного власника істотної участі, використовують кредитні кошти для проведення спільної діяльності таким чином, що джерело повернення кредиту є для них спільним або використовують їх для передачі в користування іншим контрагентам, яким також надано кредити.

Надання кредитів інсайдерам (або пов'язаним особам), які здатні здійснювати прямий або непрямий вплив на діяльність банку, може призвести до значних проблем, оскільки в цих випадках визначення платоспроможності контрагента не завжди здійснюється об'єктивно.

До управлінського персоналу банку належать голова, його заступники та члени правління (ради директорів) банку; голова, його заступники та члени спостережної (наглядової) ради банку; головний бухгалтер банку, його заступники; керівники відокремлених підрозділів банку; керівники та члени комітетів правління банку; керівник служби внутрішнього аудиту банку.

Інсайдери поділяються на фізичних та юридичних осіб. Контроль взаємних зв'язків позичальника та банку побудований на порівнянні даних про структуру власності й охопленні кола власників та управлінського персоналу. Наприклад, до інсайдерів (фізичних осіб) належать особи, які мають істотну участь у банку,

керівники банку та юридичних осіб, які мають істотну участь у банку, споріднених та афілійованих осіб банку, а також асоційовані особи (родичі, члени сімей) будь-якої із зазначених фізичних осіб.

Особа вважається такою, що здійснює значний вплив на управління банком або іншою юридичною особою, якщо вона:

- прямо чи опосередковано, самостійно чи спільно з іншими особами бере участь у статутному капіталі банку або іншої юридичної особи або має повноваження голосувати у розмірі від 10 до 50%;
- належить до управлінського персоналу банку чи є керівником іншої юридичної особи;
- може брати участь у прийнятті рішень з основних напрямів діяльності банку (кредитної, інвестиційної або облікової політики банку) незалежно від того, чи обіймає ця особа керівну посаду або отримує винагороду чи іншу компенсацію за свою роботу;
- відомі факти, що свідчать про здатність цієї особи будь-яким чином впливати на призначення керівників, або особа має принаймні одного представника в раді, чи правлінні банку або іншої юридичної особи, чи в рівноцінному спостережному органі (через володіння акціями або через домовленість із власниками акцій) [29, с. 259-260].

У той же час, структура власності фірм позичальників може бути зведена до фізичних осіб, які виконують технічні функції володіння і не мають будь-яких підтверджених зв'язків із реальними особами, що здійснюють реальний вплив на управління. Якщо розрахунки в межах бізнес-групи здійснюються не в одному банку, відслідковувати такі зв'язки досить складно.

Нормативи кредитування інсайдерів Н9 та Н10 виконуються банками з великим запасом міцності. Якщо обмеження щодо надання кредитів одному інсайдеру встановлене на рівні 5%, то фактичне значення за останні роки не перевищує 1%. Для портфеля кредитів пов'язаних осіб норматив до 30% фактично виконується на рівні 3%. Динаміка значень нормативів Н9 та Н10 розрахована за даними звітності банків [51] і наведена на рис. 3.1. Крива лінія

графіка зі значеннями від 2 до 0,5% відображає рівень нормативу кредитування одного інсайдера Н9. Норматив Н10 портфельного кредитування пов'язаних осіб також має тенденцію до скорочення від 7 до 3%.

Слід зазначити, що фактичне дотримання нормативів кредитування інсайдерів не завжди свідчить про обмеженість активних операцій із пов'язаними особами. Незважаючи на досить деталізоване визначення кола інсайдерів, контроль за дотриманням даних норм значно ускладнюється в умовах непрозорого середовища, відсутності оприлюдненої інформації про структуру і зв'язки бізнес-груп.

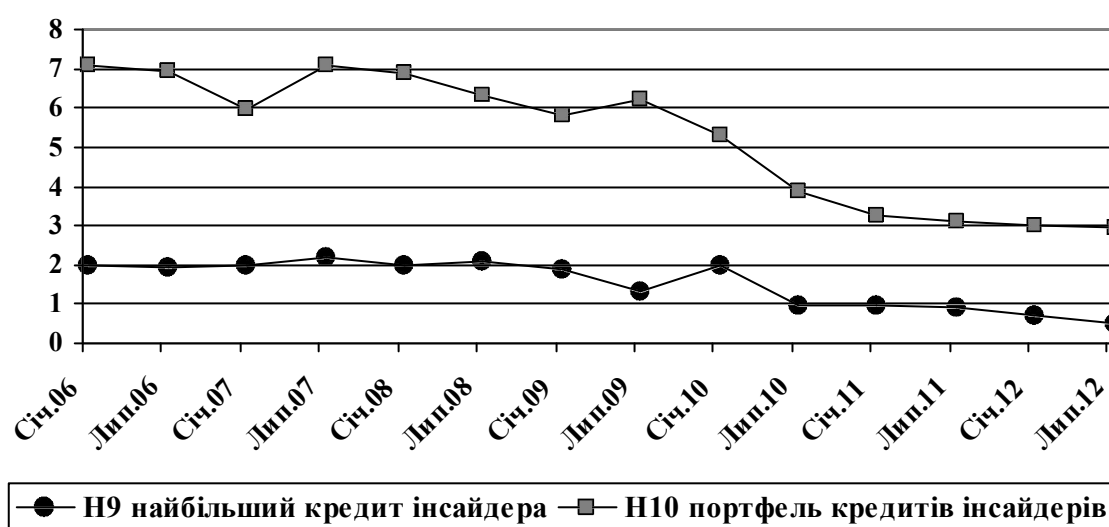


Рис 3.1. Динаміка економічних нормативів кредитування інсайдерів для банків України у 2006-2012 рр.

Існують різноманітні практики, що спостерігалися у кризовому періоді, коли виведення активів бізнес-структур, близьких до пов'язаних осіб банків призводило до швидкої втрати платоспроможності.

Вирішення проблеми контролю за наданням кредитів інсайдерів лежить у площині обов'язків вивчення фінансового стану та діяльності клієнтів, що проводять значні операції, передбачених законодавством з питань запобігання легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом. За нормативними підходами фінансового моніторингу банки повинні систематично вивчати ризики діяльності

клієнтів, накопичувати інформацію про їх операції та надавати її на огляд інспекторів банківського нагляду.

Вивчення фінансових потоків сприятиме виявленню інформації про реальні зв'язки між пов'язаними особами, хоча для застосування заходів за такою інформацією необхідні відповідні законодавчі передумови, пов'язані із формальним визначенням зв'язків інсайдерів.

Система економічних нормативів покликана відтворювати реальний стан банків щодо відповідних ризиків і сприяти виявленню тих, що потребують негайних регуляторних заходів. Така система, на наш погляд, не повинна бути уніфікованою, незалежною від структурних характеристик активів і пасивів банків.

Проблема підтримання прозорості структури власності банків означилася за наслідками кризи і призвела до необхідності прийняття Національним банком України «Положення про порядок подання відомостей про структуру власності», затвердженого Постановою Правління НБУ від 08.09.11 № 306 [63].

Згідно з вимогами даного положення, юридична або фізична особа, яка має намір набути істотної участі в банку або збільшити її таким чином, що така особа буде прямо або опосередковано, самотійно чи спільно з іншими особами володіти 10, 25, 50 та 75 і більше відсотками статутного капіталу банку чи правом голосу акцій (паїв) у статутному капіталі банку, або, незалежно від формального володіння, справляти значний вплив на управління або діяльність банку, зобов'язана надати відомості про структуру власності, про асоційованих осіб та всіх осіб, через яких здійснюватиметься опосередковане володіння або контроль істотної участі в банку,

Національному банку та банку в порядку, визначеному законодавством. Структура власності особи вважається прозорою, якщо інформація, надана Національному банку та розміщена на веб-сайті банку в мережі Інтернет, дає змогу визначити всіх осіб, які мають пряму або опосередковану істотну участь в банку, у тому числі відносини контролю між ними щодо цього банку.

Впровадження вимог розкриття структури власності затверджено нормами законодавства, але проблема потребує подальшого розвитку, оскільки значна кількість банків розподіляє акції між великою кількістю акціонерів і не висвітлює інформацію про власників, жоден з яких не має істотної участі. Також мають місце випадки формального володіння акціями фізичними особами, що не дають уяви про реальну структуру бізнес-групи, пов'язану із банком.

Проблема забезпечення прозорості інформації про реальних власників підвищення їх відповідальності за результати функціонування банків у системі наряду впливає на стійкість капітальної бази і є одним із пріоритетних завдань банківського нагляду. Для вирішення її необхідно впровадження на законодавчому рівні більш жорстких вимог до діяльності, звітності та відповідальності акціонерів банків. Тільки після цього основний капітал відповідатиме призначенню – покриттю негативних наслідків різноманітних ризиків та забезпеченню захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

Враховуючи суттєві відмінності в підходах до кредитування різних банків, важливим є впровадження процедур групування однорідних об'єктів та визначення адекватних підходів для кожної групи. Для групи банків з нестійкими значеннями економічних нормативів ліквідності необхідно доповнення традиційної звітності додатковим аналізом операцій. Таким чином, статусу нормативів має набути не лише кількісний рівень відхилення від обмежень. Мова йде про якісний аналіз причин такого відхилення і раннє реагування на підвищені ризику ліквідності.

Для розширення використання даних звітності важливо провести групування банків за основними структурно-функціональними характеристиками і визначити групи значного і підвищеного ризику. Наприклад, широке коло малих кептивних банків, які зорієнтовані на обслуговування бізнес-груп акціонерів, потребує більш ретельного контролю, ніж системні банки з розвинутою мережею власних відділень та великою клієнтською базою. Значні відмінності у підходах до управління ліквідністю демонструють також стабільні

за складом групи банків із високою часткою споживчих кредитів або зі значною залежністю від ресурсів міжбанківського ринку, серед яких багато представників банків, що належать іноземним акціонерам.

Про методичні підходи до розподілу банків за структурно-функціональними характеристиками з використанням нейронних мереж можна отримати інформацію із джерел [29]. На підставі класифікації банків за групами ризику стає можливим наблизити методи регуляторного впливу до безпосередніх профілів ризиків банків.

Разом із тим, необхідно констатувати, що чинне правове регулювання кредитних відносин не відповідає вимогам сьогодення і не має системного характеру, а отже, і не забезпечує належним чином стає функціонування і розвиток ринку кредитних ресурсів України. Тому на даний момент виникає об'єктивна необхідність у законодавчому забезпеченні банківських кредитних відносин. Відповідний закон має встановити спеціальний правовий режим банківського кредитування, визначити економічні, правові і організаційні основи здійснення кредитних операцій банками, створити юридичні передумови для зниження кредитних ризиків і повернення кредитних коштів позичальниками. Актуальною проблемою регулювання кредитних операцій банків, що має бути вирішена у нормативному порядку, є визначення порядку здійснення переддоговірних кредитних відносин. Адже, створення умов і гарантій для погашення кредиту забезпечується саме на етапі здійснення банком і позичальником переддоговірних відносин як важливої стадії укладання кредитного договору. Для прийняття рішення про укладення кредитного договору банк має здійснити всі необхідні заходи для того, щоб впевнитись, що надані кредитні кошти будуть повернені вчасно і у повному обсязі.

Основним правовим наслідком переддоговірних відносин є встановлення рівня відповідності особи позичальника певним кваліфікаційним вимогам банку, а також визначення кредитного ризику. Усвідомлення банком в результаті здійснення переддоговірних відносин рівня кредитного ризику за кожною кредитною операцією дозволяє прогнозувати сукупні ризики неповернення

кредитів у діяльності цього банку. Для запобігання критичних кредитних ризиків, що загрожують платоспроможності банку банк має створити умови і гарантії, які базуються на комерційному розрахунку.

Переддоговірні відносини визначальним чином забезпечують ефективність виконання конкретного кредитного договору, а також погашення відповідного кредиту. Перспективи укладення кредитного договору перебувають у прямій залежності від стану виконання сторонами переддоговірних відносин [72, с. 154].

Таким чином, переддоговірні відносини між банком і позичальником можна визначити як їх взаємні зобов'язання з приводу можливості укладення кредитного договору, що спрямовані на забезпечення передумов погашення потенційним позичальником кредиту. Вже на цій початковій, переддоговірній, стадії банківська установа матиме можливість впевнитись, що цей позичальник є надійним, а саме його кредитування для банку не нестиме жодних втрат у вигляді формування резервів та зменшення прибутку, а навпаки приносить прибуток у вигляді процентів за користування кредитом.

Певною мірою співзвучним із цим питанням є питання розроблення єдиної методики оцінки фінансового стану позичальників затвердженої на законодавчому рівні.

На даний момент Національним банком України немає чітко розробленої та встановленої єдиної методики оцінки фінансового стану позичальників, як фізичних так і юридичних осіб. Саме цей факт дає можливість банкам самостійно розробляти цю методику. Як результат, кожен банк використовує відмінну один від одного методику. Таким чином може бути присутня ситуація, що позичальник звернувшись у один банк може отримати відмову, адже розроблена методика є більш суворою, а ніж в іншому банку, де позичальник отримує позитивний результат.

Формування та функціонування єдиного бюро кредитних історій на базі Національного банку України, даватиме можливість українським банкам проконтролювати наявність кредитів та кредитних історій (позитивних чи негативних). Дана інформація накопичуватиметься в НБУ шляхом її надання

банківськими установами в обов'язковому порядку. Якщо ж інформація стосуватиметься юридичних осіб то тут слід чітко надавати інформацію про власників істотної частки підприємства, директорів, для того аби мати можливість визначити пов'язаних осіб. Таким чином це буде єдиною базою, яка дозволить банкам відслідковувати попередню кредитні історію свого майбутнього клієнта, а також буде усунена ймовірність кредитування недобросовісного клієнта, та несення банком витрат.

Важливе економічне та юридичне значення моніторингу кредитних операцій в сучасній банківській практиці України пов'язане зі зловживаннями, що часто мають місце при видачі позик. Кредитні відносини стали в умовах кризової економіки одним з найбільш уразливих місць для кримінальних посягань. Найпоширенішим способом отримання незаконних кредитів є створення фіктивних комерційних фірм (організацій) без наміру займатися господарською діяльністю. Такі організації "самоліквідуються" після одержання банківського кредиту. Мають місце також випадки отримання кредитів незаконним шляхом за допомогою злочинного зговору недобросовісних позичальників з представниками банку. Зрозуміло, що ці кредити з самого початку зорієнтовані на неповернення.

Відтак, порядок здійснення моніторингу кредитних операцій має бути закріплений у банківських інструкціях і положеннях про кредитування.

Говорячи про способи уникнення кредитного ризику, який виникає внаслідок кредитних операцій, в першу чергу слід визначити що ж таке кредитний ризик. Отже, кредитний ризик – це ризик несплати позичальником кредиторю основного боргу і процентів за його користування. Звідси, під кредитним ризиком слід розуміти ймовірність, а точніше загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недотримання прибутків або збільшення витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій.

Для кожної кредитної операції характерні свої особливості, що визначають ступінь ризику. Так, кредитний ризик може виникати через погіршення фінансового стану позичальника, відсутність належних організаційних

здібностей у його керівництва, недостатню підготовку працівника, який приймає рішення про кредитування, та інші обставини.

Найбільш загальні засоби страхування ризиків у банківській практиці зводяться до їх диверсифікації (тобто розподілу, регулювання структури і розмірів), а також до постійного контролю з боку банку за виконанням необхідних співвідношень і нормативів (наприклад, нормативу максимального розміру ризику на одного позичальника, нормативу великих кредитних ризиків, що встановлюються центральним банком) та здійснення у разі необхідності заходів по їх коригуванню.

Управління кредитним ризиком (його мінімізація) здійснюється за допомогою таких заходів:

- лімітування кредитів;
- диверсифікації портфеля позичок банку;
- контролю за використанням кредиту та оперативності при стягненні боргу;
- страхування кредитних операцій;
- достатнього та якісного забезпечення наданих кредитів;
- аналізу кредитоспроможності позичальника.

І спосіб – встановлення позичальникам лімітів кредитування. Як правило, банки встановлюють ліміт, який регламентує розмір обороту по видачах кредиту за певний період (ліміт видачі). У деяких випадках встановлюється ліміт заборгованості, який регламентує заборгованість за кредитом на певну дату.

Надання кредитів за допомогою ліміту видачі здійснюється, як правило, шляхом відкриття кредитної лінії (характеризує оборот по видачі кредиту). Вона відкривається клієнтам зі сталою репутацією, які мають стабільний фінансовий стан. Існують різні види кредитних ліній. Вони можуть бути поновлювальні, коли кредит надається і погашається в межах встановленого ліміту, і непоновлювальні, коли після надання і погашення кредиту відносини між банком і клієнтом припиняються. У ряді випадків питання про видачу кредитів вирішується банком кожний раз індивідуально.

II спосіб – диверсифікація кредитних вкладень. Це означає розподіл кредитів між різними суб'єктами правовідносин, клієнтами різних форм власності і галузей економіки, між різними регіонами країни тощо. В деяких випадках дотримання банком диверсифікації здійснюється за допомогою нормативів або вимог, які встановлюються НБУ.

Чим більшій кількості позичальників надається кредит, тим меншим буде ризик неповернення кредитів за інших рівних умов, оскільки вірогідність банкрутства багатьох позичальників значно менша, ніж кількох.

III спосіб – оперативність при стягненні боргу – передбачає необхідність підтримувати з позичальником тісні контакти протягом усього строку користування кредитом. Банк повинен слідкувати за станом справ у клієнта і у разі необхідності застосовувати упереджувальні дії щодо захисту своїх інтересів.

IV спосіб – страхування кредитних операцій. Він означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на макро так і макрорівнях, а також страхувати окремі кредитні угоди в спеціалізованих страхових компаніях.

V спосіб – забезпеченість кредиту.

Саме вирішення усіх цих питань дасть змогу банкам правильно організувати механізм кредитування, а таким чином зменшити кількість недобросовісних позичальників, витрат на формування резервів, що, в свою чергу, призведе до збільшення чистого прибутку банку

3.3. Перспективи розвитку кредитування малого та середнього бізнесу України

В даний час в Україні на перший план виходять проблеми, пов'язані з істотним відставанням кредитно-фінансової системи від вимог ринкової економіки. Український кредитний ринок характеризується інституційної нерозвиненістю, обмеженим набором використовуваних фінансових інструментів і послуг, відсутністю ефективних правових механізмів, що гарантують реалізацію майнових інтересів учасників кредитної угоди. Орієнтація

банків на роботу з фінансовими інструментами на шкоду кредитуванню виробництва призводить до скорочення обсягів кредитування реального сектора економіки, в тому числі малого бізнесу. На ринку позикових капіталів переважає пропозицію кредитних ресурсів на короткий термін. У цих умовах проблема обмеженого доступу до кредитів є спільною для всіх категорій господарюючих суб'єктів, однак найбільш гостро вона проявляється в малому та середньому бізнесі.

Найважливіша роль комерційних банків у розвитку малого бізнесу пояснюється складністю для малих підприємств отримати фінансові кошти з інших джерел. Як показує практика, малі підприємства практично не використовують як інституту фінансування фондовий ринок за високого ступеня недовіри до нього. Внаслідок слабкої конкурентної позиції, вони набагато частіше реалізують власні товари та послуги з відстрочкою платежу, ніж отримують кредити від своїх постачальників. Отже, кредит стає основним і практично єдиним варіантом зовнішнього фінансування.

У країнах з розвинутою економікою особлива роль у фінансово-кредитному забезпеченні малого бізнесу належить державі. У цих умовах велике значення набуває дослідження питань кредитування малого бізнесу. Ті дослідження, які ведуться, не враховують в достатній мірі специфіку діяльності малих підприємств. Багато проблем залишилися осторонь від спеціальних наукових досліджень, у тому числі теоретичні та економічні основи кредитування малого і середнього бізнесу, визначення кредитних потреб підприємств малого і середнього бізнесу, оцінки та моніторингу ризиків при кредитуванні, перспектив розвитку банківського кредитування малого та середнього бізнесу.

Для обґрунтування актуальних пропозицій, охарактеризуємо загальні тенденції розвитку кредитування малого і середнього бізнесу в Україні. Перш за все, слід зауважити, що в цілому банки як і раніше не квапляться перетворюватися з просто фінансових і валютно-спекулятивних закладів в установи фінансово-кредитні.

Банків, які активно працюють в різних секторах бізнес-кредитування, в Україні на початок 2013 року небагато. В основному це банки з державною підтримкою та «дочки» великих російських фінансових структур, які користуються ресурсами своїх головних установ.

Вимоги банків до фінансового стану потенційних клієнтів і оцінці їх платоспроможності ще більш посилюються, а кількість фінансових установ, що надають позики, ще більш скоротилося. Так, ставки за кредитами на купівлю обладнання виросли: якщо влітку 2012 року середня ефективна ставка становила 26 – 28 % річних, то до кінця 2012 року цей показник збільшився до 27 – 30% і, таким чином, перевищив навіть своє максимальне досі значення (27,07% у січні 2012 року).

Розглядаючи кредити на поповнення оборотних коштів, кількість банків, що декларують цю послугу після деякого підвищення влітку 2012 року, знову знизилася до мінімуму.

Слід зауважити, що найбільші банки активно кредитували великий бізнес під заставу корпоративних прав, чим не дуже активно займалися, скажімо, західні банківські групи.

Що стосується венчурних фондів, то загальна економічна і політична нестабільність в Україні призвела до того, що їх активність на ринку бізнес-кредитування значно знизилася. Фонди зосередилися, в основному, на найбільш затребуваних в даний час інноваційних проектах сфери енергетики (поновлювані джерела енергії, біодизель) та інформаційних технологій.

Основною альтернативою кредитам на підтримку і розвиток вже діючого бізнесу залишається залучення стратегічних інвесторів, які забезпечують відсутню фінансування в обмін на 15-30% пакета акцій підприємства.

Останнім часом кількість подібних пропозицій на ринку продажів готового бізнесу помітно збільшилася, а аналіз динаміки їх надходжень свідчить про подальше зміцнення подібної тенденції в довгостроковій перспективі. До початку осені особливий попит на інвестиції такого роду спостерігався з боку малих виробничих компаній. За минулі три місяці останнім вдалося зберегти за

собою лідерство і за кількістю пропозицій про продаж бізнесу, їх частка на ринку продовжувала зростати - 30% до початку листопада 2012 року замість 29% у травні (23% - в кінці січня 2012 р.). В середині цього сегменту більшість як і раніше представляють компанії, пов'язані з будівельним бізнесом - кам'яні кар'єри, міні-заводи з виробництва бетону і блоків та інших будматеріалів, майстерні з виробництва будівельних конструкцій і т. п., однак за літо істотно додалося пропозицій про продаж підприємств легкої та хімічної промисловості.

На другому місці за пропозиціями на продаж і пошуку стратегічних інвесторів як і раніше роздрібні торгові мережі продовольчих та господарських товарів, а також окремі торгові точки. Однак активний переділ ринку, що почався ще навесні 2011 року, збереження тенденцій до виходу на ринок російського рітейлу великих іноземних гравців, сприяв подальшому скороченню частки подібних пропозицій на ринку діючого бізнесу - до 21% до кінця жовтня по порівнянні з 26% в кінці квітня і 32 % у січні 2011 року. При цьому спостерігалася із середини весни тенденція пропозицій на реалізацію груп великих торгових точок (аж до мереж супермаркетів і дискаунтерів), до кінця літа практично припинилася, судячи з усього переділ російського ринку в цьому сегменті бізнесу вступив у свою завершальну фазу.

Таким чином, банки зацікавлені в стратегічному присутності в Україні підприємств малого і середнього бізнесу, і це головна причина розширення даної статті кредитного портфеля.

Можливими перспективними напрямками в діяльності українських банків з диверсифікації свого кредитного портфеля в частині комерційного кредитування малого бізнесу можливо вважати:

- Залучення довгострокових дешевих грошових коштів з країн-партнерів і розміщення їх у бізнес-проекти клієнтів малого бізнесу банку;
- Залучення грошових коштів шляхом емісії акцій і облігацій;
- Впровадження клієнтоорієнтованої стратегії (посилення маркетингового підрозділу і підрозділу по роботі з клієнтами малого бізнесу, постійний моніторинг ринків, бенчмаркінг, аналіз переваг клієнтів, планів їх розвитку);

- Підвищення прибутковості роботи з провідними, перспективними малими підприємствами;
- Залучення зовнішніх консультантів, виділення та оптимізація бізнес-процесів банку, постійний моніторинг їх ефективності;
- Впровадження технології самообслуговування з кредитування малого бізнесу;
- Створення системи постійної оцінки, контролю та запобігання ризиків банку з кредитування малого бізнесу;
- Впровадження в банку системи стратегічного управління (створення аналітичного підрозділу, оснащення його технічними та інформаційними системами);
- Створення підрозділу по розробці нових банківських продуктів і послуг в області кредитування малого бізнесу;
- Посилення робіт по створенню привабливого образу банку на регіональному ринку, підвищення ефективності регіональної мережі - відкриття філій по всьому регіону;
- Організація залучення грошових коштів для проектів клієнтів малого бізнесу при домовленості з ними про проведення основних фінансових операцій через банк;
- Узгодження бізнес-планів банку з бізнес-планами його провідних клієнтів серед малих підприємств;
- Розширення роботи на ринку цінних паперів з активізацією вексельного способу кредитування малих підприємств;
- Створення підрозділу по роботі з дорогоцінними металами для кредитування малого бізнесу.

Наслідки гострої економічної кризи яскраво продемонстрували факт, що хоча економіку будь-якої розвиненої держави і формують великі корпорації, а наявність потужного капіталу значною мірою визначається рівнем науково-технічного та виробничого потенціалу, та все ж справжньою основою життя країн з ринковою системою господарювання є малий та середній бізнес як

найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в цьому секторі створюється і функціонує більшість національних ресурсів, які є живильним середовищем великого бізнесу, а формування сприятливих умов для розвитку такого бізнесу неможливе у відірваності від формування умов розвитку бізнесу в цілому.

Створення власного бізнесу і розвиток підприємницької діяльності вимагає значних фінансових ресурсів як в Україні та Європі, так і в інших країнах світу. Практика свідчить, що хоча першими інвесторами, як правило, є члени сім'ї або друзі, та все ж підприємці часто змушені вдаватися до зовнішніх джерел фінансування, доступ до яких часто виявляється складним, а фінансові гравці не бажають йти на ризик, фінансуючи такі суб'єкти.

В сучасних умовах господарювання держави-члени Європейського Союзу пропонують різні підходи щодо підтримки та сприяння у доступі до фінансування цих суб'єктів.

Зважаючи на складне становище у сфері фінансування малого та середнього бізнесу в Україні, яке пов'язане з відсутністю ефективного, доступного кредитування їх діяльності, чи не найбільшу увагу необхідно приділяти побудові стабільної інфраструктури фінансово-кредитного забезпечення, а у фундамент такої побудови доцільно закласти елементи передового зарубіжного досвіду сфери фінансово-кредитного забезпечення такого бізнесу.

Здійснюючи загальний аналіз фінансової підтримки малого та середнього бізнесу в Європейському Союзі без деталізації механізму в розрізі європейських країн, необхідно зазначити, що в сучасних умовах має місце фінансова підтримка у формі непрямого (за рахунок фінансових інструментів) та прямого (інші види підтримки) фінансування.

Непряме фінансування спрямоване на регулярне фінансування інвестицій в бізнес. Так, фонди Європейського Союзу призначають фінансових посередників, які сприяють малому і середньому бізнесу у пошуку стартового капіталу, при впровадженні, розширенні і розвитку бізнесу за допомогою часткового кредитування і гарантій національних чи регіональних органів влади за

допомогою структурних фондів, різноманітних програм, а також шляхом надання кредитів Європейським інвестиційним банком. При цьому основні фінансові посередники представлені банківськими, пара банківськими установами, венчурними фондами тощо.

Пряме ж фінансування представлене цільовими грантами, які реалізуються у формі спільних проектів на конкурсних умовах і є визначеними у часі [88]. У цілому механізм фінансування малого та середнього бізнесу в державах-членах Європейського Союзу подано на рис. 3.2.

Нагляд і контроль за фінансовими інструментами здійснюється у формі спільних та скоординованих дій з боку Європейської Комісії, Робочої групи з представників підприємництва і промисловості та Робочої групи з економічних і фінансових питань використання виділеного бюджету, а реалізуються вони у складі спеціалізованих програм підтримки малого та середнього бізнесу, які втілюють в життя структурні фонди (Європейський Фонд Регіонального Розвитку і Європейський соціальний фонд).

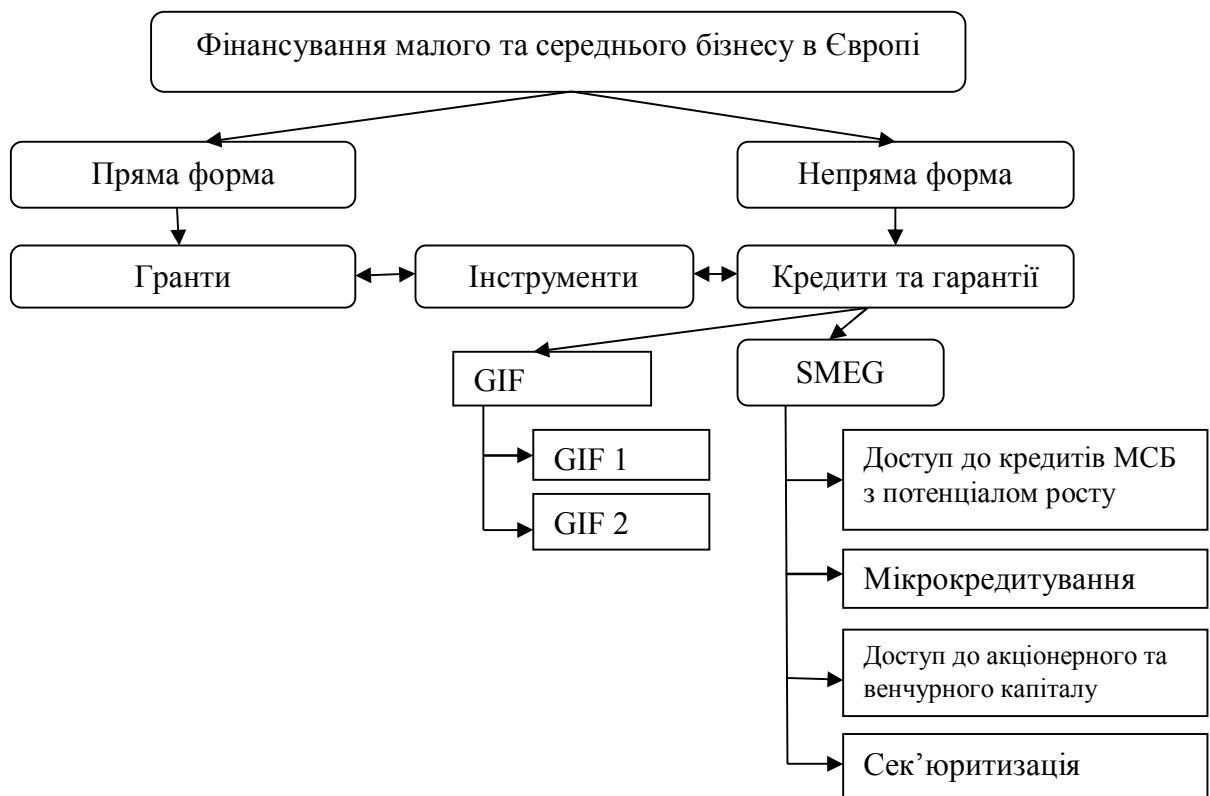


Рис. 3.2. Механізм фінансування малого та середнього бізнесу в Європі

У сучасних умовах господарювання підприємства малого та середнього бізнесу становлять особливу групу ризику для банків, що серйозно ускладнює їх доступ до банківського кредиту.

Підвищений ступінь ризику призводить або до відмови у видачі кредиту, або до підвищення його вартості. За таких обставин ефективним є застосування спеціально розробленого набору фінансових інструментів, використання яких визначається потребами тієї чи іншої стадії розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу. До таких фінансових інструментів належать інструменти GIF та SMEG.

Інструменти GIF використовуються для фінансування високого зростання та інновацій суб'єктів малого та середнього бізнесу, а їх мета полягає у сприянні створенню, фінансуванню та скороченню ризику використання їх капіталу на ринку, покращенню європейського ринку венчурного капіталу. При цьому виділяють два механізми фінансування GIF:

- GIF 1, який охоплює ранні стадії фінансування під час створення та запуску малого і середнього бізнесу і передбачає фінансування в спеціалізовані фонди, які в подальшому будуть здійснювати кредитування такого бізнесу;

- GIF 2, який реалізується на стадії розширення і передбачає фінансування в спеціалізовані фонди ризикового капіталу, які, в свою чергу, повинні забезпечити акціонерним або венчурним капіталом малий та середній бізнес з високим потенціалом росту [90].

Гарантії (інструмент SMEG) надаються за кредитами банків та фінансових посередників з метою заохочення їх до доступного кредитування малого та середнього бізнесу, включаючи мікрокредитування і мезонне фінансування (гібрид боргового та акціонерного фінансування) за рахунок гарантування кредитних ризиків.

Внаслідок неоднорідності економічних умов, історичного контексту і законодавства різних країн гарантійні схеми мають різні організаційні структури і різні юридичні форми. У зв'язку з цим в Європі, незважаючи на розмаїття

наявних інститутів, залежно від статусу гарантійних установ, які беруть у них участь, розрізнять два основні типи гарантійних схем:

1. Надання гарантій товариствами взаємного гарантування, які створюються або суб'єктами малого та середнього бізнесу, або торговими палатами, часом у партнерстві з банками. Названі схеми взаємного гарантування набули поширення у Франції, Німеччині, Італії, Іспанії та Португалії.

2. Надання кредитних гарантій уповноваженими гарантійними фондами, які створюються і фінансуються державою, місцевими, регіональними або національними органами влади [83,с.55].

Ми вважаємо, що саме гарантії, знижуючи ризики банків, здатні надати імпульс процесу кредитування в тих випадках, коли ринок виявляється не в змозі забезпечити необхідне фінансування, адже саме за рахунок компенсації слабких сторін підприємства потенційний позичальник може розраховувати на доступ до кредиту на умовах, на які без участі гарантійних установ він не міг би розраховувати.

У рамках реалізації інструменту SMEG існує чотири «вікна» доступу до фінансування:

1) кредитні гарантії, які надаються за кредитами малого та середнього бізнесу з потенціалом росту з метою подолання труднощів залучення фінансових ресурсів у зв'язку з високим ризиком чи відсутністю достатнього заставного забезпечення;

2) гарантії мікрокредитування, які надаються за кредитами розміром до 25000 євро для новостворених мікропідприємств, при цьому фінансові посередники можуть отримати підтримку у формі часткової компенсації високих адміністративних витрат мікрокредитування [85];

3) гарантії залучення акціонерного та венчурного капіталу для підтримки інвестицій у підприємства малого та середнього бізнесу [86];

4) сек'юритизація, що являє собою гарантії, які надаються з метою допомоги в мобілізації боргового фінансування суб'єктів такого бізнесу [87].

Загалом норми гарантування позик малого та середнього бізнесу подані на рис. 3.3.



Рис. 3.3. Норми гарантування позик малого та середнього бізнесу

Впроваджуючи в господарську практику інструменти фінансування, держави-члени Європейського Союзу реалізують основну мету та завдання, пов'язані зі створенням належних фінансово-кредитних умов діяльності та постійним зростанням суб'єктів малого та середнього бізнесу. Підтвердженням цього виступають основні результати використання таких фінансових інструментів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Результати використання фінансових інструментів GIF і SMEG в державах-членах Європейського Союзу у 2007–2011 роках [88]

Фінансові інструменти	Кількість МСБ, які використовували інструменти, од.	Середня вартість, євро	Кількість збережених або створених робочих місць, од.	Середня вартість бюджету ЄС на 1 створене або збережене робоче місце, євро
GIF 1	674	300 000	35 048	6 362
GIF 2	526	500 000	27 352	10 420
SMEG	315 750	1 330	315 750	1 330

Результати, подані в таблиці, свідчать про те, що достатньо ефективним є використання саме інструменту GIF 1, адже його застосовує більшість досліджуваних суб'єктів (з категорії GIF), при цьому середня вартість є меншою, а кількість новостворених та збережених робочих місць на 28 % більша, ніж за використання GIF2.

У підсумку, середня вартість бюджету ЄС на 1 створене або збережене робоче місце за застосування GIF 1 становить 6 362 євро проти 10 420 при GIF 2. Саме тому застосування даного інструменту є ефективнішим.

Якщо ж порівнювати в цілому результативність застосування інструментів GIF та SMEG, то необхідно зазначити, що частка використання останніх набагато більша (35 1750 суб'єктів) за незначної їх вартості (1 330 євро), при цьому збережено 315 750 робочих місць, а загальні витрати на 1 створене чи збережене робоче місце становить 1 330 євро.

Більшість суб'єктів малого та середнього бізнесу, які скористалися даними інструментами, зазначили, що фінансові інструменти GIF і SMEG були для них єдиним варіантом одержання необхідного фінансування в повному обсязі. Для загальної групи одержувачів SMEG виражена потреба у фінансуванні становить 64 %, з них 46 % зазначає, що це був єдиний варіант фінансування і 18 % – про те, що це був єдиний варіант для отримання повного обсягу необхідного фінансування. Щодо галузевого розподілу використання цих інструментів, то результати опитування засвідчили, що в групі SMEG бенефіціарів найбільша їх кількість – 24 %, функціонує у сфері роздрібної торгівлі та сектора надання послуг з ремонту, а 45 % – в обробній промисловості [84].

Основними бенефіціарами фінансових інструментів підтримки малого та середнього бізнесу є Люксембург, Іспанія, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Ірландія, Велика Британія, Франція, Бельгія, Італія, Нідерланди та Португалія.

Отже, особливості, пов'язані з кредитуванням малого та середнього бізнесу в Європейському Союзі на тлі різних підходів до формування фінансових ресурсів різних категорій таких суб'єктів господарювання, зумовлюють необхідність диференційованої підтримки з метою розширення обсягів їх кредитування. Так, для мікропідприємств, що мають обмежений вибір достатньо дорогих джерел фінансування, на перший план виходить розвиток мікрофінансових інститутів, зокрема кредитних кооперативів, тоді як для суб'єктів малого та середнього бізнесу важливою буде підтримка з боку

гарантійних інститутів, що дає змогу подолати проблему нестачі забезпечення кредитних ресурсів.

Проаналізувавши європейський досвід фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу, визначимо важливі засади, які доцільно реалізувати в Україні. Насамперед, необхідно працювати над створенням ефективної, раціональної структури їх фінансової підтримки шляхом впровадження інноваційних фінансових інструментів, які включають як формування та наступне фінансування спеціалізованих кредитних установ, які надають кредити даному бізнесу, так і гарантії фінансового механізму розподілу ризиків з дотриманням загальних ринкових законів.

Зокрема, необхідно розвивати ринок мікрокредитування в Україні на основі створення спеціалізованих банків та надання відповідних повноважень з мікрокредитування іншому загалу банківських установ, при цьому будь-яка підтримка мікрокредитування не повинна привести до виникнення монополії.

Посилену увагу потрібно сфокусувати у напрямі формування дієвого фінансового ринку, нових правил інвестування та можливості використання в межах фінансування суб'єктів малого та середнього бізнесу венчурного та гібридного капіталу.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

На сучасному етапі в теорії та практиці кредитних відносин в Україні науковий підхід до кредиту як до економічної категорії ще належно не застосовується. Нехтування об'єктивними законами кредиту, який є економічними відносинами, з приводу зворотного руху позиченої вартості, призводить до негативних наслідків у реалізації зазначених відносин на практиці. Це виражається у формі численних недоліків в організації кредитування клієнтів вітчизняними банками. Зазначені недоліки пов'язані з браком знань про об'єктивні закони існування кредиту. Із цієї причини чітко не визначено і потребують удосконалення принципи організації банківського кредитування та поняття кредитоспроможності.

Зважаючи на те, що позички є найприбутковішими активами банку і становлять основну частину їх активів, кредитна діяльність банку потребує ретельної організації і постійного удосконалення механізму кредитування. Правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності і ринкової стійкості комерційних банків.

Поряд з цим, основним завданням нагляду є оцінка фінансової стійкості банків і обґрунтоване та своєчасне втручання при встановленні підвищених ризиків. Подальший розвиток наглядових процедур пов'язаний не стільки зі збільшенням сфер впливу регулятора у діяльність системи, скільки з пошуком нових і підвищенням ефективності діючих інструментів оцінки фінансової стійкості банків та якості систем управління ризиками. А тому, для банківської системи України актуальною є проблема диференціації підходів до окремих груп банків, що мають структурні особливості, які визначають профіль ризиків і проблематику фінансової стійкості.

Удосконалення методики економічних нормативів на базі класифікації однорідних структурно-функціональних груп є переходом від статичних показників та загальних обмежень до групування подібних об'єктів та індивідуального підходу до оцінки фінансової стійкості банків за

формалізованими процедурами, що враховують конкретний етап розвитку системи та специфіку банківських ризиків визначеного періоду.

Разом із переходом до розвинутих методів оцінки фінансового стану банків у банківського нагляду з'являється можливість деякої лібералізації обмежень для банків із консервативною політикою управління і помірним рівнем ризику. У той же час, впровадження додаткових індикаторів діагностики фінансового стану банків з підвищеними ризиками здатне передбачати втрату стійкості й вживати відповідних запобіжних заходів.

Спостереження за динамічними трансформаціями банківського сегменту протягом останніх років дозволили дійти висновку щодо стійкого відокремлення кластерів однорідних банків та об'єктивних змін профілів ризиків усієї системи разом із розвитком її структурних характеристик.

Відповідно до системних перетворень потрібне налаштування механізмів контролю банківського нагляду, що здатне своєчасно виявляти сфери підвищеного ризику і запобігати втраті фінансової стійкості банків.

Важливим завданням для України повинні стати формування та реалізація кредитних гарантійних схем на базі продуктивних гарантійних установ як державного, так і приватного сектора. Крім того, доцільно посилити як законодавчі, так і практичні зусилля щодо створення кооперативів взаємного кредитування за участю як самих суб'єктів малого та середнього бізнесу, так і інших учасників, зокрема банківських та парабанківських.

Доцільно покращити ступінь інформатизації суб'єктів малого та середнього бізнесу, активніше впроваджувати в практику проведення спільних брифінгів, круглих столів позичальників та кредиторів, а також посилити систему моніторингу цільового використання фінансових ресурсів в Україні.

ВИСНОВОК

Одне з головних завдань реформування вітчизняного банківського сектора у після кризовий період – це побудова ефективної системи функціонування комерційних банків на основі дієвої кредитної політики.

Стан банківського сектору в Україні до цього часу продовжує багато в чому визначатися процесами, що відбувалися в економіці країни після кризи 2007 – 2008 рр., в результаті якого банківська система втратила капітал і вплив настільки, що необхідність пошуку нових підходів стало очевидною проблемою. Системна глобальна криза ще більше актуалізувала рішення цього завдання. А тому, для модернізації банківської системи з метою ефективного виконання нею соціально значущих завдань повинна бути розроблена система кредитування фізичних та юридичних осіб, заснована на концептуально цілісному уявленні про цілі, засобах і механізмах, які передбачається використовувати.

Категорія «кредитна політика» виступає в якості однієї з основоположних при аналізі найважливішої складовою фінансового сектору – кредитній системі, а її зміст розкривається у здійсненні сукупності взаємодоповнюючих регулюючих впливів на обсяг кредитів, рівень процентних ставок і кон'юнктури ринку: позичкового капіталу з метою досягнення позитивних результатів діяльності кредитних, організацій. У період кризи відбулася зміна курсу кредитної, політики комерційних банків з ліберального на консервативний, що обумовлено порушенням довіри в економічних відносинах, підвищеною вартістю кредитів через зростання ризиків.

Зниження ефективності діяльності комерційних банків пов'язано в значній мірі з недостатністю контролю за проведеною кредитною політикою з боку органів банківського нагляду, зокрема з позиції дотримання банками таких принципів як оптимальність (збалансованість цілей і засобів), прибутковість (покриття витрат і отримання прибутку), ефективність, безпека (надійності кредитних операцій); адекватність ситуації на ринку банківських послуг, орієнтованих на надання широкого спектру банківських продуктів споживачеві.

Розвиток банківської інфраструктури, як з функціональної, так і з інституційної точки зору, підвищення конкурентоспроможності українського банківського сектору, зміцнення його ресурсної бази, переорієнтація банківського капіталу з діяльності на фінансових ринках на кредитування реальної економіки можливі на основі реалізації ефективної банківської політики основними елементами якої є кредитна, кадрова, депозитна, технічна політики, за умови забезпечення їх належним інформаційним та науково-методичним супроводом.

Відсутність належного урахування платоспроможності позичальників, дієвого механізму забезпечення своєчасного повернення коштів у споживчому кредитуванні фізичних осіб (іпотечний кредит, автокредит, товарний кредит, кредит на невідкладні потреби) стримують розвиток кредитної діяльності комерційних банків. Унаслідок зміни ліберального курсу кредитної політики комерційних банків на консервативний і пов'язаних з ним вимог з боку, банків до рівня поточної ліквідності клієнта і джерел позикових коштів до кінця 2008 року обсяги кредитів були знижені.

Перспективи розвитку національної банківської системи у сукупності із формуванням і застосуванням нових фінансових інструментів та інституційних умов, що сприяють збільшенню активів і зниження обсягів простроченої заборгованості комерційних банків, до яких можна віднести наступні: кредитування клієнтів з позитивною кредитною історією без поручителів, збільшення коефіцієнта запасу при оцінці фінансової міцності позичальника, розширення практики впровадження кредитних карт, технологій оплати кредитів через банкомати і термінали, надання іпотечних кредитів з урахуванням можливості проданої нерухомості, ануїтетних платежів.

Проблема управління кредитними ризиками в комерційних банках є найбільш актуальною, оскільки рівень ризиків у банківському секторі України один з найвищих у світі. Довгострокового та системного і планування кредитної політики сприятиме поліпшення управління кредитними ризиками комерційних банків на основі підвищення якості ресурсної бази, пошуку нових джерел

формування прибутку банку, зростання коефіцієнта прибутковості, можливості оперативного та своєчасного відстеження несприятливих тенденцій в процесі кредитування, формування єдиного підходу до розробки концепції визначення кредитоспроможності позичальника, спрямованого на забезпечення ефективної роботи комерційного банку.

Таким чином, банківська система і складові її елементи – комерційні банки є частиною економіки, в якій вартісна, грошова форма виступає результуючою, що значною мірою пояснює роль і значення фінансової сфери і банківської галузі у відтворювальному процесі. Банкам належить першорядна роль у перетворенні приватних дій всіх учасників різних економічних відносин в певну систему.

У цілому функції банків не зводяться тільки до фінансово-кредитної складової їх діяльності, вони, в першу чергу, системо утворюючі в економіці, причому ця їхня роль реалізується з тим більшою ефективністю, ніж стійкіше, стабільніше і надійніше позиції самих банків. Вони являють собою єдиний інституційний механізм здійснення прямих зв'язків у всій ланцюга економічних відносин і по кожному конкретному їх напрямку.

Останні тенденції в сучасній сфері фінансових послуг, куди все більше і більше спрямовуються банки, пов'язані з тим, що колишня спеціалізація поступається універсалізації і більшій однорідності, або навіть злиття фінансових інститутів і ринків. А відтак, в даний час відбувається еволюція банківської системи в напрямку подолання архаїчного підходу, що абсолютизує позиково-депозитну складову діяльності комерційних банків. Нова реальність полягає в тому, що банки діють в якісно іншій сфері фінансових послуг.

Сучасний стан та розвиток банківської системи України підтвердили необхідність формування в кожному комерційному банку науково-обґрунтованого підходу до аналізу всіх аспектів банківської діяльності, у тому числі і кредитної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Байрам У. Р. Формування і реалізація кредитної політики регіональних банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит» / У. Р. Байрам. – К., 2006. – 17 с.
2. Банки України планують знизити в 2012–2014 роках кредитні ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2012/02/14/269446#b-usercomments_xc.
3. Банківський менеджмент: Підручник / За ред. О. А. Кириченка, В. І. Міщенко. – К. : Знання, 2005. – 831 с.
4. Банковский портфель – 3 : Кн. менеджера по кредитам. Кн. менеджера по расчетам. Кн. менеджера по фондовым и трастовым операциям. Кн. банк. бухгалтера и аудитора / [О. Н. Антипова [и др.] ; отв. ред.: Ю. И. Коробов, Ю. Б. Рубин, В. И. Солдаткин]; Промстройбанк России, Моск. междунар. ун-т бизнеса и информ. технологий, Ассоц. экон. вузов. – М. : Соминтэк, 1995. – 750 с.
5. Банковское дело : учебник / О. И. Лаврушин. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
6. Беляев Р. С. Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков [Текст] / Р.С. Беляев // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 4. – С. 16–22.
7. Бор М.З. Менеджмент банков: организация, стратегия, планирование / М. З. Бор, В. В. Пятенко. – М. : ИКЦ «ДИС», 1997. – 288 с.
8. Бюлетень Національного банку України. – 2013. - № 2. – 192 с.
9. 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.
10. Галяєва Л. Є. Проблеми розвитку банківського споживчого кредитування в Україні та Росії [Текст] / Л. Є. Галяєва, Л. О. Гаряга // Вісник університету банківської справи Національного банку України. –2010. – № 3. – С. 186–189.

11. Герасимович А.М. Проблеми аналітичної оцінки банківських методик визначення кредитоспроможності позичальника-фізичної особи // ВІСНИК ЖДТУ. 2012. № 3 С.313–315.

12. Гордіца Т. М. Об'єктивні фактори кредитного ризику: сучасна теорія та практика в розрізі споживчого кредитування населення / Т. М. Гордіца // Економічні науки : Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. пр. – 2009. – № 4 (17). – С. 68–73.

13. 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.

14. Грищенко Т. В. Проблеми формування та реалізації кредитної політики комерційних банків / Т. В. Грищенко, О. А. Падалко // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2005. – № 79. – С. 12–15.

15. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М.І.Саблука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.

16. 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.

17. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України / І. С. Гуцал. – Львів : ВАТ «Бібльос», 2001. – 244 с.

18. Гуцал І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит» / І. С. Гуцал. – К., 2004. – 31 с.

19. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующих карт; пер. с англ. / Г. Дебок, Т. Кохонен ; Нац. фонд подготовки кадров. – М. : АЛЬПИНА, 2001. – 317 с.

20. Денежное обращение и кредит при капитализме: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 365 с.

21. Дутченко О. М. Моніторинг кредитної операції як інструмент забезпечення ефективності проведення банківського кредитування / О.М. Дутченко // Бізнесінформ. – 2012. – № 2. – С. 173-175.
22. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / Редкол.: С.В.Мочерний та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
23. Енциклопедія банківської справи України / Редкол. В.С.Стельмах та ін. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
24. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник / Е.П. Жарковская. – М. : Омега-Л; Высш. шк., 2003. – 440 с.
25. Жмайло М. А. Потребительское кредитирование в контексте соціально-економічного розвитку [Текст] / М. А. Жмайло // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – С. 185–188.
26. Жукова Н. В. Кредитная политика коммерческого банка на рынке ипотечного кредитования : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Н. В. Жукова. – СПб., 2009. – 19 с.
27. Заманбеков Д. Общее понятие исламского банкинга и религиозно-психологические предпосылки его формирования / Д. Заманбеков // Актуальные проблемы психологии. – 2010. – № 20. – С. 150 – 154.
28. Заруцька О. П. Удосконалення підходів до контролю за кредитуванням пов'язаних осіб у системі банківського нагляду України // Вісник ДДФА №2 2012 172–187
29. Заруцька О.П. Дослідження особливостей розвитку банківської системи України з використанням карти Кохонена / О.П. Заруцька // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 5(107). – С. 255-262.
30. Заруцька О.П. Розподіл банківського ринку за методикою нейронних мереж / О.П. Заруцька // Вісник Національного банку України. – 2010. - № 6. – С. 14-19.
31. Інтернет-портал Банки в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrbanking.com.

32. Карбівничий І. В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / І. В. Карбівничий. – Суми : [Б. В.], 2011. – 216 с.
33. Карбівничий І. В. Оптимізація фінансового забезпечення механізму кредитної політики банку / І. В. Карбівничий // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 3. – С. 17-22.
34. Карбівничий І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку / І. В. Карбівничий // Проб леми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – Т. 17. – С. 264–270.
35. Колісник М. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій України / М. Колісник, О. Кобилецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.2. – С. 208-219.
36. Коновалихин М. Ю. Модель расчета лимита кредитования [Текст] / М. Ю. Коновалихин, Д. О. Сергиенко // Управление финансовыми рисками. – 2010. – № 3. – С. 196–203.
37. Корнеев В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках : [монографія.] / Корнеев В. В. – К. : НДФІ, 2003. – 376 с.
38. Корнеев В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : [монографія] / Корнеев В. В. – К. : Основа, 2007. – 192 с
39. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / Е. И. Кузнецова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 527 с.
40. Кулаковский В. В. Выбор индикаторов для управления кредитным риском при потребительском кредитовании [Текст] / В. В. Кулаковский // Управление корпоративными финансами. – 2008. – № 1. – С. 20–24
41. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посіб. / В. Д. Лагутін. – 4-те вид., стереот. – К.: Знання, 2004. – 215 с.
42. Лексис В. Кредит и банки / Пер. с нем. – М.: Перспектива, 1994. – 120 с.
43. Луценко, А. Деякі аспекти правового регулювання кредитування в Україні / Луценко А. //Економіка України. – 2009. - №5. – С. 37-42.

44. Майорова Т. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг та кредит» / Т. В. Майорова. – К., 2000. – 19 с.
45. Матеріали Національного банку України [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
46. Новосельцева М.М. Вопросы кредитной политики коммерческих банков в современных условиях / М. М. Новосельцева // Банковские услуги. – 2010. – № 2. – С. 11–17.
47. Новосельцева М.М. Формирование кредитной политики коммерческого банка : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М. М. Новосельцева. – М., 2010. – 21 с.
48. Ольшаный А. И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / А. И. Ольшаный. – М. : РДЛ, 2006. – 365 с.
49. Олійник О. М. Довгострокове кредитування населення в Україні : [монографія] / Олійник О. М. – К. : Логос, 2008. – 156 с.
50. Основні напрямки розширення операцій банків з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів в умовах кризових явищ в економіці [Електронний ресурс] / О. Малахова // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 26(1). – С. 127 – 135. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2010_1/finance_and_credit_support/021.pdf
51. Основні показники діяльності банків України // <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category>.
52. Офіційний сайт консалтингової компанії prostobank.ua: [Електронний ресурс] – Режим доступу до сайту: www.prostobank.ua
53. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bank.gov.ua>.
54. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : [монографія] // [А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник та ін.]; за ред. д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

55. Павленко Т. С. Кредитная политика коммерческих банков и ее влияние на банковскую деятельность : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Т. С. Павленко. – Ростов-на-Дону, 2009. – 20 с.
56. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка / Панова Г. С. – М. : ДИС, 1997. – 356 с.
57. Пещанская И. В. Организация деятельности коммерческого банка / И. В. Пещанская. – М. : КРОНОС, 2001. – 651 с.
58. Подік С. М. Кредитна політика комерційного банку. Теорія і практика : навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / С. М. Подік ; Львів. банк. ін-т Нац. банку України. – К. : ФАДА, ЛТД, 2007. – 254 с.
59. Позняков О. І. Особливості банківського регулювання та нагляду в країнах з перехідною економікою / О. І. Позняков // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 101–107.
60. Прийдун Л. Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків / Л. Прийдун // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 201 – 209.
61. 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>.
62. Про організацію формування та обігу кредитних історій: Закон України від 23.06.2005 № 2704-IV// www.rada.gov.ua
63. Про порядок подання відомостей про структуру власності : Положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 08.09.11 №306
64. Пытьева А. П. Кредитная политика как инструмент снижения уровня кредитного риска / А. П. Пытьева // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2010. – № 12 (73). – С. 343–346.
65. Рішення комісії з питань нагляду та регулювання діяльності банків Національного банку України від 25 грудня 2006 року N 364 «Про розподіл банків на групи».

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

67. 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.

68. Сидоренко В. А. Кредитна політика як чинник підвищення конкурентних переваг національної економіки / В. А. Сидоренко // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 259–265.

69. Скачко Т. М. Інформаційне забезпечення управління кредитними ризиками комерційних банків в сучасних умовах // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2012, вип. 22, ч. II С. 1–6.

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

71. Солодка О. О. Ефективність кредитної політики в механізмі банківського маркетингу / О. О. Солодка // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 119-127.

72. Сопко В. Голик М. Удосконалення механізму кредитування як один із чинників підвищення прибутковості банків // Вісник економічної науки України. – 2012. – №2. – С. 153–156.

73. Станков О. Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках / О. Станков // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 151 – 156.

74. Стахів О.Я. Аналіз кредитного ринку України за впливом різних груп банків // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – Збірник наукових праць Випуск 1(12)/2012. – С. 56–62

75. Тарасов В.И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / В. И. Тарасов. – Мн. : Мисанта, 2003. – 512 с.
76. Терехова Н. В. Кредитная политика банка как элемент оптимизации кредитного портфеля / Н. В. Терехова // Вестник ОГУ. – 2008. – № 10. – С. 121–127.
77. Терновская Е. П. Формирование кредитной политики коммерческого банка: проблемы, направления развития / Е. П. Терновская, М. М. Новосельцева // Финансовый журнал. – 2010. – № 2. – С. 119–128.
78. 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.
79. Третьяков А. И. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. И. Третьяков. – Екатеринбург, 2005. – 25 с.
80. Ульянов Р.В. Углубленный мониторинг состояния заемщиков // Банковское кредитование. – 2009. – №5. – С. 45-49.
81. 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.
82. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: отечественный и зарубежный опыт / Е. Б. Ширинская. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 407 с.
83. Шпынова А.И. Кредитование малых и средних предприятий: зарубежный и российский опыт / А.И. Шпынова. – Москва : ФГУП «ПИК ВИНТИ», 2010. – 156 с.
84. Delia E. Microcredit as a Tool of Ethical Financing for Sustainable Development / E. Delia // APS Bank Publication. – 2011. – № 1. – P. 193.
85. Eriksson P., Kraemer-Eis H. Progress for Microfinance in Europe / P. Eriksson, H. Kraemer-Eis // Working Paper. – 2012. – № 13. – P. 36.
86. Kraemer-Eis H., Conforti A. Microfinance in Europe. A Market overview / H. Kraemer-Eis, A. Conforti // Working Paper. – 2009. – №1. – P. 47.

87. Kraemer-Eis H., Schaber M., Tappi A. SME Loan Securitisation. An important tool to support European SME lending / H. Kraemer-Eis, M. Schaber, A. Tappi // Working Paper. – 2010. – № 7. – P. 34.

88. Lang F., Kraemer-Eis H., Kyriakopoulos A. European Small Business Finance Outlook / F. Lang, H. Kraemer-Eis, A. Kyriakopoulos // Working Paper. – 2012. – № 14. – P. 54.

89. Lang F., Kraemer-Eis H., Kyriakopoulos A. European Small Business Finance Outlook / F. Lang, H. Kraemer-Eis, A. Kyriakopoulos // Working Paper. – 2012. – № 14. – P. 54.

90. Sommer T. Micro and Small Business in the EU. What's in it for you! / T. Sommer // European Small Business Alliance. – 2011. – № 1. – P. 45.