

Дніпровський національний університет залізничного транспорту ім. Академіка В. Лазаряна
кафедра: «Фінанси та економічна безпека»

ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри,

професор Головкова Л.С

2020 р. _____ « ____ »

ДИПЛОМНА РОБОТА

На здобуття освітнього ступеня «магістр»

галузі знань 07 «Управління та адміністрування

спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»

Тема: «Управління кредитними продуктами сучасного банку (на прикладі АТ КБ «ПриватБанк»)»

Theme: «The loan products management of a modern bank (in the context of «PrivatBank»)»

Керівник дипломної роботи

д.е.н., професор

кафедра фінансів

та економічної безпеки

_____ Головкова Л.С

Нормоконтроль

_____ Головкова Л.С

Студентка групи ФК 1921 (766М)

_____ Грищенко Д. І

Student Hryshchenko Daryna

Дніпро

2020

**ДНІПРОВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ІМЕНІ АКАДЕМІКА В.
ЛАЗАРЯНА**

Кафедра «Фінанси та економічна безпека»
Ступень вищої освіти «Магістр»
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

«Затверджую»
Завідувач кафедри,
професор Головкова Л. С.

« ___ » _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Грищенко Дарина Ігорівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема дипломної роботи: Управління кредитними продуктами сучасного банку (на прикладі АТ КБ «ПриватБанк»). Керівник роботи: д.е.н., проф. Головкова Л. С. затверджені наказом вищого навчального закладу від «31» жовтня 2020 р. № 786ст

2. Термін подання студентом закінченої роботи: «02» грудня 2020 р.

3. Вихідні дані до дипломної роботи:

- 3.1. Статут та нормативні документи діяльності АТ КБ «Приватбанк»;
- 3.2. Фінансова звітність АТ КБ «Приватбанк»;
- 3.3. Консолідовані річні віти за період з 2017 по 2019;
- 3.4. Статистична звітність відповідно до нормативно-правових актів Національного банку України.
- 3.5. Статистичні данні Державної служби статистики

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань до розробки):

1. Теоритичні засади банківського кредитування
 - 1.1. Сутність та значення кредиту у розвитку ринкової економіки
 - 1.2. Організація кредитних операцій банку
 - 1.3. Аналіз ефективності управління кредитної діяльності провідних українських банків
2. Аналіз кредитної діяльності АТ КБ «Приватбанк»
 - 2.1. Організаційно-економічна характеристика комерційного банку
 - 2.2. Аналіз кредитного портфелю данного комерційного банку
 - 2.3 Оцінка ефективності управління кредитною діяльністю АТ «Приватбанк»
3. Напрями підвищення ефективності управління кредитними продуктами комерційним банком АТ КБ «Приватбанк»
 - 3.1 Визначення резервів щодо підвищення ефективності кредитної діяльності комерційного банку
 - 3.2. Формування удосконаленої системи управління кредитної діяльності комерційного банку
 - 3.3. Моделювання ефективності запропонованих заходів

5. Перелік креслень (демонстраційного матеріалу):

- 5.1. Основні відомості між позицією і кредитом
- 5.2. Аналіз динаміки зростання вартості кредитного портфелю та частки у ньому не працюючих кредитів
- 5.3. Аналіз динаміки зростання процентних доходів українських комерційних банків протягом останніх років, млн.грн
- 5.4. Визначення ефективності управління кредитним портфелем комерційних банків у 2016-2019 рр.
- 5.5 Місце АТ КБ «Приватбанк» у прибутках української банківської системи у 2019 році.
- 5.6 Структура чистого прибутку АТ КБ «ПриватБанк» у 2019 році
- 5.7 Аналіз динаміки зростання вартості активів та кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр. млрд.грн
- 5.8 Аналіз структури активів АТ КБ «Приватбанк» у 2019 році, %
- 5.9 Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» у 2019 рр, %
- 5.10 Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» у 2017-2019 рр, %
- 5.11 Аналіз динаміки процентних ставок на кредитні продукти за сегментом банківського бізнесу АТ КБ «Приватбанк» у 2017-2018 рр
- 5.12 Оцінка якісної структури кредитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» у 2017-2019 рр
- 5.13 Аналіз частки резервів під очікуванні збитки у загальній вартості кредитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» 2017-2019 рр
- 5.14 Оцінка ефективності управління кредитним протфелем АТ КБ «Приватбанк» 2017-2019 рр
- 5.15 SWOT - аналіз кредитної діяльності АТ КБ «Приватбанк»
- 5.16 Заходи щодо підвищення ефективності формування та управління кредитним портфелем для АТ КБ «Приватбанк»
- 5.17 Оцінка ефективності управління кредитним портфелем до та після реалізації проекту

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант	Підпис, дата
--------	-------------	--------------

		Завдання видав		Завдання прийняв	
Розділ 1	д.е.н., проф. Головкова Л. С.	12.10.20		18.10.20	
Розділ 2	д.е.н., проф. Головкова Л. С.	09.11.20		15.11.20	
Розділ 3	д.е.н., проф. Головкова Л. С.	30.11.20		06.12.20	
Нормо контролер	д.е.н., проф. Головкова Л. С.	15.12.20		15.12.20	

7. Календарний план:

Назва розділу дипломної роботи	Термін виконання	Обсяг розділу, %
1. Теоритичні засади банківського кредитування	12.10.20 - 18.10.20	30
2. Аналіз кредитної діяльності АТ КБ «Приватбанк»	09.11.20 - 15.11.20	60
3. Напрями підвищення ефективності управління кредитними продуктами комерційним банком АТ КБ «Приватбанк»	30.11.20 - 06.12.20	90
4. Оформлення дипломної роботи, підготовка доповіді та демонстраційного матеріалу до захисту	15.12.20 - 16.12.20	100

Дата видачі завдання:

« ___ » _____ 20__ р.

Керівник дипломної роботи

_____ / Головкова Л.С /

Завдання прийняв до виконання

_____ / Грищенко Д.І /

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	8
ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ	13
1.1 Сутність та значення кредиту у розвитку ринкової економіки	13
1.2 Організація кредитних операцій банку	24
1.3 Аналіз ефективності управління кредитної діяльності провідних українських банків.....	37
Висновки до розділу 1	48
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	50
2.1 Організаційно-економічна характеристика комерційного банку	50
2.2 Аналіз кредитного портфелю даного комерційного банку	61
2.3 Оцінка ефективності управління кредитною діяльністю АТ «Приватбанк» .	80
Висновки до розділу 2	87
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ПРОДУКТАМИ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	90
3.1 Визначення резервів щодо підвищення ефективності кредитної діяльності комерційного банку	90
3.2 Формування удосконаленої системи управління кредитної діяльності комерційного банку	99
3.3 Моделювання ефективності запропонованих заходів	113
Висновки до розділу 3	123
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	125
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	128
ДОДАТКИ.....	137

РЕФЕРАТ

Одним з головних джерел забезпечення виробництва необхідними грошовими ресурсами в Україні досі залишається банківський кредит, який відіграє важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Він є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів, а тому від ефективності управління ними залежить як прибутковість кожного конкретного комерційного банку так і добробут всієї країни.

Метою дослідження є аналіз теоретично-методологічних засад управління кредитними продуктами на прикладі АТ «ПриватБанк», та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

Об'єктом дослідження є процес формування та організації кредитної діяльності сучасного комерційного банку в реаліях української економіки.

Предметом дослідження є теоретичні основи, методичні та практичні аспекти вдосконалення управління кредитним портфелем як елемент фінансово-економічних і правових відносин на прикладі АТ КБ «ПриватБанк».

Методи дослідження. Для вирішення сформульованих в роботі завдань були використані такі загальнонаукові та специфічні методи та прийоми наукового пізнання: а саме: узагальнення та логічний аналіз; статистичне порівняння, методи фінансового та економічного аналізу, методи стратегічного аналізу, зокрема SWOT-аналіз і методи математичного моделювання для визначення ефективності запропонованих заходів тощо. В роботі для наочності аналітичного матеріалу було використано графічний і табличний методи.

Ключові слова: банківська діяльність, банківська система, комерційний банк, управління, кредитна діяльність, кредитний портфель, кредитні продукти та послуги, процентні ставки, процентний дохід.

ВСТУП

Актуальність теми. Одним з головних джерел забезпечення виробництва необхідними грошовими ресурсами в Україні досі залишається банківський кредит, який тим самим відіграє важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці. Завдяки банківському кредиту з'являються нові та розвиваються вже існуючі підприємства, збільшується кількості робочих місць, будуються нові об'єкти соціального та культурного призначення. Таким чином саме ефективна кредитна політика комерційних банків забезпечує економічну стабільність в країні.

Велику роль банківський кредит відіграє і в житті українського населення, так як саме цей фінансовий інструмент дозволяє задовольнити такі важливі його соціальні потреби, як забезпечення якісним житлом, необхідною побутовою технікою, створенні можливостей для отримання освіти тощо.

Але не менш важливим банківський кредит є і для самих комерційних банків, так як саме кредитні продукти становлять близько 50% всіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх доходів. Вони є найбільш прибутковою, але й найбільш ризиковою частиною банківських активів, а тому від ефективності управління ними залежить як прибутковість кожного конкретного комерційного банку так і добробут всієї країни. Саме тому ефективне кредитування на сьогоднішній день – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України. А забезпечити ефективне кредитування економіки України комерційні банки можуть лише при наявності великого асортименту кредитних продуктів, які формують його кредитний портфель, а тому однією з найважливіших задач управління кредитною діяльністю є формування кредитного портфеля комерційного банку та ефективне управління ним з метою задоволення потреб всіх економічних суб'єктів та високої прибутковості кредитної діяльності самого банку з найменшими ризиками для нього.

Актуальність даної теми забезпечує велику увагу до даного питання з боку багатьох вітчизняних учених, серед яких потрібно відзначити праці О.І. Барановського, Т.А. Васильєвої, З.М. Васильченко, О.Д. Вовчак, О.В. Васюренка, О.В. Дзюблюка, І.Б. Івасіва, О.І. Лаврушина, С.В. Леонова, Б.Л. Луціва, А.І. Маслова, А.М. Мороза, В.С. Потлатюка, Л.О. Примостки, І.В. Сала та інших. У працях цих та інших фахівців розглядаються проблеми формування і моніторингу кредитного портфеля, наводяться класифікаційні характеристики кредитів і пов'язаних з ними ризиків, висвітлюються інші актуальні аспекти кредитних операцій комерційних банків. Але нестабільність економічної ситуації в Україні на тлі політичної кризи кидає нові виклики і вимагає подальшого вирішення прикладних проблем, що виникають у кредитній діяльності українських комерційних банків.

Мета і завдання дослідження. Головною метою дослідження є аналіз теоретично-методологічних засад управління кредитними продуктами на прикладі АТ «ПриватБанк», та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- дослідити теоретичні засади організації кредитної діяльності комерційного банку: визначення сутності та значення кредиту у розвитку ринкової економіки; організацію кредитних операцій банку;
- здійснити аналіз ефективності кредитної діяльності українських банків
- надати організаційно-економічну характеристику АТ «ПриватБанк»;
- проаналізувати кредитну політику та кредитний портфель даного банку;
- оцінити ефективність кредитної діяльності даного банку;
- розробити рекомендації щодо підвищення ефективності кредитної діяльності даного банку.

Об'єктом дослідження є процес формування та організації кредитної діяльності сучасного комерційного банку в реаліях української економіки.

Предметом дослідження є теоретичні основи, методичні та практичні аспекти вдосконалення управління кредитним портфелем як елемент фінансово-економічних і правових відносин на прикладі АТ КБ «ПриватБанк».

Методи дослідження. Для вирішення сформульованих в роботі завдань були використані такі загальнонаукові та специфічні методи та прийоми наукового пізнання: а саме: узагальнення та логічний аналіз (для розкриття теоретичних основ формування кредитної політики банку та уточнення відповідної понятійної бази); статистичне порівняння, методи фінансового та економічного аналізу (для аналізу та оцінки кредитного портфеля банку), методи стратегічного аналізу, зокрема SWOT-аналіз для визначення резервів підвищення ефективності управління кредитним портфелем банку, методи математичного моделювання для визначення ефективності запропонованих заходів тощо. В роботі для наочності аналітичного матеріалу було використано графічний і табличний методи.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

- удосконалено якість кредитного портфелю банку через посилення вимог до фінансового стану та кредитоспроможності позичальника, що повинно призвести не лише до скорочення вартості проблемних кредитів у майбутньому, а також і до зниження резервів, та визначено якість кредитного портфелю у разі вирішення питання стосовно повернення проблемних кредитів, що дісталися банку у спадок від колишніх власників;

- удосконалено структуру кредитного портфелю комерційного банку через збільшення частки корпоративного сегменту, що призведе до зниження залежності банку від сегменту фізичних осіб та призведе до збільшення частки кредитної діяльності в активах банку, а отже і до підвищення прибутковості активних операцій банку.

Практичне значення отриманих результатів. Розроблені практичні підходи й отримані результати є основою для вдосконалення процесу управління кредитним портфелем банку з метою підвищення його якості та прибутковості.

Апробація результатів дослідження. Основні результати магістерського дослідження опубліковані в науковому студентському журналі ДНУЗТ (№15 2020 р.)

Структура та обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел. Основний зміст викладено на 123 сторінках друкованого тексту. Список використаних джерел налічує 81 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

1.1 Сутність та значення кредиту у розвитку ринкової економіки

В економіці панує думка про те, що кредит є одним з найважливіших винаходів та досягнень людства. Ще старогрецькій мудрець помітив, що кредит є таким же древнім, як і саме людство [1].

Економічною основою появи кредиту є нерівномірний кругообіг засобів виробництва, що призводить до виникнення потреби в поповненні оборотних коштів, у придбанні основних засобів, запровадженні нових виробництв і прогресивних технологій. А це неможливо виконати без залучення додаткових фінансових ресурсів, яких не завжди вистачає. Таким чином передумовою появи кредиту є наявність тимчасово вільних коштів в одних суб'єктів господарювання та потреба у додаткових грошових ресурсах - в інших, але при умові наявності поточних або майбутніх доходів. В даному випадку найбільш ефективним вирішенням цієї суперечності саме і виступає банківський кредит. Отже під час застосування кредитних відносин відбувається перерозподіл капіталу між різними підприємствами та галузями економіки при посередництві банківської сфери, а отже, можна стверджувати, що кредит сприяє безперервності процесів виробництва і обігу [2, с.259].

В етимологічному значенні термін «кредит» походить від латинського *creditum* (позичка) або *credere* (вірити, довіряти) [3, с.227].

Сьогодні виділяють дві течії у розумінні кредиту – натуралістичну та капіталотворчу, як економічного явища, на формування яких, свого часу, вплинули традиції різних економічних течій (табл. 1.1) [4, с. 30].

**Формування і розвиток теорій кредиту в різних економічних течіях [5,
с.8]**

№	Напрямок	Характерні риси формування кредиту	Представники
1	2	3	4
1	Меркантилізм	Особлива місія надавалася банкам, що здійснюють безготівкові розрахунки і кредитування торгівлі	Т. Мен
		Пропонував створити спеціальні Палати правосуддя, що мали відстоювати інтереси громадян у кредитних відносинах з фінансовими установами	Ж. Кольбер
		У праці «Гроші і торгівля з пропозицією, як забезпечити націю грошима» наголошував на кредитній експансії банків як запоруці економічного зростання, для розширення кредиту пропонував випускати нерозмінні грошові знаки	Дж. Ло
		Вирішальна роль у діяльності банківських установ належить кредитним операціям, внаслідок яких формуються депозити. Обсяги кредиту необхідно збільшувати в «розумних» межах	Г. Маклеод
		Багатство ототожнювалось із грошима, велике значення надавалося їх постійному руху та обігу, фінансовим інститутам як посередникам у переміщенні капіталів у формі кредиту	
2	Фізіократи	Увага приділялася природі та походженню позичкового проценту, ризику кредиту	А. Тюрго
		Досліджувалися переважно проблеми сфери виробництва, кредит виступав джерелом його забезпечення	
3	Класична політична економія	Депозитно-кредитні операції фінансових установ збільшують пропозицію грошей на ринку, що стимулює торговельні операції і суспільно-економічне відтворення	У. Петті
		Депозити допоможуть забезпечити банки наявними активами для кредитування, а відтак сприятимуть розвитку виробничої діяльності і суспільно-економічному відтворенню	А. Сміт
		Відсоток по кредиту визначається співвідношенням попиту і пропозиції позичкових фондів та поступово вирівнюється до норми прибутку на капітал	Дж. Мілль
		Систематизація попередніх досліджень кредиту, визначено його роль у суспільному відтворенні	
4	Марксизм	Фінанси та кредит розглядаються в системі взаємовідносин капіталістів, робітників та землевласників. Розкривається природа капіталістичного кредиту	К. Маркс, Ф. Енгельс
5	Маржиналізм	Плата, яку отримує кредитор, визначається продуктивністю «останньої використаної» одиниці капіталу	О. Бем-Баверк, Л. Вальрас, І. Фішер

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
6	Неокласичні течії	Виникнення портфельної теорії, як основи вибору оптимального кредитного портфелю	Г. Марковіц, Дж. Тобін
		Розробка концепції вартості капіталу та концепції структури капіталу в рамках аналізу альтернативних джерел фінансування	Ф. Модільяні та М. Міллер
		Пристосування висновків класиків до потреб сучасності	
7	Кейнсіанство	Розробка концепції вартості капіталу та концепції структури капіталу в рамках аналізу альтернативних джерел фінансування	Дж. М. Кейнс
8	Інституціоналізм	Кредит вважається суспільним інститутом, який шляхом видозмін повинен вийти з експлуатації	Т. Веблен

Основоположниками натуралістичної теорії кредиту виступили А. Сміт і Д. Рікардо, в подальшому розвиток ця теорія отримала у працях А. Тюрго, Дж. Міля, Ж. Сея, А. Вагнера, А. Маршала та К. Маркса. Згідно з цією теорією об'єктом кредиту виступає тимчасово вільний капітал у вигляді натуральних речових благ, що можуть бути позичені одним економічним агентом іншому, відповідно під самим кредитом розуміють форму руху матеріальних благ. Це розуміння обмежує роль самого кредиту лише перерозподілом у суспільстві певних матеріальних благ, і банки, в даному випадку, виступають його посередниками. Таким чином позичковий капітал співпадає з реальним капіталом [6, с. 31]. До прихильників даної теорії серед українських вчених можна віднести Л. В. Федорович [7, с.27].

Цікавим також є той факт, що визначення кредитних операцій, яке пропонує Господарський Кодекс України у ст. 345, а саме: «...операції, що полягають у розміщенні банками від свого імені, на власних умовах та на власний ризик залучених коштів юридичних осіб (позичальників) та громадян» [8] також відповідає умовам саме натуралістичної теорії.

Капіталотворчу теорію кредиту започаткували дослідження Дж. Ло та Г. Маклеода, а послідовниками стали Й. Шумпетер, А. Ганн, Дж. Кейнс та М. Фрідмен. Прихильники цієї теорії під кредитом розуміють одну з форм капіталу (багатство) (інша форма – це гроші). В даному випадку розширення кредиту означає

нагромадження капіталу, а отже банки виступають в якості творців цього капіталу, а не посередниками [6, с. 35]. Серед українських науковців з цією теорією погоджуються М. Х. Бунге, А. Я. Антонович, О. М. Миклашевський, М. І. Туган-Барановський тощо.

Аналіз етапів систематизації знань та розвитку економічної сутті кредиту представлена на рис. А.1 у додатку А [9].

Згідно з додатком А подальше поєднання ключових положень обох теорій кредиту створили ті передумови, які необхідні були для проведення різностороннього аналізу цієї економічної категорії, що дозволило сформулювати підходи до її узагальнення. У широкому розумінні, як з економічної так і юридичної точки зору під кредитом слід розуміти договір між юридичними або фізичними особами щодо отримання позички [4, с. 30, 33].

Але, для розуміння сутності та місце кредиту у сучасній фінансовій системі, необхідно більше уваги приділити вивченню його сучасного трактування, що пропонують як вітчизняні так і закордонні науковці. Аналіз думки різних авторів стосовно визначення сутності даного терміну вказує на те, що, не дивлячись на великий досвід існування даної фінансової категорії, на сьогодні і досі відсутня єдина позиція щодо її розуміння.

Так, у німецькій мові застосовується ряд синонімічних перекладів даного поняття:

- 1) Vertrauenswuerdigkeit, що в прямому перекладі означає саму «можливість довіри»)
- 2) Kredit, під яким розуміють (за трактуванням тлумачного словника Langenscheid) певну суму, що видається задля досягнення цілей та підлягає поверненню зі сплатою відсотка».

В англійській мові також застосовується декілька окремих термінів для даного фінансового явища. Так, на думку А. С. Хорнбі, сам термін «credit»

(кредит) означає довіру, а для опису самого процесу отримання позички застосовують термін «lending».

Згідно девізу комерційного агентства Dun&Bradstreet, «кредит - це взаємна довіра суб'єктів» [10, с. 96].

Узагальнюючи дані трактування можна дійти висновку, що у зарубіжній літературі наголос робиться саме на створенні кредитом додаткових можливостей для розвитку, формування яких можливе лише при умові наявності довіри між суб'єктів кредитних відносин один до одного [11, с. 196]. Проте Г.В. Сідор справедливо зазначає, що така позиція розуміння сутності кредиту не становить основу природи кредиту, тому що ґрунтується лише на довірі щодо повернення кредиту позичальником, тобто зводиться до «продажу або купівлі, що супроводжується обіцянкою здійснити оплату пізніше» [2, с. 263].

Аналіз визначень сутності кредиту, що пропонуються вітчизняними науковцями умовно можна звести 5 підходів (табл. 1.2):

- 1) позичковий, де кредит ототожнюється із поняттям позичка;
- 2) суб'єктивний – увага концентрується безпосередньо на ролі учасників кредитного процесу, характеристиках кредитних відносин;
- 3) ризиковий, який наголошує на ризиковості функції кредитування та ймовірності недостатньої віддачі від залучених ресурсів;
- 4) обмінний, що ґрунтується на зворотності руху товарно-грошових відносин;
- 5) суспільний, де під кредитом розуміють форму суспільних відносин. підходи [12, с. 35-36].

Таблиця 1.2

Визначення поняття «кредит» вітчизняними авторами

№	Автор	Визначення	Підхід
1	2	3	4
1	А. Кузнецова [11, с.195]	позичка в грошовій або товарній формі на умовах повернення в строк за винагороду	Позичковий
	Економічна енциклопедія [13, с. 195]	позичка в грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний термін з виплатою відсотка	
	М. Волков, В. Воронова [11, с. 195]	рух позичкового фонду.	
	А. М. Мороз [14, с. 147]	Економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і, звичайно, із сплатою відсотка.	
	І. С. Гуцал [7, с. 25]	термін, що широко вживається щодо операцій або станів, пов'язаних з позичанням грошей, як правило, на короткий термін	
2	І. Румик [16]	здійснюється за принципами функціонування «ризикових фондів», тобто організація часткового фінансування розробки, впровадження на дослідному підприємстві перспективних науково-технічних досягнень і одержання прибутку на прокредитовану розробку.	Ризиковий
3	Б. Івасів [9]	економічні відносини, що виникають між кредиторами і позичальниками з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення й оплати	Суб'єктний
	Енциклопедія банківської справи України [17, с. 147]	економічна категорія, яка є виразом відносин між суб'єктами господарювання щодо надання й отримання позички в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості й платності	
4	Л. Рябініна [11, с. 195]	Економічні відносини зворотного руху позичкової вартості	Обмінний
	М. Александрова [11, с.195]	об'єктивна вартісна категорія, складова частина товарно-грошових відносин, необхідність якої зумовлюється останніми	
	О. В. Васюренко [18, с.35]	кредит – це сукупність відповідних економічних відносин між кредитором та позичальником з приводу зворотного руху вартості	

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4
5	М. Савлук [19]	суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності	Суспільний
	А. Чухно [20, с.10]	ефективна форма господарювання. лише розгляд категорії у розвитку, у процесі змін дає змогу враховувати її не якусь загальну, абстрактну, а конкретно-історичну суть	

Отже, в межах позичкового підходу основна увага зосереджується на позичковому характері кредиту, але ототожнювати такі фінансові категорії, як «кредит» та «позичка» не можна, так як за трактування Міністерства юстиції України спільною характеристикою між цими категоріями є необхідність їх повернення в певний термін, але кредит передбачає наявність плати за користування ним у вигляді певних відсотків [22, с. 18]. А проведений У. В. Владичиним аналіз українського законодавства (зокрема Цивільного кодексу України) дозволило йому зробити висновок про відсутність будь-якого зв'язка позички з операціями кредитування, так як під нею розуміють лише передавання певних речей у користування іншим особам, в той час як кредит має право надавати лише фінансово-кредитні установи (до числа яких входять і комерційні банки) згідно із встановленими вимогами за рахунок залучених коштів юридичних і фізичних осіб з дотриманням принципів кредитування [6]. Різниця між позикою та кредитом представлена на рис. 1.1(рис. 1.1).

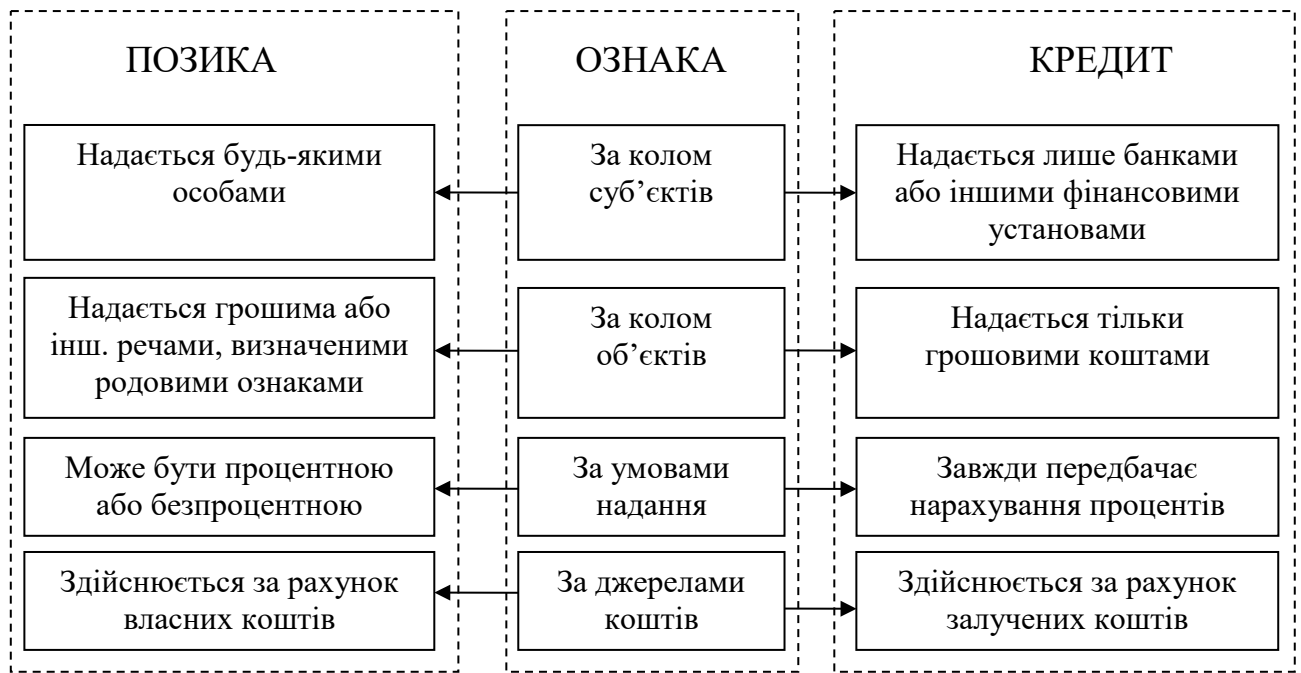


Рис. 1.1. Основні відмінності між позикою і кредитом [6]

Отже, за рис. 1.1. кредит передбачає наявність кредитних взаємозв'язків у формі договору між кредитором, в якості якого виступає банк або інша фінансово-кредитна установа та позичальником - юридичні чи фізичні особи, які відчують потребу у залучених фінансових ресурсах. Виникнення цих взаємозв'язків пов'язане з розбіжністю у часі руху матеріальних і грошових потоків, які виникають в процесі відтворення суспільного продукту. Метою кредитування є:

- для кредитора - одержання прибутку у вигляді певного відсотку за користування кредитними ресурсами;
- для позичальника - задоволення тимчасової потреби в додаткових фінансових ресурсах [23].

Всі інші підходи є вірними, але більш вузьким трактуванням сутності кредиту, так за посередництвом обмінного підходу обґрунтовується роль і місце кредитування в товарно-грошових відносинах, а суспільний підхід акцентує увагу на роль кредиту в інноваційному розвитку суспільства [24, с. 37].

На основі розглянутого, в умовах сьогодення Ю. О. Гернего пропонує досліджувати кредит у межах «результуючої теорії кредиту», яка об'єднує у собі основні положення обох класичних теорій і є більш пристосованою до інноваційного процесу сучасності. Ключові аспекти сучасної теорії кредиту полягають у наступному:

- кредит - необхідне джерело розширеного відтворення;
- кредит виникає, як ресурс прибуткового функціонування, як кредитора, так і позичальника;
- завданням кредиту є не безпосереднє формування прибутку, а створення поштовху для його виникнення;
- спільною ціллю кредитора та позичальника є оптимізація рівня ризиків надання та отримання кредиту;
- ефективність залучення кредиту залежить від адекватності попереднього оцінювання потреби у вказаному ресурсі [21, с. 37].

Виходячи з цих положень під кредитом слід розуміти джерело виникнення економічних відносин, що формуються на певному етапі процесу господарювання з приводу руху вільних фінансових ресурсів з метою отримання матеріальної та суспільної вигоди від їх кінцевого використання в умовах ризику. Позитивними аспектами «результуючої теорії кредиту» є поєднання у ній ключових положень класичних теоретичних підходів до визначення кредиту; практична спрямованість; гнучкість та можливість пристосування до сучасних умов інноваційного процесу, що постійно змінюються. Обмеження полягають у деякій абстрактності теорії, труднощах визначення абсолютного значення результату від залучення кредитного ресурсу. Теоретичні передумови формування та ключові засади застосування на практиці положень «результуючої теорії кредиту» розглянуто на рис. 1.2 [21, с. 38].

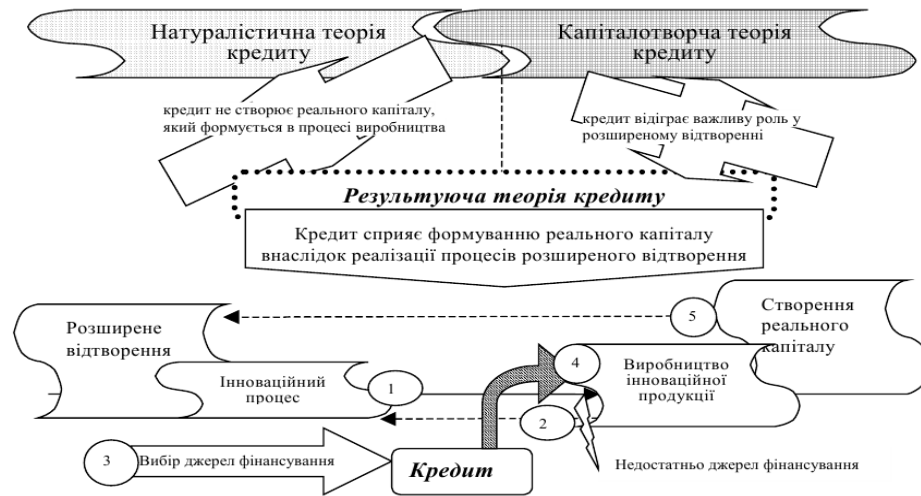


Рис. 1.2. Теоретичні передумова та засади практичного застосування «результуючої теорії кредиту» [21, с.38]

За теоретичну основу результуючої теорії кредиту взято синтез ключових положень натуралістичної та капіталотворчої теорій кредиту, зокрема роль кредиту в створенні реального капіталу в процесі виробництва (натуралістична теорія) та його значення для розширеного відтворення (капіталотворча теорія). На практиці зазначені аспекти поєднуються в межах інноваційного процесу. Розширене відтворення не можливе без успішної реалізації інноваційного процесу, який у свою чергу заснований на виробництві інноваційної продукції (1), для якого часто виявляється недостатньо наявних фінансових ресурсів (2). У процесі їх пошуку (3) і звертають увагу на кредит (4), оскільки саме він несе можливість отримати результат у стислі строки, що лежить в основі результуючої теорії. Результатом процесу виробництва виступає реальний продукт, який, в свою чергу, виступає запорукою подальшого розширеного відтворення (5) [20, с. 38].

Виходячи з цього Ю. О. Гернего до розуміння сутності кредиту підходить з позиції бажаного результату його використання і пропонує наступне його трактування: «кредит - це суспільні ризикові відносини, що виникають у грошовій або товарній формі між суб'єктами господарювання з приводу передачі на певний

строк і за визначену винагороду ресурсу задля отримання ймовірного позитивного ефекту від його застосування» [20, с.38].

Сьогодні найрозповсюдженішим серед різних видів кредиту є саме банківський кредит.

Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність» під банківським кредитом розуміють будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання щодо сплати процентів та інших зборів із такої суми [29].

Тобто під банківським кредитом слід розуміти певну суму тимчасово вільних грошових коштів банку, яку він надає чи зобов'язується надати позичальнику у користування на умовах належного забезпечення, повернення у визначений строк, оплати та цільового характеру використання [30].

Розвиток економіки України сьогодні неможливий без кредитування всіх суб'єктів господарювання, що об'єктивно зумовлює необхідність підвищення ролі банківського кредиту, що виступає одним із найважливіших факторів забезпечення безперервності розширеного відтворення. Така роль визначається, в першу чергу, широкою сферою застосування банківських кредитних операцій [31].

Банківський кредит проникає у різні галузі господарського життя суспільства – фінансово-кредитні установи надають кредити як на фінансування поточної та інвестиційної діяльності підприємств різних форм власності, що пов'язано із забезпеченням потреб в обігових коштах, збільшенням, модернізацією і реконструкцією основних фондів; так і на задоволення споживчих потреб населення; та фінансування державних витрат за допомогою механізму фондового ринку [6].

1.2 Організація кредитних операцій банку

Розміщення банківських ресурси комерційними банками здійснюється через активні операції, центральне місце серед яких, як свідчить практика, посідають банківські кредитні операції. Частка кредитних операцій у структурі активних операцій українських банків в середньому перевищує 80% [32, с. 46].

На думку С.П. Прасолової поняття кредитної операції є ширшим за поняття банківського кредиту, тому що під кредитними операціями треба розуміти всі активні банківські операції, що пов'язані з наданням залучених коштів (як у готівковій так і безготівковій формі, у формі врахування векселів тощо) у тимчасове користування клієнтам банку, прийняття зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування (надання гарантій, поручительств, авалів тощо), а також операції з купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів і від свого імені (включаючи андеррайтинг) та будь-яке продовження терміну боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника повернути заборговану суму [33].

Суб'єктами кредитних операції є кредитор та позичальник. При цьому під кредитором розуміють одного з учасників кредитних відносин, що має у своїй власності (чи розпорядженні) вільні фінансові ресурси, які передаються ним у тимчасове користування іншому учаснику цих відносин. В якості кредитора можуть виступати як фізичні особи так і юридичні особи (підприємства, організації, установи, урядові структури тощо), а також держава. Особливе місце серед кредиторів-юридичних осіб посідають банки, які спочатку мобілізують кошти в інших суб'єктів, у тому числі і на основі запозичень, а потім надають їх у позику своїм клієнтам.

Під позичальником розуміють іншого учасника кредитних відносин, що відчуває потребу в залученні додаткових грошових коштів і одержують ці кошти у позику від кредитора, при цьому право власності на позичені кошти в позичальника не утворюється, в даному випадку він виступає лише їх тимчасовим

розпорядником. Тому і права його стосовно використання отриманих фінансових ресурсів обмежуються певними умовами (цілі, сума, терміни тощо), що передбачені кредитною угодою і за межі яких він не може вийти. Тому позичальник перебуває в певній залежності від кредитора, але це не заперечує рівноправності сторін у кредитних відносинах [34].

Об'єктом кредитної операції виступає позикова вартість, відокремлення якої пов'язано з характером руху фінансових ресурсів від кредитора до позичальника і навпаки. Збереження кредитором права власності на позикову вартість зумовлює необхідність повернення її позичальником, а саме забезпечення повернення досягається в процесі використання позикової вартості в господарській діяльності позичальника. При цьому основними стимулюючими мотивами кредитних угод з боку кредитора є одержання доходу у вигляді позикового процента, а з боку позичальника - покриття нестачі власних ресурсів і отримання доходу в результаті використання позикової вартості [35].

Для ефективної організації кредитних відносин між банками та їх клієнтами важливе значення мають основні принципи організації банківського кредитування. Саме вони визначають найважливіші умови функціонування банківського кредиту та стимулюють розвиток підприємств-позичальників, сприяють зміцненню грошового обігу в державі та забезпечують безперервну циркуляцію позикового капіталу, досягаючи при цьому ефективності реалізації перерозподільної функції.

Самі ж принципи банківського кредитування, під якими розуміють основні правила та положення процесу банківського кредитування, визначаються сутністю, функціями та роллю кредиту і тими суспільними умовами, в яких вони проявляються. Реалізація принципів кредитування є першоосновою здійснення кредитного процесу. Основні принципи банківського кредитування представлені у табл. 1.3 [36, с. 124].

Принципи організації кредитної роботи комерційного банку

Принципи	Характеристика принципів
Строковість	Фінансові ресурси у вигляді кредиту видаються на певний строк, по закінченні якого вони повинні бути повернені
Поверненість	залучені кошти через певний час обов'язково повинні бути повернені
Платність	кредити видаються за певну плату, яка називається процентом, розмір якого встановлюється з таким розрахунком, щоб сума отриманих від позичальника у вигляді відсотків покривала витрати банку на залученню коштів, ведення банківської справи та забезпечувала отримання певного доходу
Забезпеченість	наявність у банку права захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника
Цільовий характер використання	передбачає надання позичкових коштів на конкретні цілі, що повинні бути зазначені у кредитному договорі

Дотримання цих принципів є дуже важливим, так як від цього залежить ефективність самих кредитних операцій, а також можливість їх надавати і на далі. Так, наприклад, від дотримання принципу строковості повернення кредиту залежить можливість надання банком нових позичок, оскільки одним із ресурсів кредитування є повернені позички [35, с. 95].

Але У. В. Владичин пропонують розширити перелік цих принципів за рахунок запровадження таких принципів банківського кредитування, як диференційованість та договірний характер.

При цьому під диференційованістю кредитних операцій він пропонує розуміти принцип, що передбачає застосування зваженого підходу з боку банку щодо кредитування різних категорій потенційних позичальників, тобто на підставі оцінки кредитоспроможності позичальника з метою отримання впевненості у здатності й готовності позичальника повернути наданий кредит в обумовлений договором строк. Оцінка кредитоспроможності позичальників повинна здійснюватися через аналіз їх фінансової звітності щодо забезпеченості їх господарства власними фінансовими ресурсами, додержання рівня ліквідності, рівня рентабельності не тільки на дату оформлення кредитної угоди, а й у

подальшій діяльності. Такий оцінка дозволяє певною мірою знизити ризик несвоєчасного повернення кредиту. Практична реалізація цього принципу залежить від особистих інтересів конкретної банківської установи і загальної централізованої політики держави.

Наступний принцип - договірний характер банківського кредитування - проявляється у тому, що банківське кредитування здійснюється на підставі укладання кредитного договору, в якому визначаються основні умови отримання позики. Під час укладення кредитного договору визначаються основні параметри кредитної операції (сума та строк кредиту, проценти за користування, забезпечення кредиту тощо). та взаємні зобов'язання і відповідальність сторін. Будь-які зміни до кредитного договору (договору застави, гарантії чи поруки) повинні мати договірний характер і здійснюватися за згодою обох сторін. Цей договір обов'язково укладається у письмовому вигляді [6, с. 54].

Банківські кредитні операції здійснюються відповідно до певних вимог:

1) кредити видаються тільки в межах наявних ресурсів, що є в розпорядженні банку. Про кожний випадок надання позичальнику великих кредитів (коли розмір кредиту перевищує 10% власного капіталу), комерційний банк повинен повідомити про це Національний банк України. Сукупна заборгованість за кредитами, разом із векселями та 100% суми позабалансових зобов'язань, що видані одному позичальнику, не може перевищувати 25% власних коштів комерційного банку.

2) Загальний розмір наданих банком кредитів, з урахуванням 100% позабалансових його зобов'язань, не повинна перевищувати восьмикратного розміру власних коштів банку.

3) Кредитування здійснюється з обов'язковим додержанням економічних нормативів регулювання банківської діяльності та вимог НБУ щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів.

4) Рішення про надання кредиту (більше встановленого внутрішнього

ліміту банку) приймаються колегіально (кредитним комітетом (комісією) банку, відділення, філії) й оформляється протоколом.

5) Кредитування здійснюється в межах параметрів, що визначаються політикою банку і включають: пріоритетні напрями в кредитуванні; обсяги кредитів та структуру кредитного портфеля; граничні розміри кредиту на одного позичальника; методику оцінки фінансового стану та кредитоспроможності позичальника; рівень процентної ставки тощо [39, с. 78].

Банківські кредити надаються комерційних засадах з дотриманням наступних умов:

- За результатами оцінки кредитоспроможності позичальника, що підтверджує його фінансову стабільність, рентабельність, ліквідність тощо;
- кредитування підлягають лише ті види діяльності позичальника, які передбачені його статутом;
- позичальник повинен мати власне майно і брати участь у фінансуванні об'єкта, що кредитується, певною сумою власного капіталу [40, с. 119].

Банки можуть надавати бланкові кредити (незабезпечені майном та іншими формами), але тільки в межах власних коштів і лише клієнтам зі стійким фінансовим станом та інсайдерам банку в сумі не більше 50% номінальної вартості акцій банку, що перебувають в їхній власності [41].

Банки не можуть надавати кредити: на покриття збитків господарської діяльності позичальника; на формування та збільшення його статутного фонду; на внесення клієнтом платежів у бюджет і позабюджетні фонди (за винятком кредитування по контокорентному рахунку); підприємствам, проти яких порушено справу про банкрутство; підприємствам, у контрактах яких не передбачено страхування можливих втрат від непоставок товарно-матеріальних цінностей; підприємствам, які мають прострочену заборгованість за раніше отриманими позичками і несплаченими процентами [42, с. 194-196].

У процесі банківського кредитування можна виділити певні етапи його

здійснення (рис. 1.3):



Рис. 1.3. Етапи кредитного процесу [30]

Етап 1: одержання і розгляд кредитної заявки та інтерв'ю з майбутнім позичальником.

Етап 2: оцінка кредитоспроможності позичальника.

Етап 3: підготовка і підписання кредитного договору.

Етап 4: контроль за виконанням умов кредитного договору і погашення кредиту.

Кожен з етапів включає ряд процедур, які характерні тільки для нього. У свою

чергу, процедури передбачають виконання певних фаз контрольно-аналітичної роботи (рис 1.3) [39]

Ефективність кредитної політики банку визначається одним з трьох типів його кредитної політики:

1) консервативною (обережною), коли частка кредитних операцій у загальному обсязі робочих активів банку не перевищує 30 %, що забезпечує прибутковість банку за рахунок менш ризикованих активних операцій. Але в цьому разі банк втрачає значний сегмент фінансового ринку. Таке співвідношення між кредитами і робочими активами більш бажане для новоствореного банку, який ще не має достатнього досвіду кредитної роботи;

2) поміркованою є кредитної політики банку, частка кредитів якого у робочих активах перебуває в межах 30-50 %. Така політика притаманна стабільним і надійним банкам, які мають достатній досвід кредитної роботи;

3) агресивною є кредитна політика банку, частка кредитів якого перевищує 50 % робочих активів. Вона може бути обґрунтованою тільки надприбутками і не може бути тривалою. Слід пам'ятати, що чим більша частка кредитів у робочих активах і триваліший часовий термін її існування, тим вищий рівень ризику [43, с. 143].

Прибутковість кредитної діяльності будь-якої фінансово-кредитної установи залежить від рівня позичкового відсотку. Відсоток за користування кредитними ресурсами - це одне з найголовніших джерело доходів комерційного банку. Він повинен не лише покривати максимальні витрати на позику (зокрема і вартість залучення капіталу самим банком), а й містити цільовий прибуток [45, с. 158]. Згідно із Господарським кодексом України (ст. 346) кредити надаються банком під певний відсоток, ставка якого не повинна бути нижчою за відсоткову ставку за кредитами, які бере сам банк, і відсоткову ставку, що виплачується ним по депозитах [8].

Основою процесу встановлення винагороди за наданні фінансові ресурси для

позичальника є формування виваженої цінової політики банку. Цінова політика в наданні кредитних послуг передбачає обґрунтованість встановлення рівня процентних ставок за кредитами, тарифів, комісійних, премій, знижок. Встановлена відсоткова ставка за кредитом затверджується тарифним комітетом банку, який аналізує співвідношення собівартості послуг і ринкової конкурентоспроможності встановлених тарифів і має вирішити два завдання:

- по-перше, відшкодувати за рахунок відсоткової ставки всі свої витрати та отримати належний прибуток;
- по-друге, зацікавити клієнтів (позичальників) такою відсотковою ставкою, за якої вони б мали бажання отримати кредит саме в цьому банку [48, с.130].

У процесі здійснення кредитної діяльності комерційним банком значна увага ним приділяється вибору методу ціноутворення за кредитом. У банківській практиці найбільш розповсюдженими є такі методи встановлення відсоткової ставки за кредитами:

1) Метод «вартість плюс», який враховує вартості залучених банком ресурсів, витрати, пов'язані з наданням самого кредиту, а також бажаний рівень прибутковості кредитної операції. Для визначення процентної ставки за цим методом застосовують наступну формулу:

$$PC_k = B_{зр} + OB_{кр} + PP_m + PP_{ск} + M \quad (1.1)$$

де PC_k - процентна ставка за кредитом;

$B_{зр}$ - витрати на залучення фінансових ресурсів банку;

$OB_{кр}$ - операційні витрати банку від кредитної діяльності;

PP_m - премія за ризик невиконання зобов'язань клієнтом;

$PP_{ск}$ - премія за ризик, пов'язаний із строком кредитування;

M - бажана маржа банку [50, с.34].

Під витратами на залучення фінансових ресурсів розуміють вартість залучених ресурсів, тобто вартість грошових коштів банку, що були ним залучені у

вигляді депозитів та кредитів, отриманих від НБУ або інших комерційних банків тощо.

До складу операційних витрат кредитної діяльності входять заробітна плата кредитних фахівців банку, вартість обслуговування самого кредиту, моніторингу забезпечення, витрати на зберігання майна, наданого у забезпечення тощо.

Премія за ризик невиконання зобов'язань клієнтом та премія за ризик, пов'язаний зі строком кредитування, визначаються банківською установою самостійно у кожному конкретному випадку залежно від ризику втрати кредитних ресурсів.

Розмір бажаної маржі залежить від запланованого банком рівня прибутковості, що закладається у вартість кредитів для здійснення достатніх виплат на користь акціонерів банку [51, с. 76].

При цьому кожен із наведених компонентів може бути вираженим у формі річної процентної ставки відносно суми кредиту. Однак, на практиці такий метод ціноутворення використовується досить рідко, тому що цей він не враховує такі ринкові чинники як попит і пропозицію, конкуренцію тощо, а також потребує наявності у банку відповідної системи обліку витрат за кожною кредитною операцією [50, с. 34].

2) Метод цінового лідерства, що передбачає визначення кредитної ставки, з огляду на ставки провідних банків-конкурентів, застосовується найчастіше для постійних привілейованих позичальників за короткостроковими кредитами. Згідно з ним до базової ставки додається додаткова, що включає в себе премію за ризик невиконання зобов'язань позичальника та премію за ризик, пов'язаний зі строком кредитування.

Розрахунок процентної ставки в даному випадку відбувається за формулою:

$$PC_{\kappa} = BC + DCi \quad (1.2)$$

де BC - базова ставка;

DCi – персональна надбавка до базової ставки за надання кредиту і-му клієнту

[50, с. 34].

За базову ставку (або ставка «прайм-рейт») найчастіше приймається найнижча процентна ставка, що пропонуються на ринку для надійних та кредитоспроможних клієнтів за короткостроковими кредитами. Як таку можна прийняту ставку, що встановлюється на міжбанківському міжнародному кредитному ринку (LIBOR, FIBOR та інші), або внутрішньому кредитному ринку (KIBOR) тощо. Ставка «прайм-рейт» щорічно розраховується за формулою простої (незваженої) середньої арифметичної з індивідуальних ставок групи провідних банків. При цьому до складу базової ставки вже включені адміністративні витрати та бажаний прибуток банку [52, с. 347].

Додаткова ставка розраховується як сума премій за ризик невиконання зобов'язань та тривалості кредиту:

$$ДСі = ПР_{нз} + ПР_{скі} \quad (1.3)$$

де $ПР_{нз}$ - премія за ризик невиконання зобов'язань клієнтом (як правило є стандартною і виплачується всіма позичальниками, окрім першокласних);

$ПР_{скі}$ - премія за ризик, пов'язаний зі строком кредитування, яка виплачується і-им споживачем довгострокового кредиту [50, с. 34].

Розмір додаткової ставки може коливатися залежно від важливості клієнта для банку та його кредитоспроможності. На міжнародних ринках така ставка може дорівнювати нулю. У кожному конкретному випадку банки самостійно розробляють шкалу визначення категорії ризику та премії за ризик, яка відповідає певній категорії (відсутність ризику - 0%, мінімальний ризик - 0,25%, стандартний ризик - 0,5% тощо) [52, с. 347].

Метод цінового лідерства за своєю сутністю відноситься до витратних методів ціноутворення, але більш високого рівня, оскільки:

- базова ставка відображає не індивідуальні витрати і вимоги до прибутку окремого банку, а певний рівень цих показників, який є середнім для усієї групи банків, що обрали такий метод;

- підсумкова ціна кредиту формується з урахуванням економічної цінності кредиту для позичальника, що відображається в цільовому призначенні та терміні користування кредитними коштами [53].

3) Метод «базова ставка плюс» передбачає рекламування банком своїх кредитних продуктів та послуг надійним та перспективним позичальникам за процентною ставкою, що залежить від дохідності цінних паперів чи інших інструментів. Наприклад, «базова ставка плюс 2» означає, що з клієнта буде стягуватися плата за кредит, яка дорівнює поточній дохідності за короткостроковими цінними паперами плюс 2 процентних пункти.

Формула визначення процентної ставки за цим методом буде такою:

$$ПС_{\kappa} = BC + П \quad (1.4)$$

де BC - базова ставка;

П - процент, який пропонується банком [51].

Кредитно-фінансовою установою може застосовуватися також модифікований метод «кратна базова ставка», за яким величина процентної ставки визначається множенням поточної ставки дохідності за короткостроковими цінними паперами на заздалегідь оголошений банком коефіцієнт (наприклад, «1,2 базової ставки»). За цим методом відсоткова ставка буде визначатися за формулою:

$$ПС_{\kappa} = K + BC \quad (1.5)$$

де K - визначений банком коефіцієнт.

Вибір банком того чи іншого методу розрахунку вартості кредиту визначається загальною стратегією банку щодо управління ризиками [54, с.51].

4) Метод надбавки, згідно з яким під час визначення процентної ставки за кредитом треба враховувати процентні витрати на залучення ресурсів на грошовому ринку та надбавку, що складається з премії за ризик та прибутку банку. У даному випадку застосовують наступну формулу:

$$ПС_{\kappa} = V_{зр} + H \quad (1.6)$$

де $V_{зр}$ - витрати на залучення ресурсів банку;

H – надбавка, яка розраховується за формулою:

$$H = PP_k + M \quad (1.7)$$

де PP_k - премія за кредитний ризик;

M - бажана маржа банку [50, с. 47].

Цей метод найчастіше застосовується для кредитування великих підприємств на короткостроковий період (включаючи кредити овернайт). Розрахована за цим методом процентна ставка є достатньо низькою, а прибуток забезпечується через надання великих сум кредитів на короткий термін [53].

5) Метод аналізу дохідності клієнта, який передбачає врахування всіх взаємозв'язків між банком і позичальником. Його застосування можливе лише при умові ведення точного обліку всіх доходів і витрат по кожному окремому клієнту. Цей метод доцільно використовувати для кредитування великих та надійних позичальників, що тримають постійний контакт з банком, при цьому особливу увагу треба приділити розрахунку прибутковості всіх банківських операцій цього клієнта. До доходів в даному випадку можна віднести процентні та непроцентні доходи від кредитних, валютних, інвестиційних та інших операцій і послуг. До загальних витрат входять витрати на вивчення кредитної документації, ведення рахунків тощо. Однак, цей метод ціноутворення за кредитом є достатньо трудомістким, складним і громіздким, та потребує розроблення докладної звітності за доходами та витратами по кожному клієнту. А отже застосування цього методу можливе лише при активному використанні автоматизованих систем обліку та аналізу клієнтів. Використання цього методу дає змогу виявляти найприбутковіших клієнтів та видів банківських операцій і послуг [54, с. 52].

б) Метод максимальних процентних ставок (Метод «кеп»), який полягає у пропозиції клієнту верхньої межі процентної ставки, яка не залежить від зміни ринкових ставок. При цьому банк пропонує клієнту під час укладення кредитного договору на основі плаваючої процентної ставки передбачити опціон страхування від підвищення такої ставки понад заздалегідь обумовлений ліміт – «граничну

шапку» («кеп»). В практичній діяльності це означає, що у договорі кредитування обумовлюється гранична величина плаваючої ставки за кредитом незалежно від того, як у майбутньому може реально змінитися базова ставка. При цьому максимальна процентна ставка визначається за формулою:

$$МПС_{\kappa} = ПС_{\kappa} + МН \quad (1.8)$$

де $МПС_{\kappa}$ - максимальна процентна ставка за кредитом;

$ПС_{\kappa}$ - початкова процентна ставка за кредитом;

$МН$ - максимальна надбавка, яка пропонується банком («кеп») [51].

Перевагою використання даного методу ціноутворення за кредитами для позичальника є те, що подорожчання кредитних ресурсів не вплине на виплату процентів за кредитом понад визначену прийняту межу. При цьому існує потреба для банку у надійному прогнозуванні можливих масштабів зростання базової ставки. У кредитному договорі обов'язково фіксується обрана система нарахування процентів і правила встановлення ставок (фіксована чи плаваюча), які необхідно розглянути у самостійній роботі студентів [54, с. 53].

Поряд із відсотковою ставкою банки також встановлюють комісійну винагороду (комісію), яка є додатковим елементом ціни банківського кредиту.

Комісія за кредитом покриває витрати банку, пов'язані з оформленням кредиту і контролем за станом обслуговування позичальником заборгованості, перевіркою стану застави або наглядом за здійсненням проекту, що кредитується. Комісія може сплачуватися окремо або додаватися до відсотка [40, с. 120].

Аналіз зарубіжного досвіду, що здійснила Н.В. Сабліна дозволив їй дійти до висновку, що сьогодні для ефективної діяльності вітчизняних 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 [15, с.138].

1.3 Аналіз ефективності управління кредитної діяльності провідних українських банків

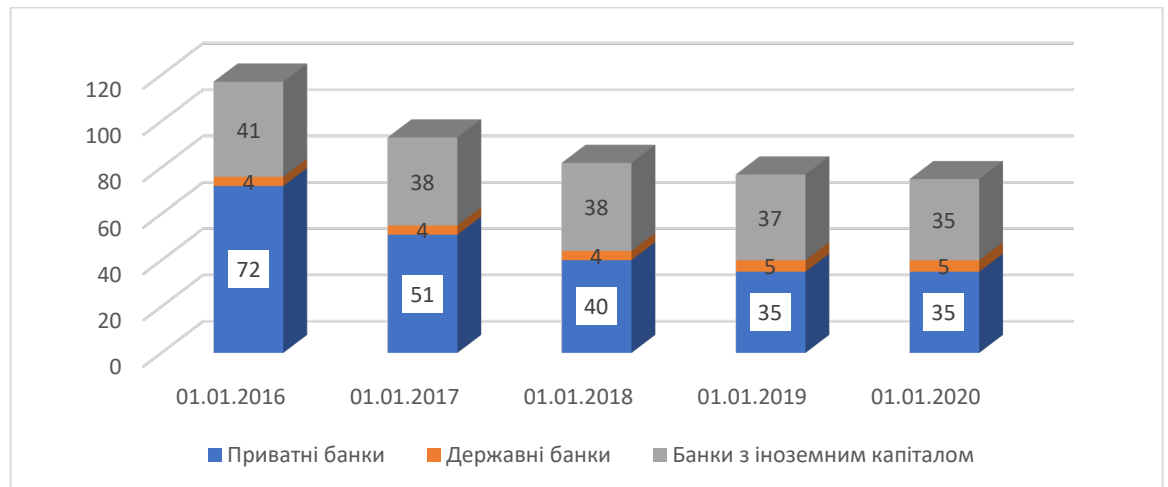
Основними установами, що надають послуги кредитування в Україні, є комерційні банки – на них приходить до 99% всіх наданих кредитів. За даними НБУ, станом на 01.01.2020 р. в Україні ліцензію на здійснення банківських операцій мало 75 комерційних банків. Всього за рік кількість банків в Україні зменшилась лише на 2 установи, що вказує на те, що етап стабілізації банківської системи через підвищення її капіталізації, який розпочався у 2016 році, підходить до свого завершення (постанова №58 від 04.02.2016р., яка затвердила мінімальний розмір статутного капіталу у 500 млн грн. - банки з меншим розміром капіталу повинні були до 2021 року поступово його збільшувати до досягнення визначеного рівня згідно з, розробленим НБУ, графіком) [56]. Всього з 2016 року кількість банків скоротилась майже на 36% – з 117 до 75 установ на початок 2020 року. (табл. 1.4, рис. 1.4).

Таблиця 1.4

Аналіз динаміки зменшення кількості банківських установ протягом 2016-2020 рр.[57]

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

З рис. 1.4 видно, що скорочення банків відбувалося за рахунок скорочення чисельності банків з приватним капіталом, яка за п'ять років скоротилася з 72 до 35 одиниць, тобто майже у два рази. Головною причиною скорочення чисельності комерційних банків стало неспроможність більшості дрібних банків провести свою докапіталізацію. В результаті підвищення вимог до мінімального розміру статутного капіталу НБУ намагався оздоровити банківську систему України через вилучення з неї невеликих так званих «кишенькових банків», які створювалися для задоволення потреб окремих великих підприємств, а тому були більш вразливі в умовах економічної нестабільності і іноді застосовувалися для легалізації доходів, отриманих не зовсім чесним шляхом.



За даними [53]

Рис. 1.4. Динаміка скорочення кількості комерційних банків в Україні з 2016-2020 рр.

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

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

З рис. 1.4 також видно, що за ці п'ять років суттєвих змін зазнала саме структура банківської системи – кількість українських банків зрівнялась з кількістю банків з іноземними інвестиціями, на державні банки приходиться лише 7%.

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

Але таке суттєве скорочення кількості банків майже не вплинуло на обсяги кредитування в Україні, про що свідчать дані табл. 1.5.

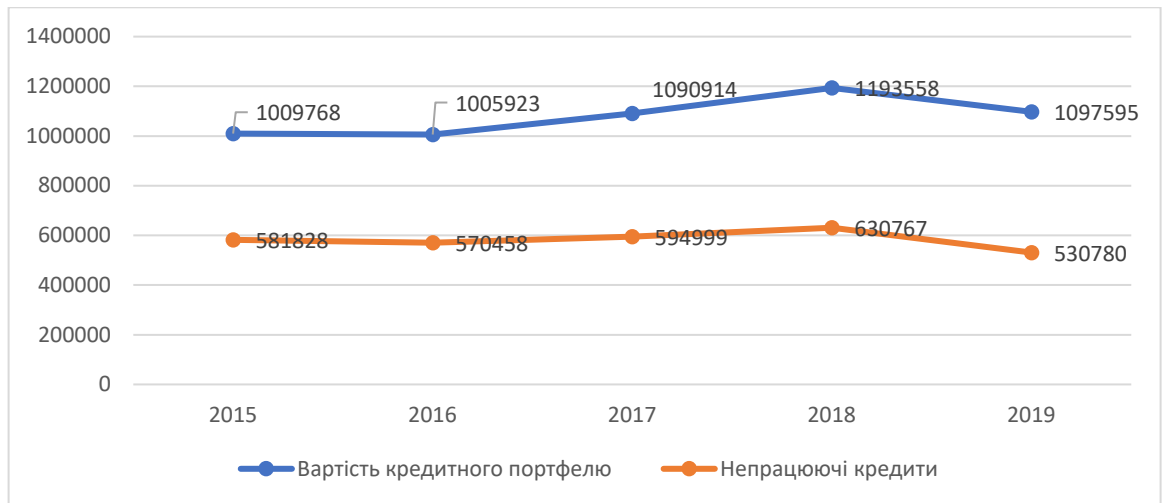
Таблиця 1.5

Аналіз обсягів кредитування комерційними банками України протягом 2015-2019 рр., млн. грн. [57]

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

Так, за останні п'ять років вартість кредитного портфелю українських банків збільшився трохи більше 8% (рис. 1.5), але динаміка зростання його вартості мала змінний характер, так до 2018 року мало місце стабільна тенденція до зростання, в результаті чого за чотири роки вартість кредитного портфелю української банківської системи збільшилась з 1 009 768 млн. грн до 1 193 558 млн. грн., тобто

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



За даними [57]

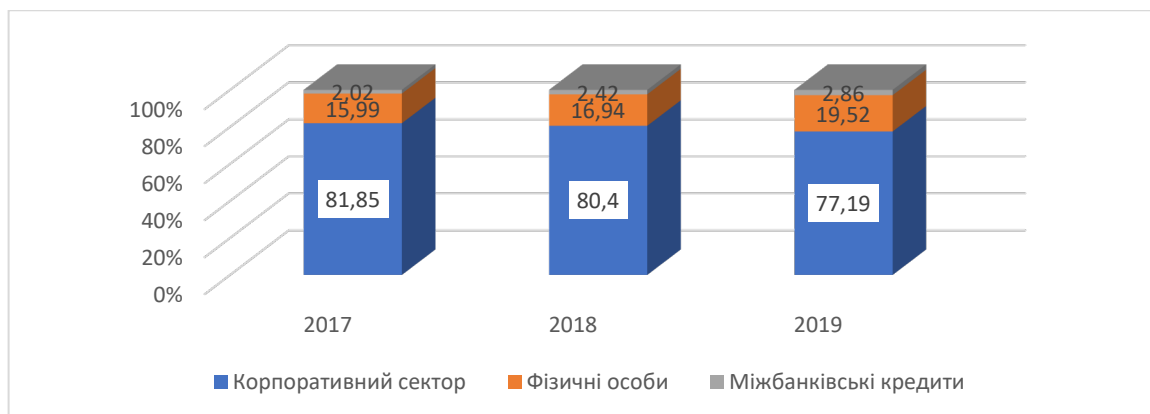
Рис. 1.5. Аналіз динаміки зростання вартості кредитного портфелю та частки у ньому непрацюючих кредитів

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

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

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

В результаті цього деяких змін за останні три роки зазнала і структура кредитного портфелю за суб'єктами кредитування (рис. 1.6). Так, частка корпоративного сектора у структурі кредитного портфелю скоротилася з майже 82% до 77%., тобто на 5%.



За даними [57]

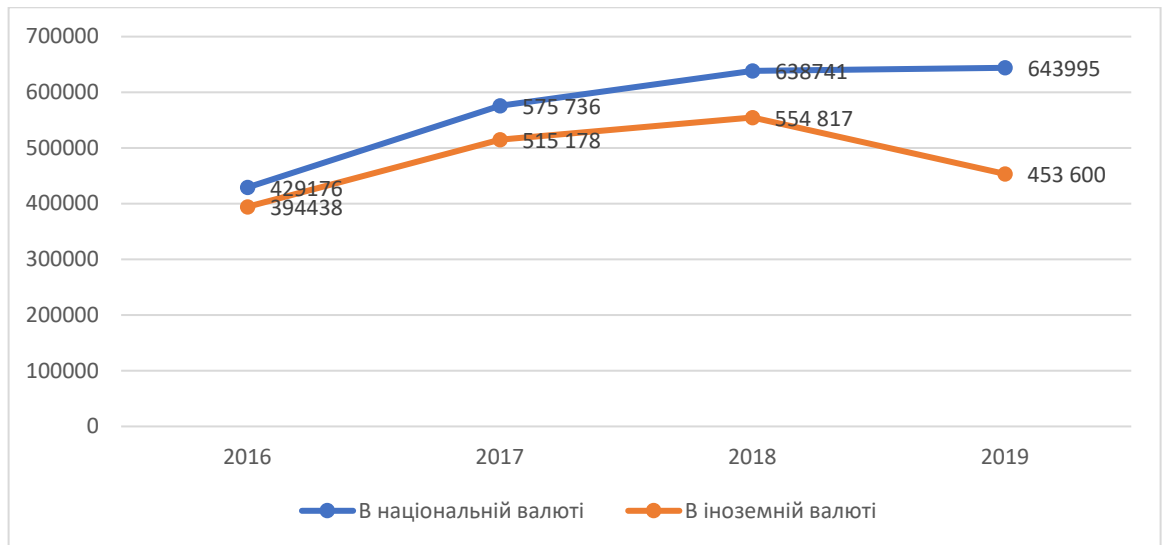
Рис. 1.6. Структура кредитного портфелю за суб'єктами кредитування у 2017-2019 рр.

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

Позитивним також стало поступове скорочення валютизації кредитного портфелю на протязі останніх трьох років, про що свідчить рис. 1.7.

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

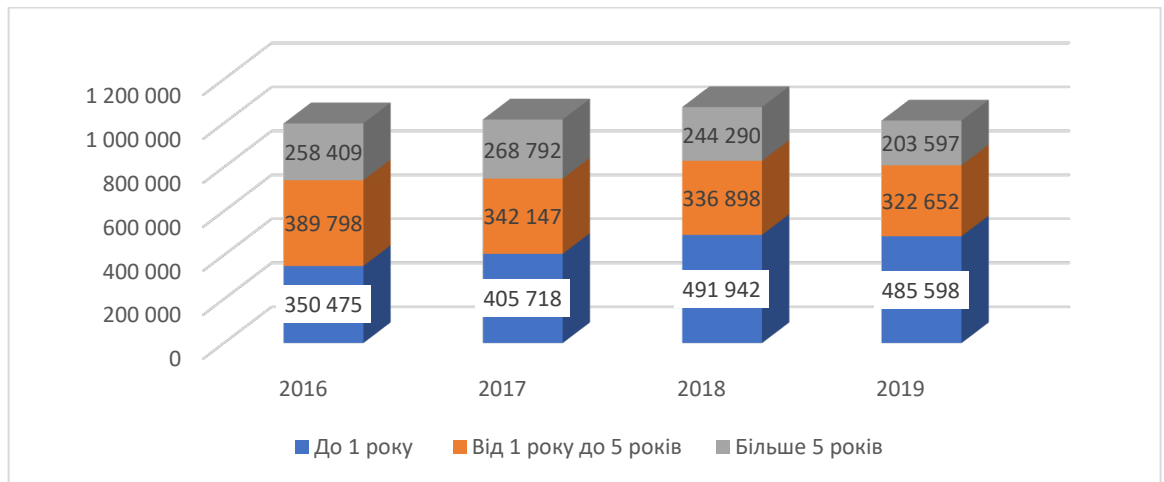
Взагалі тут слід помітити, що з 2008 року дії заборона з боку НБУ щодо надання кредитів населенню в іноземній валюті.



За даними [57]

Рис. 1.7. Аналіз структури портфелю за валютою у 2016-2019 рр., млн. грн.

У структурі кредитів за термінами постійно збільшується частка і сьогодні вже переважають короткострокові кредити до 1 року, на які приходить до 49% (рис. 1.8), що пояснюється нестабільною політичною та економічною ситуацією, а також вказує на низьку купівельну спроможність українців, які не можуть за власний рахунок придбати деякі необхідні товари – це так звані споживчі кредити. Сьогодні короткострокові кредити українці беруть на купівлю побутової техніки, святкуванні весілля, відпустку, а дехто навіть на купівлю продуктів, ліків та сплату комунальних платежів роблять з кредитних коштів. Також переважання короткострокових кредитів вказує на низьку фінансову грамотність українців та невміння планувати сімейний бюджет.



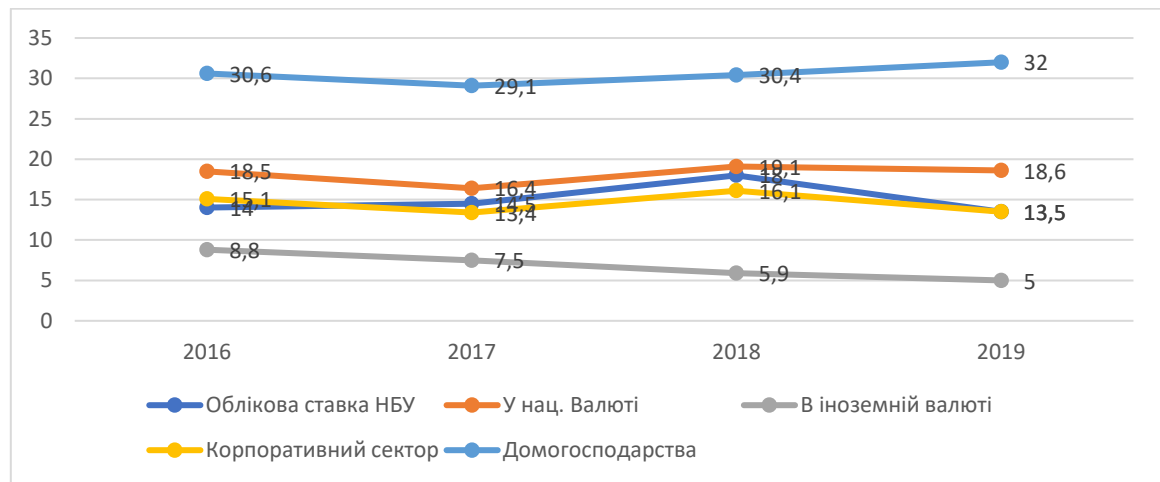
За даними [57]

Рис. 1.8. Аналіз структури кредитного портфелю комерційних банків України за строками кредитування у 2016-2019 рр.

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

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

Що стосується відсоткових ставок, то, за даними НБУ [57], вони відрізнялися дуже високим розмаїттям (рис. 1.9).



За даними [57]

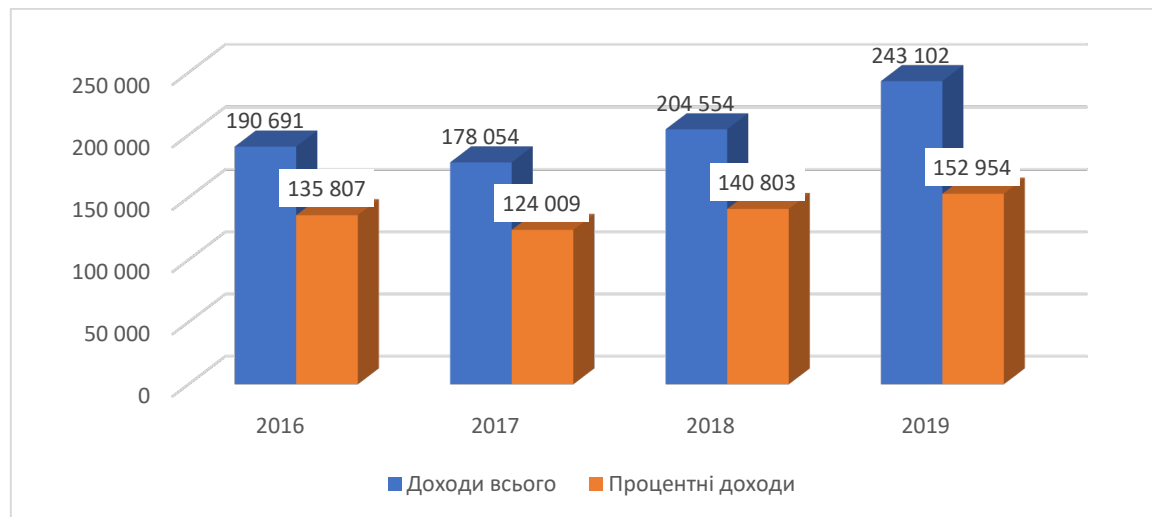
Рисунок 1.9. Аналіз процентних ставок за кредитами, наданими комерційними банками України

Як видно з рис. 1.9 найдорожчими за весь період, що аналізується, були кредити для населення – їх вартість не опускалась нижче за 29% (найнижча ставка у 2017 році) і їх вартість стабільно зростає, найдешевшими кредитами були кредити, надані в іноземній валюті – їх ставка не перевищувала 9% і мала стабільну тенденцію до скорочення, що пояснюється їх меншою ризиковістю через вищу стабільність іноземних валют. Постійна девальвація гривні, а також інфляційні процеси в економіці країни вимагають покриття цих ризиків, в результаті чого ставки за кредитами у національній валюті набагато вищу за ставки в іноземній (на сьогодні це 18,6% проти 5% відповідно) і мають стабільну тенденцію до зростання.

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

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

Отже, постійне зростання частки, а отже і вартості кредитів, наданих домогосподарствам у національній валюті призводить до постійного зростання саме процентних доходів у структурі доходів комерційних банків в останні роки, про що свідчать дані рисунку 1.10.



За даними [53]

Рисунок 1.10. Аналіз динаміки зростання процентних доходів українських комерційних банків протягом останніх років, млн. грн.

Так за останні чотири роки доходи комерційних банків від кредитних операцій збільшилися з 135807 млн. грн. до 152954 млн. грн, тобто на 17147 млн. грн, що становило майже 13% зростання. Але з рис. також чітко видно, що їх частка в останні роки дещо скорочується, так якщо у 2016 році вони забезпечували до 71% всіх доходів комерційних банків, то у 2019 році їх частка у доходах скоротилась до 63% за рахунок збільшення частки комісійних доходів, зростання яких забезпечується зростанням карткових продуктів та безготівкових розрахунків з їх застосуванням. Але дані табл. 1.6 свідчать, що це не відображається на прибутковості кредитних операцій комерційних банків в Україні.

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

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

За даними [57]

За даними табл. 1.6. процентні доходи у 2018 та 2019 роках майже у двічі перевищували процентні витрати (вони напряму залежать від ставок депозитів, які протягом останніх років мали стабільну тенденцію до скорочення), в результаті чого протягом останніх років мало місце постійне зростання прибутку від кредитування. Отже, можна зробити висновок, що ефективність кредитних операцій для українських комерційних банків достатньо висока.

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

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

$$EУКП = \frac{ДКП - r_0}{РКП} \quad (1.9)$$

де ЕУКП – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем;

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

r_0 – безризикова ставка (облікова ставка НБУ);

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

Розрахунки даного показника представлені у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

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

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

За даними [57]

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

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

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

Висновки до розділу 1

В даному розділі були розглянуті важливі питання, що стосуються формування та управління кредитною діяльністю комерційних банків. Виходячи з поданого матеріалу можна зробити наступні висновки:

1. Узагальнюючи розглянуті вище теоретичні трактування класиків та сучасників, а також основні підходи до визначення даної економічної категорії було запропоновано наступне визначення кредиту з позиції бажаного результату його використання: кредит — це суспільні ризикові відносини, що виникають у грошовій або товарній формі між суб'єктами господарювання з приводу передачі на певний строк і за визначену винагороду ресурсу задля отримання ймовірного позитивного ефекту від його застосування.

2. В умовах сучасності необхідним є пристосування теоретичних висновків класиків політичної економії стосовно сутності кредиту до змінних умов сучасності. Це сприятиме взаємній інтеграції теорії та практики, дозволить підвищити ефективність застосування кредиту суб'єктами економічних відносин за рахунок врахування результатів дослідження теорій кредиту.

3. Узагальнюючи результати проведеного дослідження ефективності кредитного портфелю українських банків можна зробити висновок, що банківська система України знаходиться у дуже тяжкому фінансовому становищі. Велика

кількість прострочених кредитів призводить до втрати можливості комерційних банків повертати гроші за депозитними операціями, що, в свою чергу, негативно впливає на довіру до всієї банківської системи з українців та до погіршення репутації конкретних банків. Також це призводить і до виникнення проблем всередині самого банку із платоспроможністю та ліквідністю.

У зв'язку з цим слід зазначити, що вивчення нових методів управління кредитною діяльністю має велике значення для банківської системи України, оскільки є складною і багатоаспектною проблемою, пріоритетним підходом, до розв'язання якої слід віднести створення ефективної методики оцінки ефективності управління кредитним портфелем, спрямованої на врахування не лише прибутковості, але й реального рівня ризику кредитних операцій.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

2.1 Організаційно-економічна характеристика комерційного банку

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

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

Держава набула право власності на 100% акцій даного банку 21 грудня 2016 року відповідно до ст. 41 Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та постанови Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2016 року №961 «Деякі питання забезпечення стабільності фінансової системи» [64]. При цьому, згідно із його статутом, банк залишається економічно самостійним і повністю незалежним від органів державної влади і органів місцевого самоврядування у рішеннях та діях, що пов'язані з його поточною діяльністю [64].

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

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

діяльність згідно з ліцензіями та дозволами НБУ та іншими уповноваженими державними органами [64].

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

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

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

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

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

ПриватБанк був першим банком в Україні з підтримкою Apple Pay та Google Pay - це швидкий, зручний та безпечний спосіб для власників iPhone та Android оплачувати покупки за допомогою смартфона або розумного годинника, в результаті за результатами 2019 року, кожен другий користувач Google Pay в Україні є клієнтом ПриватБанку [65].

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

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

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

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

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

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

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

В сфері захисту оточуючого середовища Банком реалізується низка програм, перше місце серед яких належить організації максимально безпаперового обслуговування клієнтів, навіть екологічна технологія інкасації забезпечує 99,05% документів, підписаних в електронному вигляді [65].

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

Успішна діяльність даного банку будується на таких цінностях та принципах:

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

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

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

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

- ухвалення рішень – досягнути високих показників у даній сфері діяльності можливо лише при постійному зростанні, яке можливо досягнути лише при умові правильного розрахунку всіх ризиків, а тому під час ухвалення важливих рішень керівники та працівники керуються внутрішніми положеннями, політиками та регулятивними актами схильності до ризиків, лімітами ризиків [65].

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

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

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

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

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

5) підвищення ефективності управління витратами [66].

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

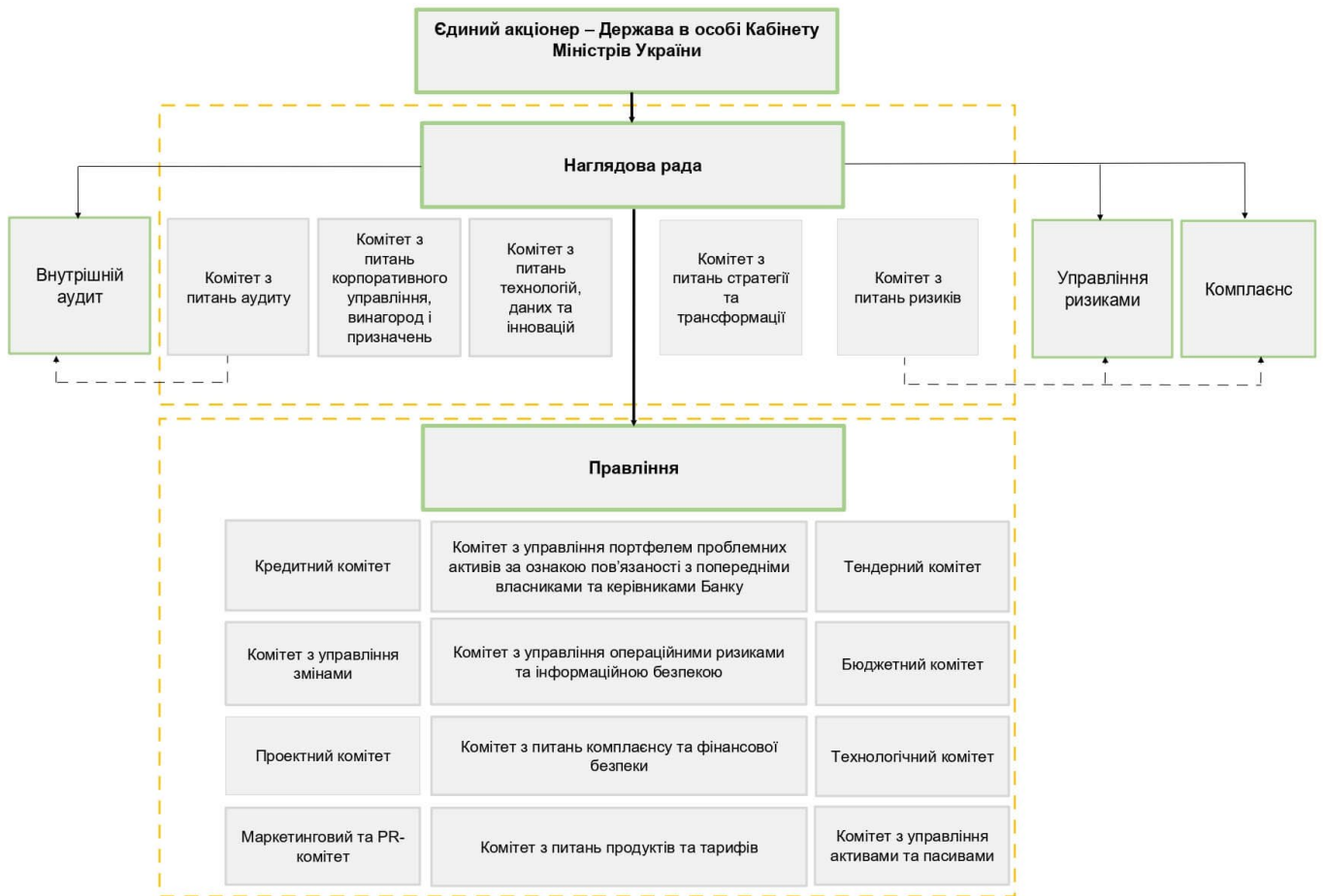


Рис. 2.1. Структура корпоративного управління АТ КБ «ПриватБанк» [65]

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

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

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

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

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

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

- Технологічний комітет [65].

2019 рік – став найприбутковішим за всю історію існування даного Банку – Чистий прибуток Банку у 2019 рік становив 32,6 млрд. грн. – це найвищий фінансовий результат діяльності даного Банку за всі роки його існування. Ця сума складає понад половину прибутку всього банківського сектору України за 2019 рік (54,7%) та майже 93% прибутків, отриманих всіма державними банками (рис. 2.2) [67].

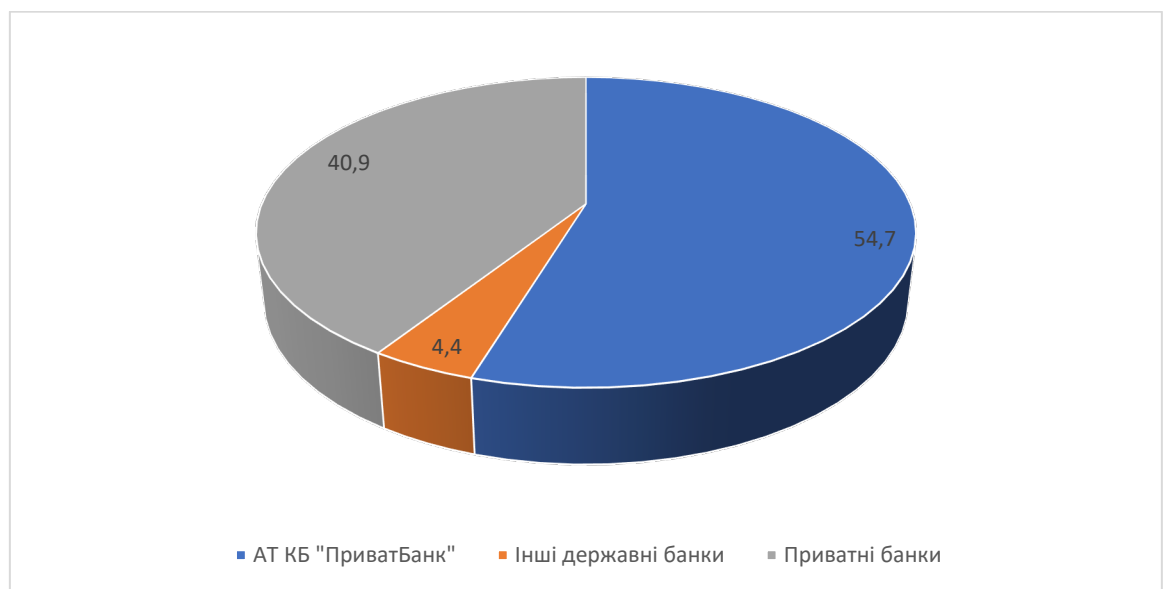


Рис. 2.2. Місце АТ КБ «ПриватБанку» у прибутках української банківської системи у 2019 році

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

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

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

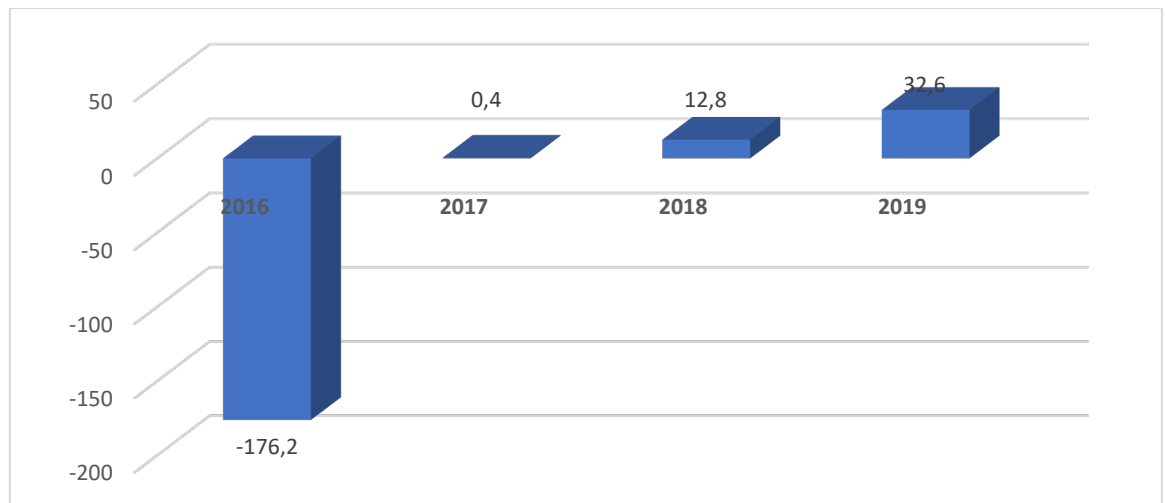


Рис. 2.3. Аналіз прибутковості комерційної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр., млрд. грн.

Тут слід помітити, що за три роки, що банк знаходиться у власності держави ним вже було сплачено 36 млрд грн. (23% від вкладених у спасіння банку коштів) у вигляді дивідендів, та 20,5 млрд грн. у вигляді податків – це більше ніж Укрзалізниця або Укрнафта, хоча й менше, ніж Нафтогаз [67].

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

результат від ОВДП з урахуванням процентів (8,2 млрд грн.), які банк отримав внаслідок націоналізації (рис. 2.4) [67].

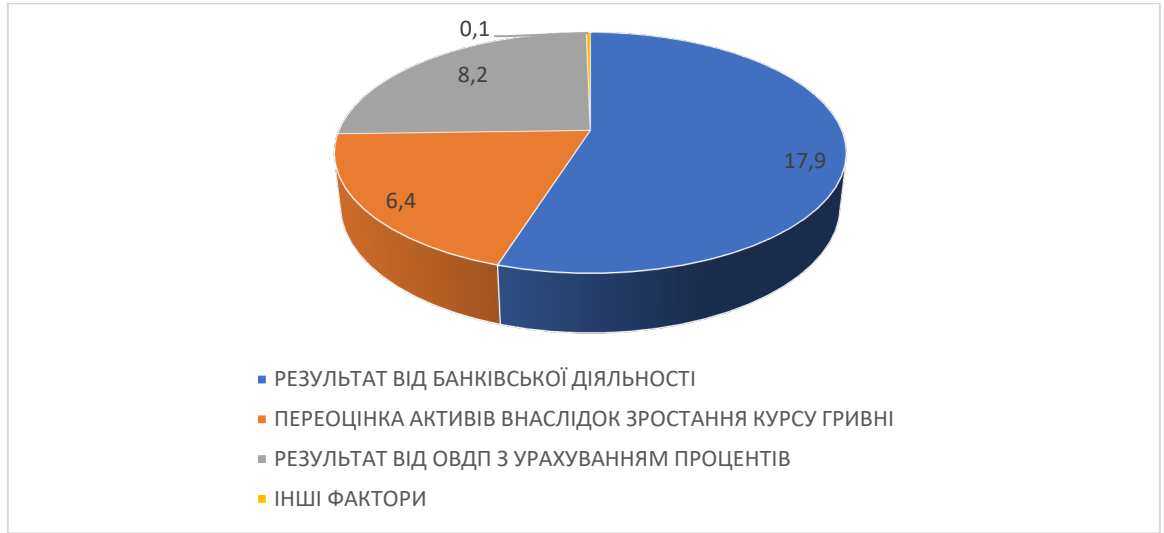


Рис. 2.4. Структура чистого прибутку АТ КБ «ПриватБанк» у 2019 р.

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

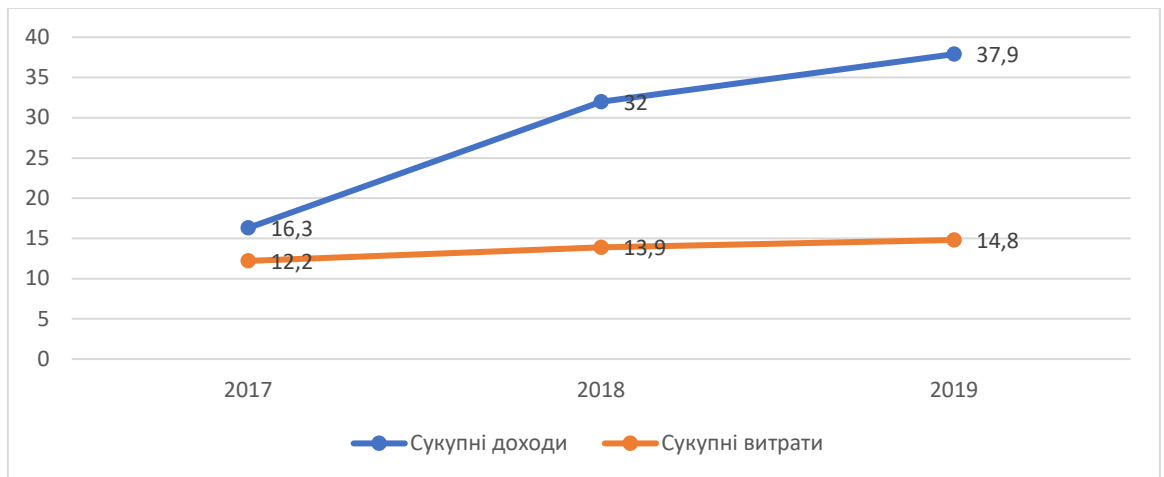


Рис. 2.5. Аналіз доходів та витрат АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млрд. грн.

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

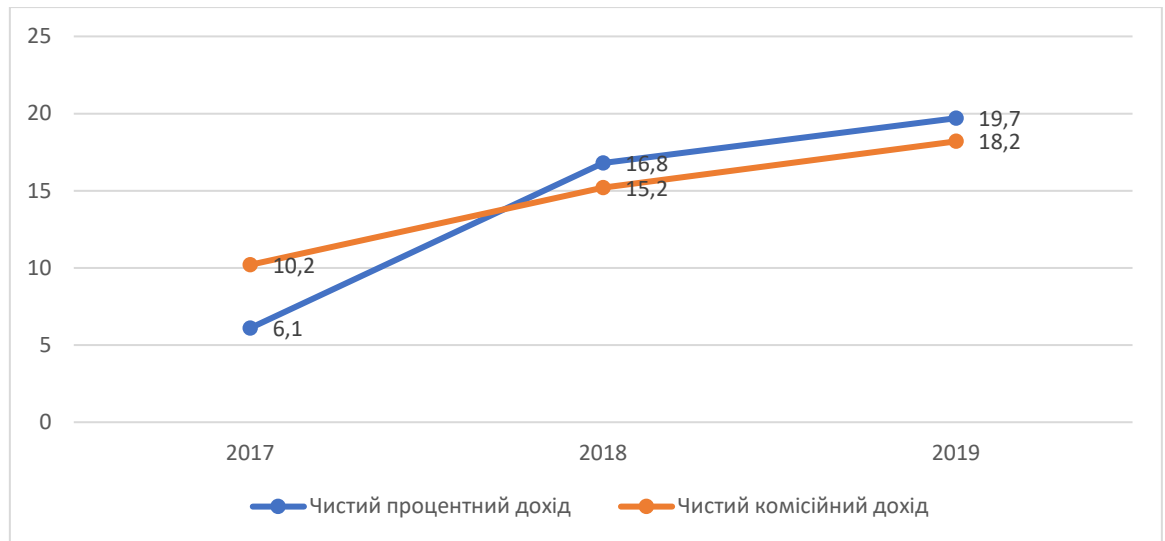


Рис. 2.6. Аналіз динаміки зростання основних складових сукупних доходів АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млрд. грн.

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

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

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

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

- вплив ринкових факторів (динаміки валютних курсів та справедливої вартості активів Банку) [67].

Показник Витрати / Доходи за 2019 рік склав 39%, що є одним з кращих серед конкурентів [67].

Основні пріоритети Банку на найближчу перспективу:

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

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

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

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

- розробка та впровадження якісних та інноваційних продуктів, сервісів [66].

За підсумками 2020 року Банк планує отримати 17,5 млрд. грн. прибутку [67].

2.2 Аналіз кредитного портфелю даного комерційного банку

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

портфеля роздрібних кредитів та кредитів МСП. Для досягнення поставленої мети Банком проводиться зважена та обережна кредитна політика, яка полягає у тому, що кредитування здійснюється невеликими сумами переважно фізичних осіб, малого та середнього бізнесу. Аналіз, проведений у першій частині довів, що найбільш ризиковим сегментом у кредитуванні є саме корпоративний сегмент, але особливістю кредитування цього сегменту також є і великі суми кредитів, що видаються. А попередня практика АТ КБ «ПриватБанк» довела, що великі кредити великим підприємствам - то є великі ризики для банку та його мільйонів вкладників [68, с. 206].

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

Таблиця 2.1

Аналіз вартості активів АТ КБ «ПриватБанку» та місце у них кредитної діяльності у 2017-2019 рр, млн грн [69].

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

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

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

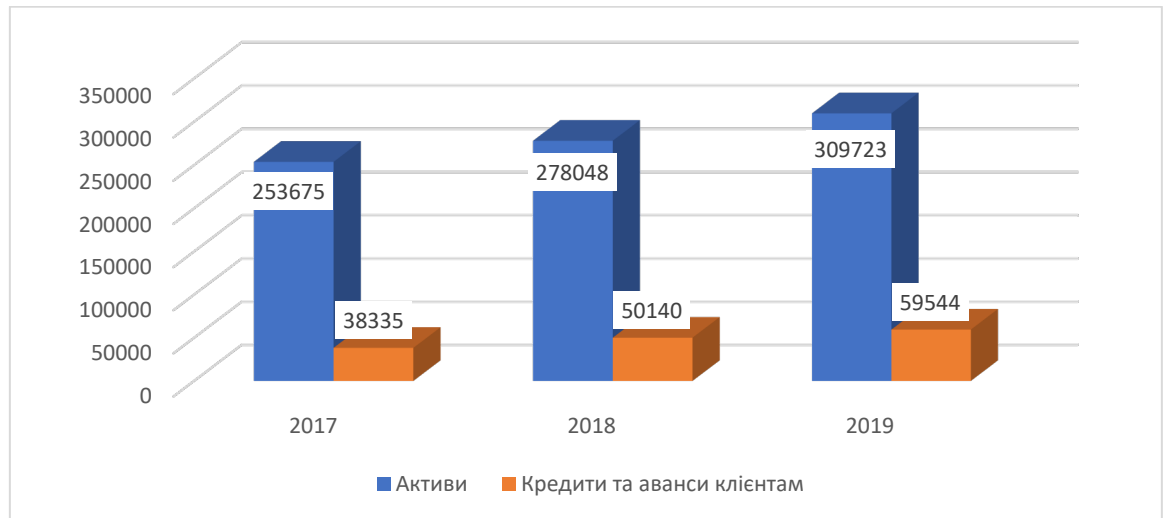


Рис.2.7. Аналіз динаміки зростання вартості активів та кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млрд. грн.

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

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

Таблиця 2.2

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

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

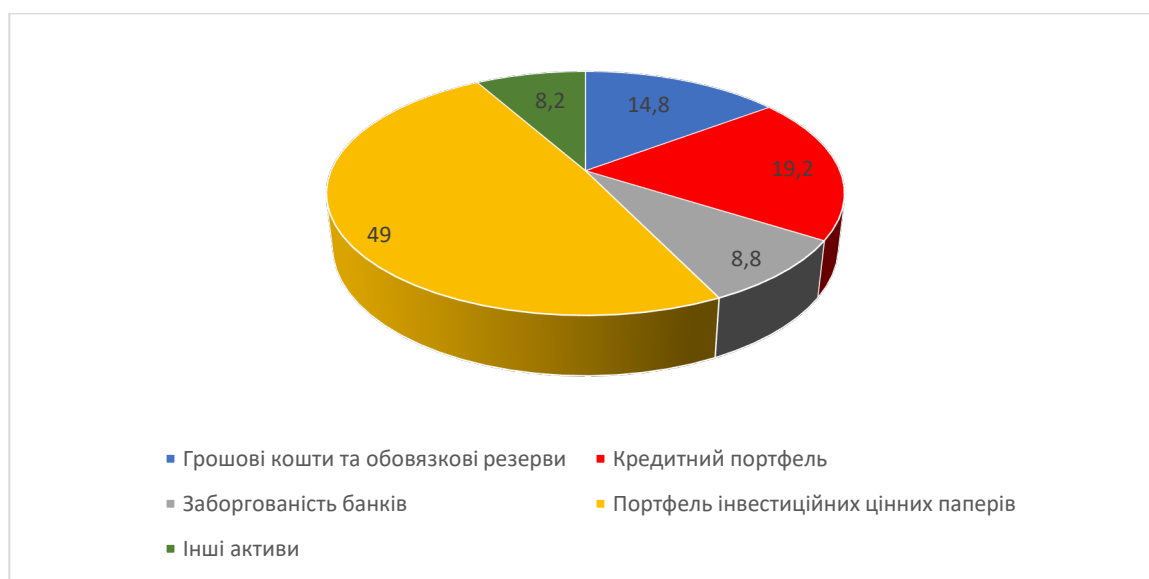


Рис.2.8. Аналіз структури активів АТ КБ «ПриватБанк» у 2019 рр, %.

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

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

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

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



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

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

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

Таблиця 2.3

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за позичальниками у 2017-2019 рр, млн. грн. [69]

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

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

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

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

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

Таблиця 2.4

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

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

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

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

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

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

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

Таблиця 2.5

**Аналіз структури кредитного портфелю для сегменту «приватні особи»
АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млн. грн. [69]**

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

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

Також зростання відбулося і за такими кредитними продуктами, як фінансовий лізинг – на 886 млн. грн. за три роки, споживчі кредити – на 800 млн. грн за три роки, хоча у 2019 році їх вартість дещо скоротилась – лише на 16 млн. грн., тобто суттєвого зростання цей кредитний продукт мав у 2018 році, та іпотечні кредити – на 222 млн. грн, хоча у 2018 році вони мали негативну тенденцію, тобто скоротились на 456 млн. грн., або 22%, тобто намітилася тенденція до скорочення вартості даного кредитного інструменту (рис. 210).

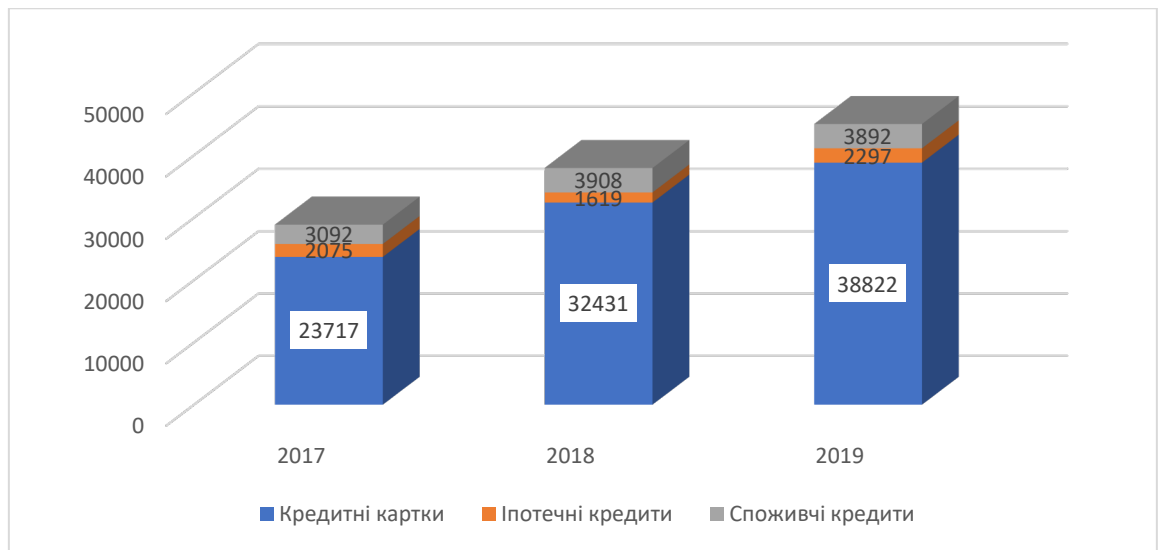


Рис. 2.10. Аналіз структури кредитного портфелю у сегменті «приватні особи» за кредитними продуктами АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млн. грн.

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

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

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

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

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

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

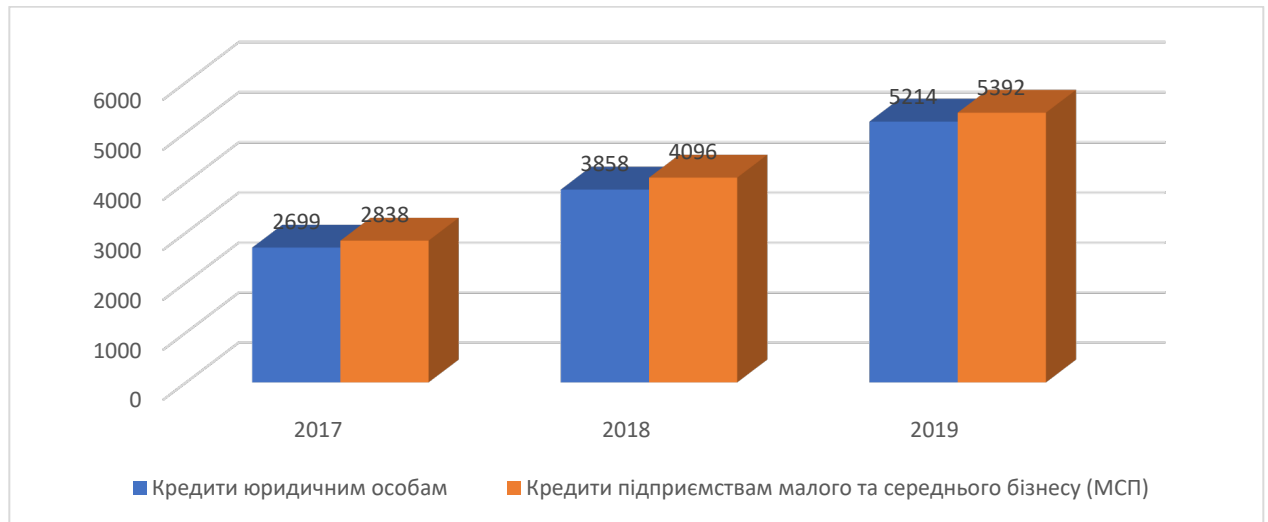


Рис. 2.11. Аналіз динаміки зростання вартості кредитів для МСП та великого бізнесу у кредитному портфелі АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр, млн. грн.

Продуктовий портфель для корпоративного сектору представлений такими кредитними продуктами:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

16) «Теплі» кредити для ОСББ і ЖБК на пільгових умовах - компенсація від 40 до 70% суми кредиту державою, до 7 років, від 10 тис. грн без авансу, до 15,5% річних [65].

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

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

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

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки процентних ставок на кредитні продукти за сегментами банківського бізнесу АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2018 рр. [69]

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

Таблиця 2.7

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

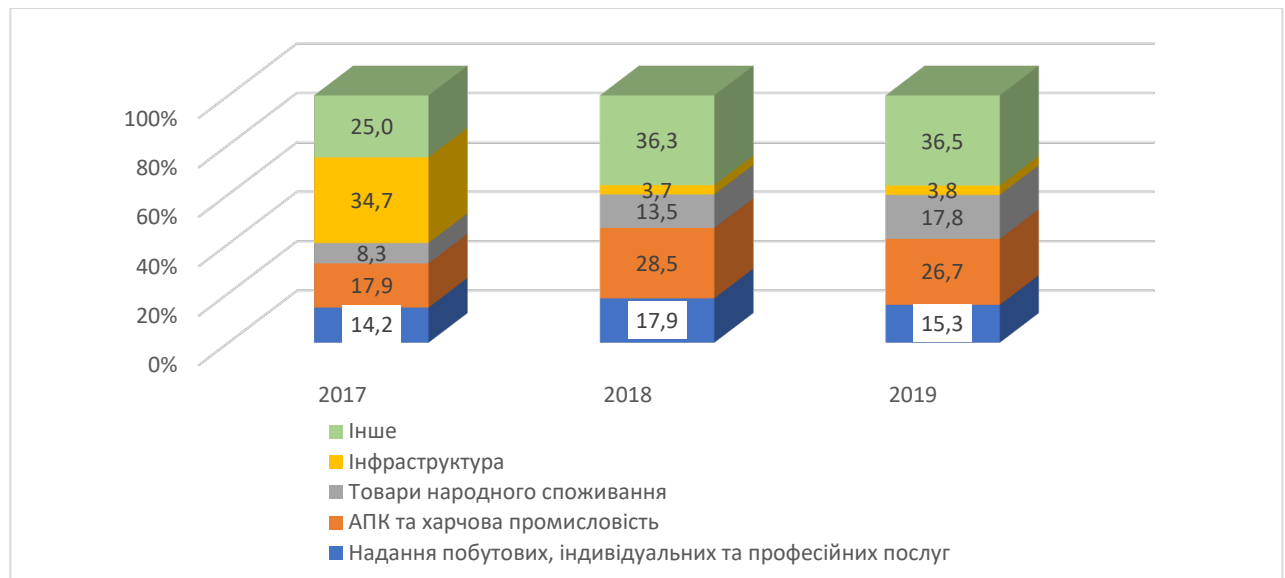


Рис. 2.12. Аналіз структури кредитного портфелю корпоративного сегменту за галузями економіки у 2017-2019 рр., %

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

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

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

Таблиця 2.9

Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за строками погашення у 2017-2019 рр. [69]

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

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

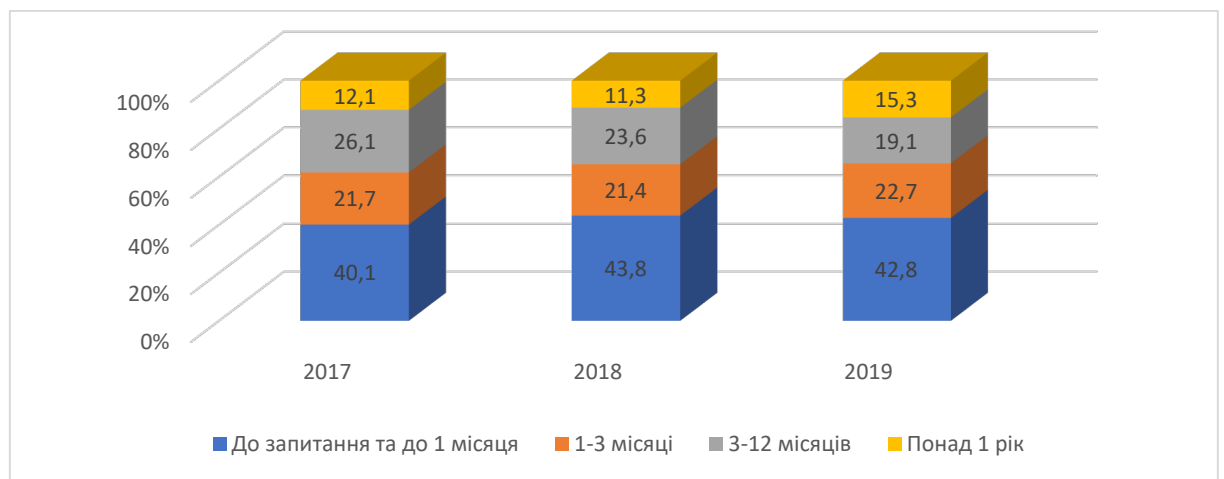


Рис. 2.13. Аналіз структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр.,%

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

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

2.3 Оцінка ефективності управління кредитною діяльністю АТ «Приватбанк»

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

- прийняття рішень щодо здійснення всіх активних операцій даним Банком, зокрема і купівлю цінних паперів;
- затвердження лімітів на здійснення активних операцій з банками-контрагентами;
- здійснення нагляду за великими та значними кредитними проектами;
- розробка та погодження нових кредитних продуктів для клієнтів банку;
- розробка та затвердження методи, інструкцій, порядку, форм і моделей та інших регламентних чи процедурних документів щодо виявлення, вимірювання, моніторингу, контролю, звітування та пом'якшення кредитних ризиків на всіх організаційних рівнях [65].

Засідання Кредитного комітету відбувається не рідше одного разу на тиждень.

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

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

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

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

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

Також Банк веде облік кредитних історій клієнтів, що дозволяє йому контролювати рівень кредитного ризику через роботу з позичальниками із позитивною кредитною історією [65].

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

Таблиця 2.10

Аналіз кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр. за кредитною якістю, млн. грн. [69]

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

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

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

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

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

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

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

Таблиця 2.11

**Аналіз якості кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк»
у 2017-2019 рр., [69]**

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

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

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

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

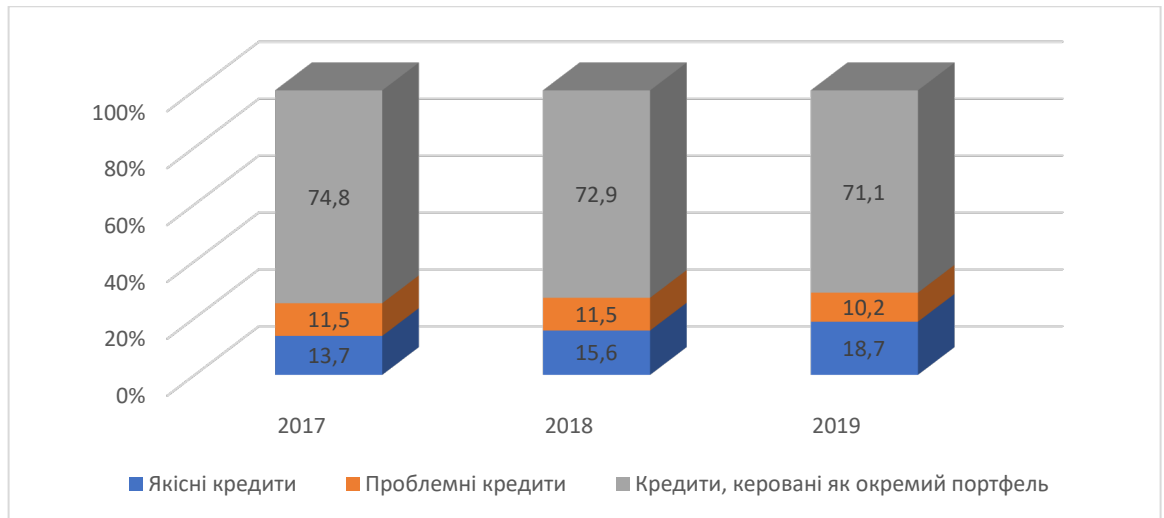


Рис. 2.14. Оцінка якісної структури кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр.

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

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

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

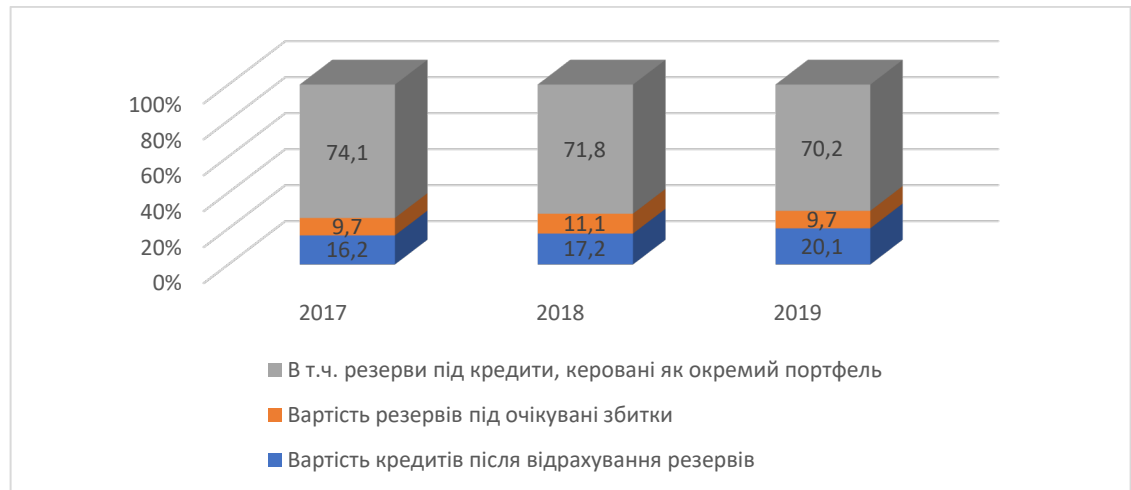


Рис. 2.15. Аналіз частки резервів під очікувані збитки у загальній вартості кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» у 2017-2019 рр.

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

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

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

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

Таблиця 2.12

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

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

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

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

Таблиця 2.13

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

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

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

Висновки до розділу 2

Отже, проведений в цьому розділі аналіз дозволяє зробити наступні висновки:

1. АТ КБ «ПриватБанк» - це сучасний найкрупніший банк в українській банківській системі, який є лідером у роздрібному сегменті на банківському ринку України. Цей банк було створено у 1992 році, а наприкінці 2016 року він став одним з п'яти державних банків країни. Останні три роки його діяльності довели, що

державна форма власності не означає збитковий та відсталий. І якщо ще наприкінці 2016 року щоб спасти не лише сам банк, а і всю українську банківську систему і взагалі економіку держави від колапсу, до якого призвело б банкрутство найкрупнішого українського банку населення держава вимушена була з державного бюджету вкласти до 155 млрд грн., то у 2019 році він забезпечив 55% прибутку всієї банківської системи України та 93% прибутку всіх державних банків країни. А також за чотири роки після націоналізації він не лише повернув борг державі, але і сплатив у вигляді дивідендів на суму 36 млрд грн.;

2. АТ КБ «ПриватБанк» також завжди був і залишається і нині одним із найбільш інноваційних банків світу, продовжуючи радувати та вражати своїх клієнтів новими можливостями та новими сервісами, як безконтактні платежі, платежі через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків;

3. Прибутковість банківської діяльності була забезпечення в основному за рахунок зростання процентних доходів, але у 2019 році суттєвого зростання зазнали і інші прибуткові складові, такі як чистий комісійний дохід та завдяки отримання прибутку від використання інвестиційних цінних паперів, які він отримав під час націоналізації від держави для здійснення капіталізації;

4. Аналіз активів банку довів, що протягом останніх трьох років банк має стабільну тенденцію до зростання майже 50% цього зростання відбувається за рахунок саме зростання вартості кредитного портфелю банку, але сама структура активів має дещо нетиповий для української банківської системи, якщо в інших українських банків в структурі активів найбільша частка належить саме кредитному портфелю даного банку (до 80% всіх активів), то у даного Банку питома вага кредитного портфелю не перевищує 20%, лєвова частка (до 50%) належить саме портфелю інвестиційних цінних паперів;

5. Аналіз кредитного портфелю довів, що найбільша частка у ньому належить саме сегменту фізичних осіб (до 80%), причому у середині самого сегменту

переважають карткові продукти, в той час як інші 20% належать корпоративному сегменту, який в свою чергу поділяється на юридичні особи та МСП, які мають майже однакові частки у структурі кредитного портфелю Банку. Також аналіз довів, що найбільший продуктивний портфель пропонується саме корпоративному сегменту, да і продукти для даного сегменту коштують дешевші ніж у сегменті фізичних осіб, а отже все це вказує, що в майбутньому найбільші перспективи Банк бачить в нарощенні саме сегменту МСП;

6. Оцінка ефективності управління кредитним портфелем довів високу його прибутковість, але із-за кредитів, які Банк отримав у «спадок» від колишніх його власників і які виділені в окремий кредитний портфель вартістю більше 212 млрд грн. і на сьогодні відносяться до категорії знецінених, якість цього портфелю знаходиться на дуже низькому рівні, а отже і ефективність управління ним також отримало достатньо низьку оцінку – єдиним позитивним моментом є той факт, що вартість даного портфелю кожен рік скорочується, що призводить до підвищення як його якості так і коефіцієнту ефективності управління кредитним портфелем.

Отже, Банк сьогодні має достатньо велику частку проблемних кредитів, але це не заважає йому достатньо активно розвиватися і всупереч всім проблемам залишатися найкрупнішим і найприбутковішим банком в українській банківській системі.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ПРОДУКТАМИ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

3.1 Визначення резервів щодо підвищення ефективності кредитної діяльності комерційного банку

Для визначення резервів щодо підвищення ефективності кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» скористаємося таким методом стратегічного аналізу, як SWOT – аналіз з метою визначення сильних та слабких сторін у кредитній діяльності враховуючи ті можливості та погрози, які несе зовнішнє середовище, яке чинить суттєвий вплив на комерційну діяльність даного Банку, але на які сам Банк вплинути не зможе.

Отже, розпочати цей аналіз треба з аналізу зовнішнього середовища АТ КБ «ПриватБанк». Згідно із звітом НБУ [70] в економіці України склалися достатньо сприятливі умови для розвитку банківського сектору, так відбувалося зростання депозитів на достатньому для підтримання кредитування, рівні, а подальше зростання попиту на банківські послуги та продукти з боку населення та бізнесу забезпечило високу прибутковість банківської діяльності [70].

Також у 2019 році підвищенню ефективності та прибутковості банківської діяльності сприяла і збереження економічної активності на достатньо високому рівні: темпи зростання ВВП залишились на рівні 3,3%, що майже відповідає даному показнику у 2018 році. Але змін зазнали основні фактори що призвели до цього зростання: на відміну від 2018 року, коли суттєво зростали показники у таких галузях, як виробництво товарів та послуг за основними видами економічної діяльності, зокрема виробничої сфери та сільського господарства, у 2019 році, незважаючи на рекордний врожай зернових за цими галузями спостерігалось

уповільнення темпів зростання, а в кінці року навіть мало місце взагалі скорочення індексу виробництва товарів та послуг за основними видами діяльності. Натомість високий внутрішній попит призвів до суттєвого зростання основних показників у сферах будівництва, торгівлі та низці галузей сфері послуг.

З січня 2019 року відбулося зміцнення національної грошової одиниці: офіційний курс гривні по відношенню до долара США зріс на 14% по відношенню до курсу на кінець грудня 2019 року. Зміцнення національної валюти призвело до скорочення інфляції з 9,8% у 2018 році до 4,1% у 2019 році. Іншими чинниками сповільнення інфляції стали зниження світових цін на енергоносії та послаблення тиску з боку пропозиції сирих продуктів харчування.

Протягом 2019 року НБУ 5 разів знижував облікову ставку: з 18.0% до 13.5% річних. В січні 2020 року НБУ продовжив пом'якшувати монетарну політику, знизивши облікову ставку на 250 б. п. до 11.0%. Це зумовлено суттєвим зменшенням інфляційного тиску на горизонті дії монетарної політики, зокрема, під впливом зміцнення курсу гривні та низьких цін на енергоносії [70].

У 2020 році ситуація суттєво погіршилась: поширення пандемії коронавірусу, яке розпочалося на початку 2020 року, призвело до рецесії всієї світової економіки, що, відповідно призвело до суттєвого сповільнення економічної активності і в економіці України. Очікувалося, що введення Урядом тимчасового обмеження ділової та соціальної активності з березня до початку квітня 2020 р. в поєднанні із значним зниженням світового попиту, призведе до суттєвого погіршення основних показників економіки країни, що, в свою чергу може негативно вплинути на банківську систему України та призвести до подальшої девальвації гривні по відношенню до долара США та євро.

Але результати показали, що визначена криза причинила помірний негативний вплив на економіку країни: так розмір ВВП за перші два квартали скоротились відповідно на 1,3 та 11,4% до відповідного кварталу попереднього року, у постійних цінах 2016 року [72], при цьому рівень інфляції залишився на

низькому рівні і не перевищував 3% по відношенню до минулого року та , а у порівнянні із попередніми місяцями 2020 року то у липні та серпні мала місце незначна дефляція на рівні 99,4% та 99,8% відповідно [72]. Що стосується курсу офіційного обмінного курсу, який на 1 січня 2020 року становив 23,6862 гривень за долар США, то він зазнав незначного збільшення трохи більше ніж на 20% і на 01.11.2020 р становив 28,4383 грн. за дол. США [57].

В результаті у III кварталі 2020 року почала відновлюватися і позитивна динаміка діяльності банків. Мало місце зростання чистого кредитного портфелю як у корпоративному так і у роздрібному сегментах. Вперше за багато років темпи зростало іпотечне кредитування перевищили за темпи зростання споживчого кредитування. Дещо уповільнились темпи зростання коштів фізичних осіб по причині збільшення споживчих витрат з одночасним скороченням доходів внаслідок березневого локдауну. У роздрібному сегменті перевага надавалася вкладам до запитання. І хоча фінансовий результат банків був нижчим за торішній, що і слід було очікувати, але відновлення зростання як процентних так і комісійних доходів дозволяє очікувати, що банківський сектор 2020 рік закінчить все ж таки з прибутком, хоча тенденція збільшення вартості резервів під очікувані збитки, яка і стала причиною скорочення прибутку у першому півріччі 2020 року збережеться [71].

Також мало місце і подальше скорочення облікової ставки НБУ до 6% річних, це, в свою чергу, призвело до скорочення ставок за кредитами і очікується що ця тенденція збережеться і в подальшому, тому що потенціал для їх зниження українськими банками ще не вичерпано, але це дозволить відновити кредитування, а отже і призведе до подальшого зростання процентних доходів [71].

Результати SWOT – аналізу представлені у відповідній матриці, яка представлена у табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

SWOT – аналіз кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк»

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
Велика кількість відділень та висока територіальна їх розгалуженість, а також велика кількість терміналів самообслуговування, що робить продукти Банку більш доступними	У структурі активів на кредитну діяльність приходиться лише до 20%, що є нетиповим для банківської сфери
Приваблива вартість кредитних ресурсів Банку для корпоративного сегменту	Висока залежність від приватного сегменту, який у кредитному портфелі складає більше 80%
Наявність зручних мобільних додатків, що робить можливим надання більшості кредитних послуг у віддаленому режимі (online), а також можливість вести та контролювати свої рахунки без відвідування відділень банку	Наявність великої вартості знецінених кредитів, що суттєво погіршують якість кредитного портфелю, 70% з якої приходиться на кредити, що об'єднані в окремий портфель і які залишилися від колишніх власників
Широкий асортимент банківських послуг та продуктів, особливо для корпоративного сегменту	Висока доступність кредитних продуктів, особливо для приватного сегменту забезпечується через зниження уваги до оцінки кредитоспроможності окремих позичальників, що підвищує ризик збільшення кількості проблемних кредитів
Застосування сучасних технологій дозволяє значно розширювати асортимент банківських продуктів та підвищити їх доступність та якість обслуговування клієнтів	Висока ризикованість кредитного портфелю вимагає створення великих резервів
Лідер ринку у сегменті фізичних осіб (майже кожен другий українець є клієнтом банку), за три роки клієнтська база збільшилась на 2 млн. осіб	Велика кількість неактивних або низькоактивних клієнтів, особливо у корпоративному секторі
Спрощена процедура для отримання більшості кредитних продуктів та мінімальні витрати часу на прийняття рішення	
МОЖЛИВОСТІ	ПОГРОЗИ
Постійне зниження облікової ставки НБУ призводить до зниження вартості кредитних продуктів банку, що робить його продукти більш привабливими та доступними, особливо для корпоративного сегменту	Зниження реальних доходів населення призводить до зниження їх кредитоспроможності, а отже підвищує ризикованість кредитної діяльності і вимагає збільшення резервів
Участь у державних програмах з кредитування корпоративного сектору робить кредитні банківські продукти більш доступними та привабливими	Криза, пов'язана з пандемією та певними обмеженнями, особливо в сфері розваг та послуг, призвело до погіршення платоспроможності окремих МСП, що може призвести до збільшення вартості проблемних кредитів

Продовження таблиці 3.1

МОЖЛИВОСТІ	ПОГРОЗИ
Порушення зовнішньоторговельних зв'язків у зв'язку із карантинними заходами створило сприятливі умови для розвитку вітчизняного виробництва, а отже призвело до підвищення попиту на кредитні ресурси для оновлення та розширення ОФ	Нестабільна економічна ситуація значно ускладнює оцінку реальної платоспроможності потенційного позичальника, а також призводить до скорочення кількості платоспроможних потенційних позичальників
Відкриття ринку землі у 2021 призведе до підвищення попиту на кредитні ресурси з боку фермерських господарств для викупу земельних ділянок в населення	Нестабільність економічної ситуації робить непривабливими кредитні продукти на тривалий термін у роздрібному сегменті, тому що у людей немає впевненості у майбутньому
Зниження ділової активності вимагає залучення додаткових кредитних ресурсів для поточних потреб, зокрема на придбання різного роду ресурсів	
Зниження вартості кредитних ресурсів сприятиме підвищенню попиту на них – зараз найбільш сприятливий час для розвитку виробництва	
Зниження реальних доходів населення підвищує попит на кредитні ресурси для придбання необхідних споживчих товарів та сплату комунальних платежів, особливо в зимовий період	

Отже, за даними табл. 3.1 можна зробити висновок, що не дивлячись на суттєве погіршення економічної ситуації в країні у зв'язку із пандемією, яка охопила увесь світ, для Банку це створює більше можливостей, аніж погроз:

- так певні обмеження у зовнішньоторговельних зв'язках, які вводяться різними країнами з метою обмеження розповсюдження хвороби, зокрема закриття кордонів та обмеження руху транспорту та пасажирських потоків (закриття на певний період навіть авіосполучення) призвело до зниження конкуренції на внутрішньому ринку з боку іноземних транснаціональних корпорацій і створило привабливі умови для розвитку вітчизняного виробництва. А, як відомо, розвиток виробництва не можливий без розширення та оновлення основних фондів підприємства, а, ці заходи, в свою чергу вимагають залучення сторонніх фінансових ресурсів, серед яких перше місце належить саме банківським кредитам;

- також зниження конкуренції на внутрішньому ринку з одночасним запровадженням активної державної підтримки, яка робить кредитні ресурси більш доступними, а отже і більш реальною діяльністю щодо оновлення основних фондів підприємства з метою підвищення якості його продукції, освоєння виробництва нової продукції, розширення асортименту та самого виробництва, а отже і підвищення загальної конкурентоспроможності самого підприємства як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках;

- також констатація самого факту про можливість закриття кордонів робить більш привабливим розміщення виробництва на території окремих країн, які є активними споживачами цієї продукції, також може сприяти попиту на кредитні ресурси для створення нових виробничих підприємств;

- також до збільшення попиту на кредитні ресурси несе і відкриття українського ринку землі, яке повинно відбутися на початок літа у 2021 році, так як, для того щоб не втратити «свої» землі фермери будуть вимушені викупити їх в тих селян, які виявлять побажання їх продати;

- в той же час погіршення економічної ситуації призводить і до погіршення фінансового стану деяких підприємств, особливо МСП, які не мають великих фінансових резервів для покриття збитків майбутніх періодів, тому в них виникає потреба у залученні зовнішніх фінансових ресурсів для здійснення власних зобов'язань, зокрема виплату заробітної плати, погашення кредиторської заборгованості за сировину та матеріали;

- погіршення економічної ситуації та зниження реальних доходів населення (більшість українського населення на протязі двох місяців отримували лише 2/3 заробітної платні у зв'язку із тимчасового введення певних економічних та соціальних обмежень з квітня до червня, і ця частка розраховується з так званої «білої» - офіційної зарплати (найчастіше на рівні мінімальної), не враховуючи тих часток, які отримувалися у «конвертах», а дехто взагалі втратили роботу) призвело

до збільшення потреб у кредитних ресурсах на споживчі витрати: сплату комуналки, купівлю необхідних продуктів та інші.

Але останні дві можливості носять двоякій характер, тобто разом із можливостями створюють і певні загрози, зокрема виникнення проблем із погашенням зобов'язань по вже виданим кредитам населенню та бізнесу із-за погіршення їх фінансового стану та загальної платоспроможності, що може призвести до збільшення вартості проблемної заборгованості Банку.

Також погіршення економічного стану призводить до втрати впевненості у населення та МСП у майбутньому, що робить для них купівлю товарів не першої необхідності, особливо дорогих, які вимагають кредитування на тривалий період, таких як автомобілі, квартири, або велика побутова техніка, нові меблі тощо, достатньо ризиковим і вони відкладають ці покупки на потім, що може призвести на зниження попиту на кредитні ресурси тривалого користування та фінансовий лізинг, що може призвести до зниження темпів зростання вартості кредитного портфеля у довгостроковому продуктовому сегменті.

В свою чергу нестабільна економічна ситуація, подальше зростання кількості хворих, може призвести до введення повного локдауну з боку уряду, що в свою чергу, може призвести до подальшого погіршення фінансового становища як у корпоративному так і у роздрібному сегменті, робить процес кредитування більш ризиковим, а отже все це вимагає від банків створення великих резервів під очікувані збитки. А це в свою чергу призводить до скорочення процентних доходів, а отже і до скорочення показників прибутковості банківської діяльності.

Що стосується сильних сторін, то саме вони дозволяють Банку багато погроз перетворити на можливості:

- по-перше – це широкий асортимент кредитних продуктів, особливо у корпоративному сегменті за привабливими відсотковими ставками робить можливим для всіх потенціальних позичальників вибрати той, що підходить саме їх, а отже робить цей Банк більш доступним для його клієнтів, причому активна

державна підтримка більшості з цих програм робить їх ще більш доступними, а отже і привабливими і виступають значним стимулом для того, щоб розпочати розвивати свій бізнес саме зараз;

- також багато мобільних додатків дозволяють отримувати кредитні послуги не виходячи з дому та не відвідуючи відділення самого Банку, чим самим дозволяє отримувати ці продукти навіть в часи обмеження соціальної та економічної активності, особливо це важливо для тих верств населення, які знаходяться у групі ризику (літні люди, з яких, зокрема складається більша частина керівників корпоративного сектору, які володіють правом підпису);

- також сьогодні, в скрутні часи, статус державного підвищує віру населення в даний Банк, що сприяє підвищенню лояльності до даного Банку з боку його вже існуючих та потенційних клієнтів.

Але аналіз також довів і велику кількість недоліків у кредитній діяльності даного Банку:

- зокрема наявність великого окремого кредитного портфелю, який складається із знецінених кредитів, що були видані ще минулими власниками даного Банку і які суттєво погіршують якісну структуру кредитного портфелю та вимагають створення великої вартості резервів під очікувані збитки, а отже вирішення питань стосовно повернення цих кредитів на загальну суму до 10 млн. доларів США (за останніми оцінками фахівців банку) призведе до суттєвого покращення якості кредитного портфелю та скорочення вартості резервів, а отже і до підвищення прибутковості кредитного портфелю даного Банку, а отже і до підвищення показників ефективності управління ним;

- також має місце великий «перекіс» у структурі кредитного портфелю у сторону роздрібного бізнесу – він хоч і є більш прибутковим і менш ризиковим (за результатами аналізу), але така висока залежність від одного сегменту несе і певні ризики, тому що будь-яке погіршення платоспроможності саме в даному сегменті може призвести до виникнення суттєвих проблем в усьому кредитному портфелі, а

тому на сьогодні найбільш перспективним є розвиток інших сегментів з метою стабілізації кредитного портфелю із збереженням лідерства в сегменті фізичних осіб, особливо враховуючи той факт, що сьогодні більше можливостей створює саме корпоративний сегмент;

- також суттєвою проблемою сьогодні для Банку залишається практика видачі кредитів сумнівним позичальникам з метою виконання планових показників та збільшення вартості кредитного портфелю будь-яким шляхом – практика показала, що це призводить до збільшення вартості проблемних кредитів;

- в свою чергу збільшення вартості проблемних кредитів вимагає нарощення суми резервів, а отже вилучення з обігу суттєвих сум по причині їх зосередження на коррахунку даного Банку в НБУ у вигляді резервів;

- також практика показує, що найбільш прибутковою є саме кредитна діяльність, але ця діяльність має доволі низьку питому вагу в активах даного банку, так у 2019 році її частка не перевищували 20%, але її частка у структурі доходів Банку становила майже 52%;

- також практика АТ КБ «ПриватБанку» доводить, що велика клієнтська база ще не гарантує успіх, тому що частина її залишається або взагалі неактивною (малі місце разове користування будь-якими послугами банку) або малоактивною (обмежуються здійсненням певної кількості операцій – наприклад отримують зарплатню або пенсію на картки даного банку, після чого переводять її у готівкову форму і на цьому співпраця з банком закінчується), теж саме стосується і корпоративного сектору – коли більшість державних підприємств після націоналізації майже примусово (їм було дуже наполегливо рекомендовано) перейшли на зарплатні проекти даного банку, але іноді на цьому їх співпраця з даним Банком обмежилась, в результаті чого їх кредитування і надалі відбувається в інших банках, в результаті вони якби є клієнтами даного Банку, але суттєвої частки в доходах Банку не мають.

А отже поступове вирішення зазначених проблем у кредитній діяльності Банку, зокрема збільшення частки корпоративного сектору у структурі кредитного портфелю за рахунок підвищення активності вже існуючих клієнтів банку та залучення нових, розробки єдиного механізму визначення кредитоспроможності клієнту і чітке її дотримання під час вирішення питання щодо надання позики, та вирішення проблем з кредитами, які об'єднані в окремий портфель призведе до суттєвого покращення якості кредитного портфелю та збільшення прибутковості даної діяльності, а також призведе до скорочення вартості резервів, а отже і до підвищення потенціалу кредитної діяльності (зокрема підвищення коштів на здійснення кредитної діяльності). В свою чергу збільшення потенціалу з одночасною роботою з корпоративним сектором з метою збільшення його активності у кредитній діяльності Банку в результаті призведе до збільшення їх частки у структурі кредитного портфелю та збільшенню вартості самого портфелю, а отже і до збільшення частки самого кредитного портфелю у загальній структурі активів даного Банку.

Таким чином, перетворення слабких сторін даного Банку у його кредитній діяльності і є тим резервом щодо підвищення її ефективності.

3.2 Формування удосконаленої системи управління кредитної діяльності комерційного банку

Отже з проведеного вище аналізу можна виділити основні два напрямки щодо підвищення ефективності управління кредитним портфелем Банку:

- 1) підвищення якості кредитного портфелю Банку через вирішення проблем із особливими проблемними кредитами, які дісталися Банку від колишніх власників і виділені ним в окремий портфель, а також через зниження ризиковості нових кредитів, що видаються. Це дозволить банку знизити обсяг резервів, тобто

знизити ризиковість кредитного портфелю, а вивільнені кошти спрямувати на збільшення вартості кредитного портфелю через надання нових більш безпечних кредитів, що, в свою чергу призведе до підвищення його прибутковості, так як лише діючи кредити приносять прибутки;

2) Підвищення вартості кредитного портфелю та його частки у структурі активів Банку через підвищення активності Банку у сегменті юридичних осіб із збереженням лідируючих позицій у сегменті фізичних осіб, що дозволить збільшити прибутковість кредитної діяльності даного Банку.

Отже, що стосується вирішення проблем із знеціненими кредитами, що відокремлені в окремому кредитному портфелі, то наразі Банк робить все можливе і сподівається на вирішення цього питання протягом наступних 3-5 років.

Вже сьогодні ним ініційовано чотири судових позови проти колишніх власників Банку та їхніх партнерів щодо отримання компенсації збитків, що були заподіяні Банку до його націоналізації, на суму більше \$10 млрд. (що еквівалентно 283 млрд грн і перевищує вартість даного кредитного портфелю майже на 35%) Ці позови подані до судів Великобританії, США, Ізраїлі та на Кіпрі (рис. 3.2). Початок розгляду цих справ планується на початок 2021 та 2022 років. Прискорити цей процес і зробити більше на даному етапі не є можливим [67].

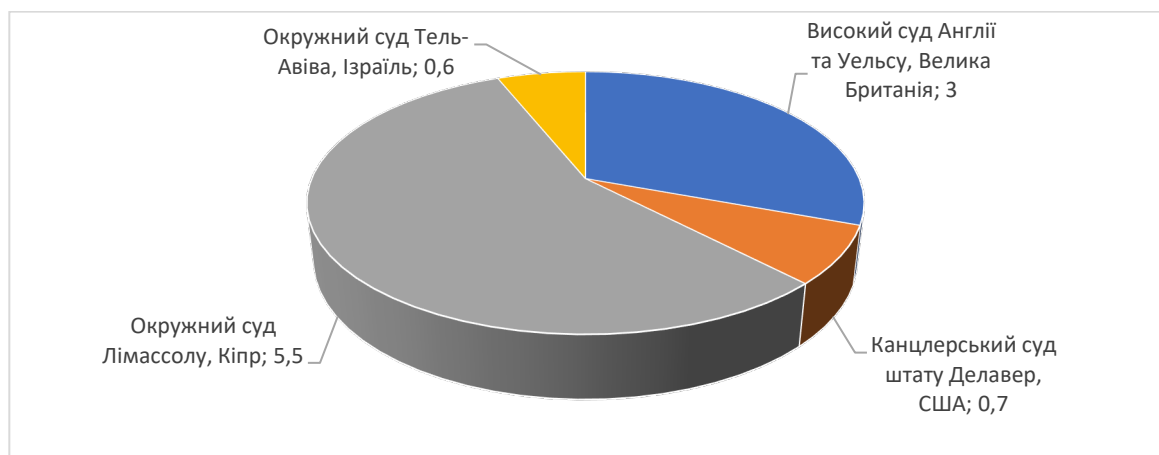


Рис. 3.2. Судові позови АТ КБ «ПриватБанк» до колишніх власників та їх партнерів у судах світу, млрд дол. США [54]

Що стосується кредитної діяльності, то тут Банку треба звернути увагу саме на сегмент юридичних осіб з двох причин:

1) по причині насичення сегменту фізичних осіб кредитними продуктами, як показав аналіз тенденцій зростання вартості кредитів цього сегменту, то вони протягом останніх років мають стабільну тенденцію до скорочення темпів зростання, що може свідчити про насиченість даного ринку і перехід його до стадії зрілості, яка не обіцяє високої прибутковості. На підтвердження цього свідчить скорочення відсоткових ставок на кредити для фізичних осіб в інших комерційних банках України («Монобанк» - 38%, АТ «Пумб» - 30% річних проти 40% АТ КБ «ПриватБанк»);

2) Постійне скорочення реальних доходів населення у зв'язку з світовою пандемією та зниженню економічної активності як на внутрішньому, а особливо на зовнішньому ринку України (рис. 3.1). За даними рис. 3.1 можна зробити висновки, що інфляційні процеси значно перевищують зростання доходів населення. Також за даними Держслужбстату України [72] витрати населення на оплату товарів та послуг значно перевищують сумарну суму заробітної плати, що вказує на низьку платоспроможність фізичних осіб, а отже і кредитування даного сегменту сьогодні є найбільш ризиковим.

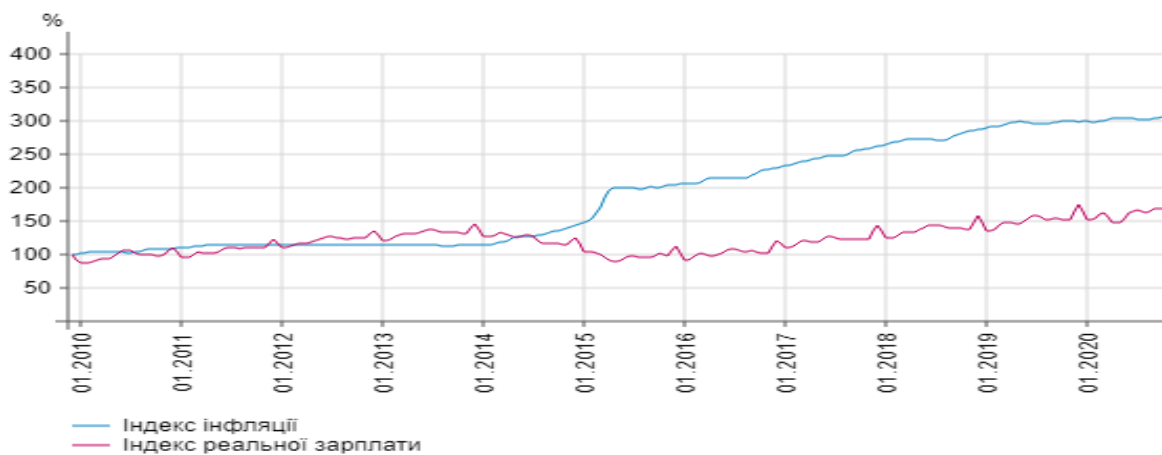


Рис. 3.1. Аналіз темпів зростання реальної заробітної плати у порівнянні з темпами інфляції в Україні [73]

Таким чином, для збереження існуючої частки на ринку та зберегти вартість сегменту фізичних осіб у кредитному портфелі Банку йому достатньо буде обмежити кредитування приватного сегменту лише револьверними кредитами з використанням платіжних карток даного банку та овердрафтом (для зарплатних проектів даного банку). На сьогодні – це одні з найменш ризикових та найбільш прибуткових кредитів у продуктовому ряді кредитування фізичних осіб.

Сьогодні продуктивний портфель Банку для юридичних осіб представлений достатньо широким асортиментом цікавих та доступних пропозицій для фінансування різних напрямків їх діяльності (поповнення оборотних коштів, поповнення ОФ підприємств, на розширення діяльності, на освоєння нових виробництв, а також на підтримання діяльності під час пандемії), а отже для нарощення кредитування необхідно лише посилити маркетингову та комунікаційну складову комерційної діяльності даного Банку. Як вже зазначалось вище, що, в першу чергу, велику увагу в даному питанні треба приділити вже дійсним клієнтам даного Банку з метою переведення їх у розряд активних клієнтів. Перспективними саме ці клієнти є тому, що Банк володіє про них достатньо повною інформацією, головне тут є застосування індивідуального підходу – вивчити їх нагальні потреби і запропонувати саме ті продукти, які будуть дійсно їм цікаві і будуть вигідними для обох сторін. Для реалізації даного напрямку необхідно збільшити кількість фахівців, які будуть обслуговувати саме цей перспективний сегмент ринку через переорієнтацію частини фахівців Банку, які сьогодні працюють у сегменті фізичних осіб. Обслуговування сегменту фізичних осіб достатньо вже налагоджений процес, а надання переваги у кредитній діяльності на кредитування через кредитні картки та овердрафт не вимагає такої кількості фахівців, тому що майже повністю автоматизований. Таким чином Банку вдасться перемістити центр уваги до іншого сегменту без збільшення витрат ресурсів на його реалізації і вдасться уникнути скорочення трудових ресурсів, що може стати не дуже популярним кроком в умовах

економічної нестабільності у зв'язку із пандемією і дещо погіршити імідж Банку [74].

Наступним резервом підвищення прибутковості є підвищення якості кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк».

Банківська кредитна діяльність характеризується високою ризикованістю порівняно з її іншими видами діяльності. Недостатність надійних та платоспроможних позичальників і відсутність стабільної правової бази забезпечення прав кредитора на сьогодні виступають тими негативними факторами, що зумовлюють підвищений рівень ризиків при формуванні Банками своїх кредитних портфелів і призводить до збільшення вартості проблемних активів комерційного банку.

Для забезпечення ефективного управління проблемними активами АТ КБ «ПриватБанком» передбачається виконання таких завдань:

- запобігання виникненню та своєчасне виявлення проблемних кредитів, ефективна робота з потенційними проблемними кредитами;
- скорочення розміру та частки проблемних кредитів у портфелі Банку через розробку та імплементацію заходів щодо повернення такої заборгованості, зокрема, реструктуризації, досудового врегулювання, звернення стягнення на заставне майно, його прогнозований продаж, тощо;
- побудова комплексної ефективної системи управління проблемною заборгованістю.

Управління потенційною проблемною та проблемною заборгованістю працівниками банку здійснюється у декілька таких етапів:

1. Етап Pre-Collection, що передбачає комплекс заходів, спрямованих на виявлення потенційно проблемної та проблемної заборгованості та попередження виходу клієнта з графіку платежів.

2. Етап Soft collection складається з комплексу заходів, що направлені на повернення прострочених платежів із затримкою від 1 до 90 днів, через

налагодження постійних комунікацій з клієнтами дистанційно (телефон, SMS, IVR, листи тощо).

3. Етап Hard Collection передбачає досудове стягнення заборгованості через налагодження прямих зв'язків з клієнтами на строках від 90 до 180 днів прострочення заборгованості.

4. Етап – Legal Collection, яка починається одночасно з етапом Hard Collection і передбачає підготовку до процесу юридичного стягнення - примусове стягнення заборгованості через претензійно - позовну роботу.

Основними інструментами управління потенційною проблемною та проблемною заборгованістю є:

1. Дистанційні контакти: телефонні дзвінки, повідомлення на контактний телефон клієнта, Privat-24, дзвінки IVR - системи, листи-повідомлення, месенджери.

2. Безпосередні зустрічі з боржниками з метою обговорення подальшої роботи з клієнтом у напрямку погашення заборгованості.

3. Претензійно-позовна робота: подання позовів до судів щодо примусового стягнення боргу державними органами або приватними виконавцями.

4. Реструктуризація боргу з метою відновлення платоспроможності за наступними сценаріями:

- реструктуризація беззаставних кредитів роздрібного бізнесу – перегляд заборгованості за рахунок часткового перерахунку боргу щодо пені та штрафів, комісіям, відсоткам, зміни графіку погашення боргу;

- реструктуризація кредитів споживчого кредитування, яка передбачає перегляд заборгованості за рахунок часткового перерахунку боргу щодо пені та штрафів, прощення частини боргу, зміни графіку погашення боргу, конвертація валютних кредитів у гривню, тощо;

- реструктуризація проблемних активів клієнтів МСП – перегляд заборгованості за рахунок часткового перерахунку боргу щодо пені, комісіям,

процентам, зміни графіку погашення боргу, окрім судових витрат та штрафів (судові витрати та штрафи повинні бути сплачені клієнтом в момент проведення реструктуризації).

5. Списання безнадійної заборгованості з балансу Банку за рахунок резерву відповідно до облікової політики Банку.

6. Аутсорсинг, що передбачає передачу проблемних активів на відпрацювання зовнішнім колекторським компаніям.

7. Факторинг - при низькій ймовірності стягнення проблемного боргу Банк залишає за собою право відступити права вимоги цієї заборгованості третій особі - факторинговій компанії.

8. Робота із заставним майном, що передбачає його реалізацію та набуття прав власності [65].

Але найпершим заходом є уникнення виникнення проблемної заборгованості через підвищення уваги до оцінки кредитоспроможності майбутніх позичальників та відмови у видачі кредитів, які, за цією оцінкою, несуть високий ризик. Тому, базовим елементом в системі управління банківським кредитним ризиком повинна стати розробка власної, адаптованої до особливостей та специфіки роботи Банку, методики оцінки індивідуального кредитного ризику позичальників. При цьому існуючий підхід, що враховує виключно фінансово-господарські особливості функціонування потенційних позичальників, виявився недієвими в умовах нестабільного зовнішнього середовища, оскільки успішність виживання в таких умовах визначається також і комплексом систематичних факторів, сформованих для всіх господарюючих суб'єктів певного виду економічної діяльності (галузеві фактори), виробничо-територіального комплексу (регіональні фактори) та економіки країни в цілому (систематичні (загальноекономічні) фактори).

Так як реальна оцінка кредитоспроможності позичальника достатньо працеміська робота, яка вимагає високих витрат як часу так і трудових ресурсів, а тому для зниження ризиковості кредитної діяльності необхідно більше уваги

приділяти саме кредитної історії кожного конкретного позичальника, із максимально точним розрахунком визначення його кредитоспроможності. Цю функцію, згідно із світовим досвідом та практикою, краще покласти виконання цих завдань на спеціалізовані організації - так звані кредитні бюро, головною метою яких є здійснення всі необхідних процедур та надання послуг щодо формування та обігу кредитних історій і забезпечення надання цієї інформації у встановленому законом порядку для ознайомлення зацікавленим контрагентам. Кредитне бюро це систематизована сукупність державних та недержавних реєстрів, що відображають облік основних показників діяльності суб'єктів господарювання [75, с.185].

Створення такого бюро передбачає виникнення цілого комплексу переваг щодо забезпечення високої ефективності системи управління кредитним ризиком, а саме:

- обмін такою інформацією між кредиторами зменшує ризик виникнення проблемної заборгованості, а отже і мінімізує збитки кредиторів, пов'язані із шахрайством або надмірними кредитними зобов'язаннями, які виникають при невідповідності фактичних платіжних можливостей позичальника його сукупним платіжними зобов'язаннями;

- його існування забезпечує дисциплінуючий вплив на самого позичальника, змушуючи останнього уникати появи негативних фактів у власній кредитній історії і сумлінно виконувати власні зобов'язання;

- зменшуються витрати ресурсів кредитних установ на збирання та обробку інформації про особу яка звернулася за отриманням кредиту, та оцінки його кредитоспроможності, оскільки виконання цих функцій перекладається з працівників кредитних установ на працівників бюро кредитних історій;

- підвищується якість отриманої інформації по причині високого професіоналізму самих працівників бюро так і їх спеціалізацією лише на виконанні цих функцій, а також їх непердвзятим відношення до цієї роботи (працівники банку зачасту є більш зацікавленими у видачі кредитів, так як від цього залежить їх

винагорода, що вираховується у вигляді додаткових бонусів за кожен виданий кредит);

– зростає конкуренція на кредитному ринку, тому що великі кредитні установи позбавляються монополії на володіння фінансовою інформацією про своїх клієнтів, а, конкурента боротьба за кожного окремого клієнта серед банків призведе до подальшого розвитку цього ринку та збільшення кредитної діяльності через створення більш справедливих та вигідних умов кредитування для позичальника.

Тенденції розвитку кредитних бюро у світі свідчать про те, що більшість їх створюються як приватні комерційні установи, при цьому основними засновниками таких Бюро самі кредитні структури [76, с. 205-206].

Для українського кредитного ринку сьогодні досить гостро стоїть питання щодо необхідності формування єдиної бази кредитних історій, оскільки наявна розпорошеність та сегментація інформаційного ринку не сприяє отриманню якісної інформації та зумовлює можливість помилок в оцінках кредитного ризику.

В Україні розвиток ринку бюро кредитних історій започаткований з 2005 року, коли було створено законодавчу базу, що регламентує їх діяльність, а саме Закон України «Про організацію формування та обігу кредитних історій». На сьогодні зареєстровано вже п'ять таких структур, з яких реально діють тільки три:

- Українське бюро кредитних історій (створене в червні 2005 року компанією «BigOptima Limited» спільно з ПриватБанком);
- Міжнародне бюро кредитних історій;
- Перше всеукраїнське бюро кредитних історій [77, с. 210].

Враховуючи реалії сьогодення в умовах України, доцільно мати лише одну таку структуру, створену при Національному банку України з метою запобігання монополізації кредитного ринку та забезпечення рівноцінного та вільного доступу до інформації з боку усіх зацікавлених учасників ринку. Тим більше, що НБУ має достатньо розгалужену територіальну мережу відділень, які мають потенційну можливість збирати та накопичувати інформацію, централізовано передавати її для

обробки в центральне кредитне бюро. Крім того, кредитні бюро доцільно підключити до державних баз Міністерства внутрішніх справ для отримання повнішої інформації про позичальника.

Також з метою підвищення ефективності залучення даного Бюро до процесу управління кредитними ризиками необхідно всі кредитні установи на законодавчому рівні зобов'язати до формування та передачі інформації стосовно тих юридичних осіб, що допускають систематичне прострочення погашення банківських кредитів, і наділити Центральне Бюро кредитних історій повноваженнями і функціями з організації моніторингу проблемної заборгованості [78, с. 96].

Утім заходи щодо посилення контролю й раціональної організації кредитних взаємин банку із окремо взятими позичальниками, навряд чи будуть ефективні самі по собі, якщо йдеться про кредитний портфель банку в цілому. Тут необхідним є застосування специфічних прийомів і методів управління кредитним ризиком, які б вже охоплювали усю сукупність кредитних операцій, що здійснюються даним Банком. При цьому, передусім, вони повинні бути направлені на оптимізацію рівня ризику кредитного портфеля. Світова банківська практика показує, що цілком уникнути ризику ймовірності несвоєчасного повернення позичок чи неповернення їх взагалі, неможливо. Більше того, надмірна обережність у кредитній політиці банку з метою уникнення ризикових кредитних операцій, в свою чергу веде до виникнення ризику невикористаних можливостей і втрати доходів банку. Відтак оптимізація ризику кредитного портфеля не завжди передбачає власне його мінімізацію, так як ризик безпосередньо пов'язаний із дохідністю і при надмірній його мінімізації банк може позбавити себе більшої частини доходів. Тому з позицій обґрунтування шляхів удосконалення методів управління банківським кредитним портфелем мову слід вести не так про мінімізацію, як про ефективне управління ризиком кредитного портфеля банку.

Найбільш гнучким, а отже і найбільш оптимальним при реалізації практичних

заходів є застосування так званого методу лімітування, що передбачає встановлення певних лімітів у реалізації кредитування, зокрема встановлення лімітів через визначення питомої ваги кредитів, наданих різним групам позичальників в загальній величині кредитного портфеля. За базу під час розрахунків лімітів, крім розміру кредитного портфеля, можна брати обсяг капіталу банку, валюту балансу та інші показники. Наприклад, ліміт кредитування позичальників певної галузі може бути визначений як максимальний сукупний розмір коштів або як відношення суми кредитів у галузь до загальної величини кредитного портфеля. Але перед тим, як встановлювати розміри лімітів кредитування необхідно ідентифікувати основні сфери та фактори ризику. З огляду на виявлені особливості керівництво банку має встановлювати ліміти кредитного портфеля [79, с. 314].

Слід зазначити, що вітчизняна банківська практика має достатньо відпрацьований механізм лімітування як один із засобів управління кредитним портфелем. У той же час лімітування як один із найбільш важливих методів управління кредитним портфелем банку потребує подальшого удосконалення відповідно до умов функціонування вітчизняних банківських установ на кредитному ринку.

В першу чергу під час створення системи лімітування, необхідно врахувати її основні принципи, що представлені на рис. 3.2.

Отже, для підвищення ефективності управління кредитним портфелем Банку необхідно вдосконалити існуючу систему лімітів, привести її до узгодження як із функціональною структурою Банку, так і сучасними реаліями ринку банківських послуг в Україні [80, с. 55].

Не менш важливим є посилення контролю за дотриманням вже встановлених внутрішніх лімітів АТ КБ «ПриватБанк». Наступний крок підвищення ефективності управління кредитним портфелем Банку передбачає встановлення нових внутрішніх лімітів.

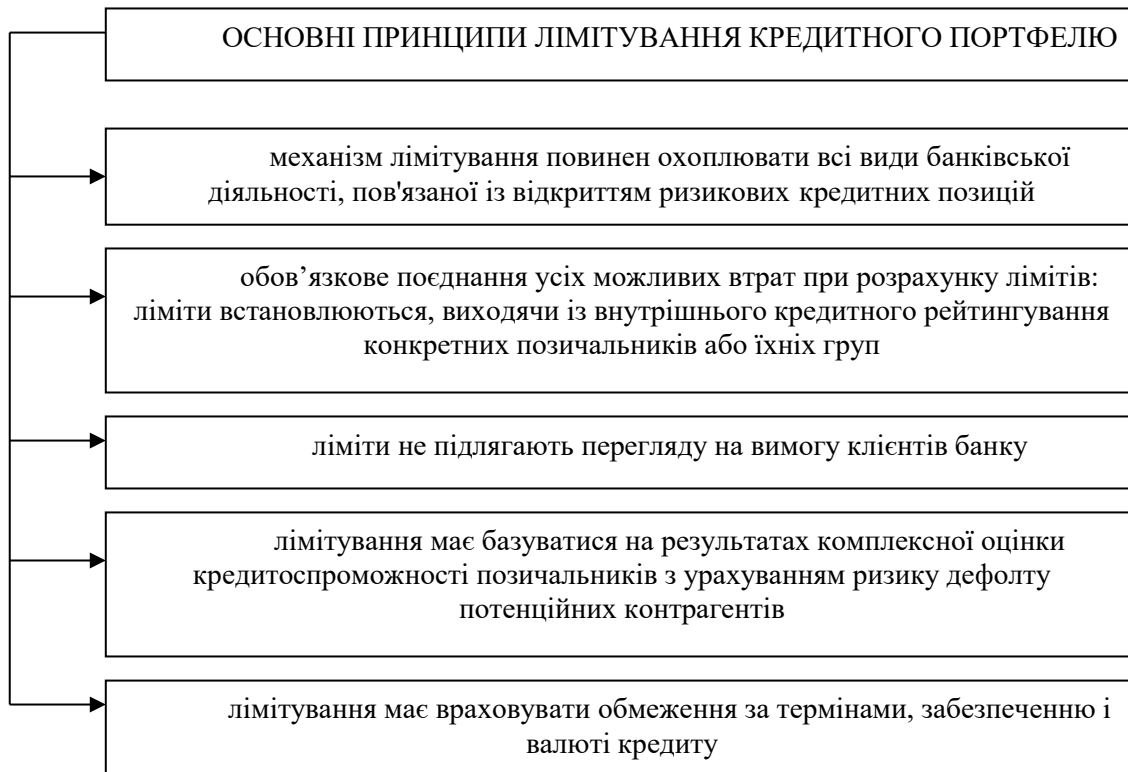


Рис. 3.2. Перелік основних принципів лімітування у процесі управління кредитним портфелем комерційного банку

Згідно зі світовими стандартами з урахуванням економічних умов України можна умовно визначити три моделі поведінки банків на кредитному ринку:

1. Частка кредитів у загальному обсязі працюючих активів банку на рівні не перевищує 30 %. В даному випадку кредитна політика банку характеризується як вкрай обережна, що забезпечує свою прибутковість проведенням менш ризикованих активних операцій. При цьому банк втрачає значний сегмент фінансового ринку. Таке співвідношення характерне для нового банку, який не має своєї клієнтури та досвіду роботи.

2. Частка кредитів в обсязі працюючих активів на рівні 30 - 50 % - цей банк проводить зважену кредитну політику, що характерно для стабільних та надійних банків, які працюють з високим рівнем прибутку, однак старанно обмірковують свою кредитну політику.

3. Частка кредитів в обсязі працюючих активів понад 50 %, що характерно для агресивної політики банку на ринку, яка може бути обґрунтована тільки надмірними прибутками і не може бути постійним явищем. Причому чим вища частка та триваліший період, тим вищий рівень ризику [78, с. 70].

Аналіз структури активів АТ КБ «ПриватБанк» показав, що ним застосовується перша модель кредитної політики, яка обґрунтована метою відновлення власної банківської діяльності та високими збитками Банку до націоналізації та високою вартістю знецінених кредитів, що об'єднані в окремий портфель та дістався Банку від колишніх його власників. Але отримані високі прибутку у 2019 році та погашення у 2019 році всіх зобов'язань Банку перед державою (кредит у 155 млрд грн.) вказує на можливість переходу банку у власній кредитній діяльності до другої моделі.

Завдання мінімізації кредитних ризиків банків передбачає раціональне встановлення пріоритетів формування кредитного портфеля з врахуванням реальної можливості залучення відповідних сегментів до складу власного кредитного портфеля, а також їх базових фінансово-економічних характеристик, здатних визначати спроможність своєчасного та повного погашення прийнятих зобов'язань за кредитами. Сьогодні найбільш привабливими є наступні види господарської діяльності:

- сільське господарство (88% підприємств за січень-вересень одержали прибуток);
- освіта (76,5% підприємств);
- фінансова та страхова діяльність (68% підприємств);
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (65,1% підприємств);
- надання інших видів послуг (58,8% підприємств).

Отже, в результаті проведеного аналізу та визначення основних недоліків у формуванні та управлінні кредитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» були запропоновані наступні заходи щодо їх усунення (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Заходи щодо підвищення ефективності формування та управління кредитним портфелем для АТ КБ «ПриватБанк»

Саме ці заходи дозволять Банку суттєво знизити ризиковість кредитного портфелю та підняти його прибутковість, тобто саме вони сприятимуть підвищенню ефективності управління кредитним портфелем Банку у майбутньому.

3.3 Моделювання ефективності запропонованих заходів

Проаналізуємо зв'язок між прибутковістю кредитних операцій та вартістю непрострочених та знецінених кредитів Банку (дані представлені в таблиці 3.2)

Таблиця 3.2

Основні показники

Показники	2017	2018	2019
Процентні доходи, млн. грн.	6111	16 752	19 667
Непрострочені та знецінені кредити	32 586	45481	55 458

Попередній аналіз даних у випадку, коли вивчається залежність між двома змінними, починається з побудови діаграми розсіювання. Для цього дані спостережень y_i над показником Y і x_i над фактором X , які розглядаються як координати точок (x_j, y_j) , відкладають на координатній площині XU .

Аналіз розташування точок на діаграмі розсіювання дозволяє зробити попередній висновок про характер зв'язку між змінними X і Y .

Де X – додаткова заробітна плата, тис. грн., Y – прибуток банку, тис. грн. (рис. 3.4)

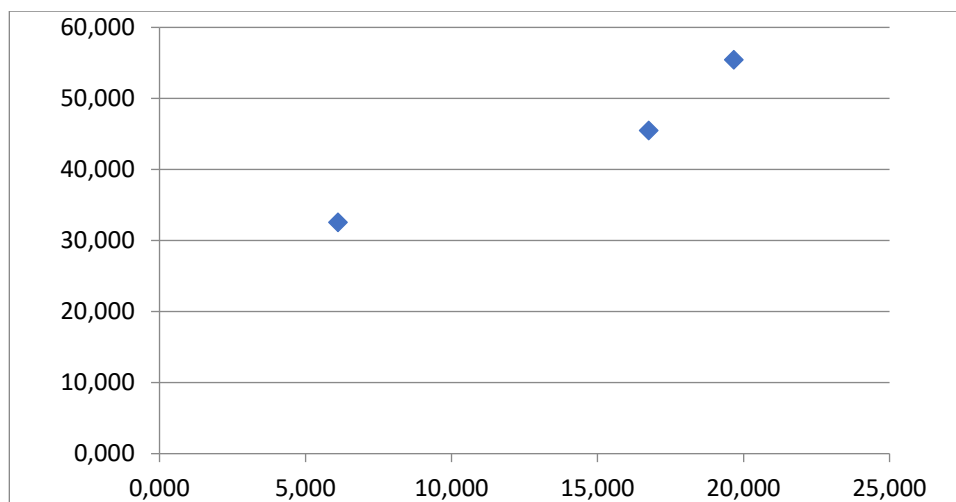


Рис. 3.4. Взаємозв'язок між процентним доходом та розміром стандартної заборгованості Банку за період 2017-2019рр.

Між досліджуваними показниками простежується прямий лінійний зв'язок, функція прямує до максимуму у 2019 р., що означає збільшення ролі стандартної заборгованості у збільшенні процентного прибутку банку у найближчій перспективі. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,942, що свідчить про сильний зв'язок між аналізованими показниками і незначну вагомість інших факторів. На рисунку 3.5 зображений лінійний взаємозв'язок між розміром стандартної заборгованості і процентним прибутком банку.

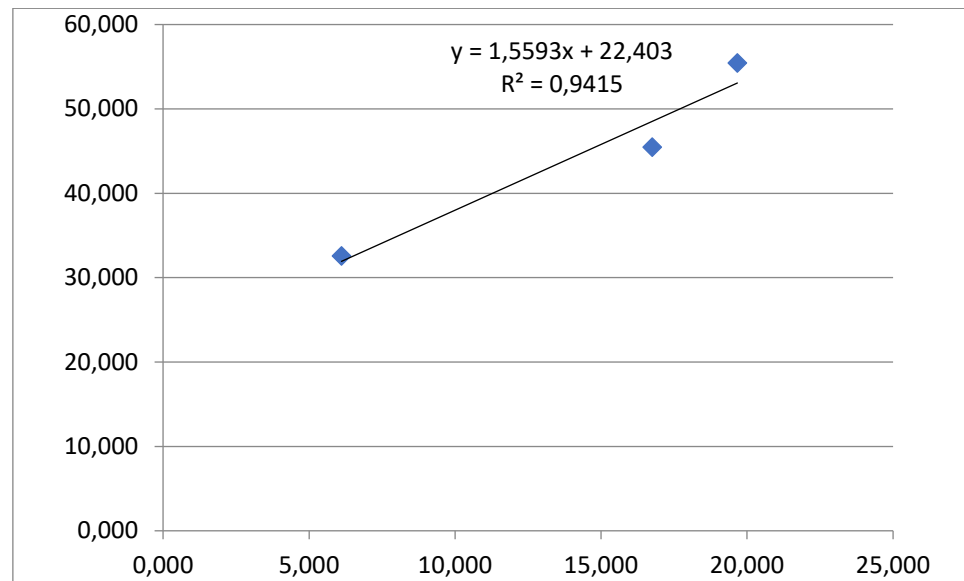


Рис. 3.5 Лінійний взаємозв'язок між розміром стандартних кредитів і процентним прибутком банку

Числові характеристики обчислюються за такими формулами (3.1-3.8) [81, с. 125-126]:

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} \quad \text{– середнє значення показника } Y, \quad (3.1)$$

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad \text{– середнє значення фактора } X, \quad (3.2)$$

$$D[Y] = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n} - \text{дисперсія показника } Y, \quad (3.3)$$

$$D[X] = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n} - \text{дисперсія фактора } X, \quad (3.4)$$

$$\sigma[Y] = \sqrt{D[Y]} - \text{середньо квадратичне відхилення показника } Y, \quad (3.5)$$

$$\sigma[X] = \sqrt{D[X]} - \text{середньо квадратичне відхилення фактора } X, \quad (3.6)$$

$$K[X, Y] = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n} - \text{статистичний кореляційний} \quad (3.7)$$

момент між X і Y .

Вибірковий коефіцієнт кореляції змінних X і Y обчислюється за формулою:

$$r[X, Y] = \frac{K[X, Y]}{\sigma[X]\sigma[Y]}. \quad (3.8)$$

Коефіцієнт кореляції характеризує ступінь цільності лінійної залежності між випадковими величинами X , Y і змінюється в межах від -1 до 1 , причому, коли $r[X, Y] > 0$, то між випадковими величинами X і Y існує додатна залежність (тобто якщо зростає чинник X , то відповідно зростає показник Y , так само, якщо спадає чинник X , то спадає і показник Y); коли $r[X, Y] < 0$, то між величинами X і Y існує від'ємна залежність (якщо чинник X зростає, то показник Y спадає, і якщо чинник X спадає, то показник Y зростає). Близьке до нуля значення коефіцієнта кореляції свідчить про відсутність лінійного зв'язку між змінними X та Y . У випадку абсолютної лінійної залежності коефіцієнт кореляції дорівнює $r[X, Y] = 1$ (додатній лінійний зв'язок) або $r[X, Y] = -1$ (від'ємний лінійний зв'язок). Якщо значення коефіцієнта кореляції по модулю наближається до 1 , то між X і Y існує сильний лінійний зв'язок.

$$\bar{x} = \frac{42,530}{3} = 8,506 \text{ МЛН. ГРН.}$$

$$\bar{y} = \frac{133,525}{3} = 26,705 \text{ млн. грн.}$$

В табл. 3.3. представлений розрахунок проміжних показників

Таблиця 3.3

Розрахунок проміжних показників

Роки	X	Y	yi-усер	xi-хсер	(xi-хсер)*(yi-усер)	(yi-усер)^2	(xi-хсер)^2
2017	6,111	32,586	5,88	-2,395	-14,08	34,59	5,736
2018	16,752	45,481	18,78	8,246	154,83	352,54	67,997
2019	19,667	55,458	28,75	11,161	320,91	826,74	124,568
Всього	42,530	133,525	53,41	17,012	461,65	1 213,86	198,300

$$D[X] = \frac{198,3}{3} = 39,660$$

$$D[Y] = \frac{1213,86}{3} = 242,77$$

$$\sigma[X] = \sqrt{39,660} = 6,298$$

$$\sigma[Y] = \sqrt{242,77} = 15,58$$

$$K[X, Y] = \frac{461,65}{3} = 92,33$$

$$r[X, Y] = \frac{92,33}{6,298 * 15,58} = 0,941$$

Тобто сильний прямий зв'язок між x та y, або сильна залежність між вартістю стандартних кредитів та процентним прибутком банку.

Важливою характеристикою кореляційного зв'язку є лінія регресії – емпірична в моделі аналітичного групування і теоретична в моделі регресійного аналізу.

Емпірична лінія регресії представлена груповими середніми результативної ознаки \bar{y}_j , кожна з яких належить до відповідного інтервалу значень групувального фактора x_j .

Теоретична лінія регресії описується певною функцією $Y = f(x)$, яку називають рівнянням регресії, а Y – теоретичним рівнем результативної ознаки.

Параметри рівняння регресії визначаються методом найменших квадратів, основна умова якого – мінімізація суми квадратів відхилень емпіричних значень y від теоретичних Y :

$$\sum (y - Y)^2 = \min . \quad (3.9)$$

Математично доведено, що значення параметрів a_0 та a_1 , при яких мінімізується сума квадратів відхилень, визначаються із системи нормальних рівнянь [6, с. 222]:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x = \sum y; \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 = \sum xy. \end{cases} \quad (3.10)$$

Розв'язавши цю систему, знаходимо такі значення параметрів:

$$a_1 = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \bar{y}}{\overline{x^2} - (\bar{x})^2}, \quad (3.11)$$

$$a_0 = \bar{y} - a_1 \bar{x}. \quad (3.12)$$

Обчислення параметрів лінійної регресії для оцінки сили зв'язку між податковими надходженнями і доходами без трансфертів [81].

Значення взаємозв'язаних ознак та необхідні для розрахунку параметрів величини наведено в наступній табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок проміжних показників

№ п/п	x	y	xy	y ²	x ²
1	6,111	32,586	199,133	1061,847	37,344
2	16,752	45,481	761,898	2068,521	280,630
3	19,667	55,458	1090,692	3075,590	386,791
Разом	42,530	133,525	2051,723	6205,959	704,765
Середнє	8,506	26,705	410,345	1241,192	140,953

$$\overline{xy} = 36255,135; \overline{y^2} = 3424728,770, \overline{x^2} = 933,408;$$

Користуючись цими величинами, визначаємо:

$$a_1 = \frac{\overline{xy} - \bar{x}\bar{y}}{\overline{x^2} - (\bar{x})^2} = \frac{410,345 - 8,506 \cdot 26,705}{140,953 - 8,506^2} = 1,5593$$

$$a_0 = \bar{y} - a_1\bar{x} = 26,705 - 1,5593 \cdot 8,506 = -22,403$$

Отже, рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 1,5593 \cdot x + 22,403,$$

Розрахункове значення t-критерію Стьюдента [82]:

$$t_{\text{розр}} = 10.04 > t_{\text{кр}}=4,032,$$

Зобразимо графічно залежність між змінними x та y (рис. 3.5)

За даними розрахунків можна зробити наступні висновки: існує тісний лінійний зв'язок між розміром стандартної заборгованості та процентним прибутком Банку. Тісноту цього зв'язку показує додатній лінійний коефіцієнт кореляції, що наближується до 1 та становить 0,942.

Аналіз, проведений вище, довів, що прибутковість кредитної діяльності Банку залежить від якості кредитного портфелю (переважання у ньому саме стандартної заборгованості) та від обсягу кредитування.

Також було визначено, що підвищити ефективність управління кредитним портфелем Банку можна в першу чергу досягнути методом встановлення певного переліку лімітів кредитного портфелю, тому для підвищення якості кредитного портфелю можна запропонувати такий їх перелік у табл. 3.5.

Дотримання запропонованих заходів призведе до зниження проблемної заборгованості (досвід показує, що як би ретельно не перевірялась кредитоспроможність та кредитна історія, а також як би строго не дотримувались усіх лімітів та інструкцій позбавитись проблемної заборгованості комерційному банку неможливо) та дозволить наблизитись до еталонної структури кредитного портфелю за ступенем ризику, яка буде задовольняти усім встановленим лімітам.

**Запропонована система лімітування кредитного портфеля АК КБ
«ПриватБанк»**

База	Ліміт
Надання кредитів без погодження з кредитними комітетами	для фізичних осіб – не більше 7 тис. грн.; для юр. осіб – не більше 25 тис. грн.
максимальна сума кредиту	для фіз. осіб – до 250 тис. грн.(кредитування на придбання авто); для юр осіб – до 100 000 тис. грн.
Обов'язковість забезпечення	Виключення становить лише кредитування через кредитні картки

Враховуючи попередній досвід стосовно структури кредитного портфелю за ступенем ризику еталонною структурою будемо вважати наступну (рис. 3.6).

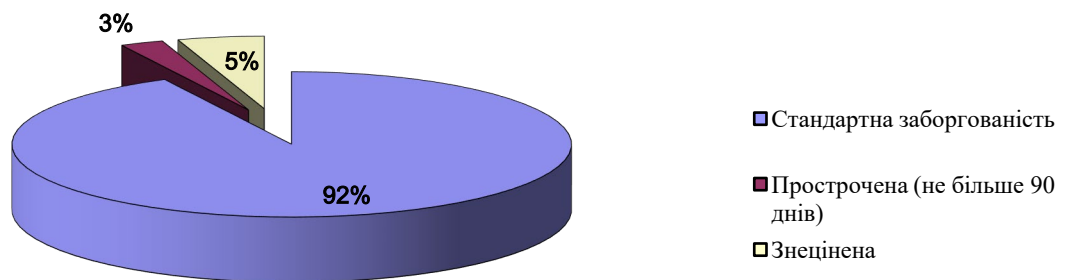


Рис. 3.6. Еталонна структура кредитного портфелю за ступенем ризику

Також, згідно з обраною моделлю кредитної політики частка кредитів у структурі активів необхідно збільшити з 19% до 50%.

Слід помітити, що всі ці зміни потрібно проводити поступово – саме таким чином можна здійснити нарощення вартості кредитного портфелю не збільшуючи його ризик, а тому реалізація цих заходів повинна бути розрахована на період не менше ніж 5 роки. При цьому з нашої моделі необхідно виключити відокремлений портфель знецінених кредитів, які дісталися Банку від колишніх власників, тому що для вирішення цього питання Банком здійснюються всі можливі дії і більше зробити він просто не зможе, а також тому, що він не характеризує діяльність Банку після

націоналізації, так як залишився у спадок, а отже дещо викривляє реальну ефективність управління кредитним портфелем Банку

Отже в результаті реалізації запропонованих заходів, структура кредитного портфелю Банку повинна мати наступний вигляд (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Проектна вдосконалена структура кредитного портфелю АТ КБ
«ПриватБанк»**

Показники	2019	Проект			Відхилення		Середні темпи зростання
		2021	2023	2025	Абсол.	Відносне	
Активи	307 005*	326 960	348 213	370 847	63 842	20,79	4,16
Вартість кредитного портфелю	56 826*	88 279	128 839	185 423	128 597	226,30	45,26
Частка в активах, %	19,2	27	37	50	31		
Вартість непрострочених та не знецінених кредитів	55 458	59 589	108 869	171 517	116 059	209,27	41,85
В т.ч. кредити							
Фізичним особам	44 852	47 992	51 351	54 946	58 792	131,08	26,22
Питома вага, %	80,9	81	47	32	-49		
Юридичним особам	5 214	5 219	37 386	75 771	70 557	1353,22	270,64
Питома вага, %	9,4	9	34	44	35		
МСП	5 392	6 378	20 131	40 800	35 408	656,67	131,33
Питома вага, %	9,7	11	18	24	14		
Прострочені кредити	1 494	2 207	3 221	4 636	3 142	210,28	42,06
Частка у кредитному портфелі, %	2,6	2,5	2,5	2,5	0		
Знецінені кредити	28 522*	26 484	16 749	9 271	-19 251	-67,49	-13,50
Частка у кредитному портфелі, %	51,4	30	13	5	-46		
Вартість резервів під очікувані збитки	28 648*	27 371	19 051	13 267	-15 381	-53,69	-10,74
Частка у кредитному портфелі, %	50,41	31,01	14,79	7,16	-43		-17,16

* без врахування окремого портфелю

При цьому в даному проекті будемо передбачати середньорічне зростання активів на 5%, яке гарантується впливом зовнішніх факторів, таких як інфляційні процеси та зміни валютного курсу.

Отже для досягнення еталону Банку треба збільшити за п'ять роки вартість кредитного портфелю до 185 423 млн. грн, тобто більше ніж у три с половиною рази, при цьому темпи середньорічного зростання становитимуть майже 45%, при цьому вартість непрострочених та не знецінених кредитів збільшиться до 172 млн. грн., тобто майже у три рази, тобто середньорічні темпи зростання становитимуть 42%. Аналіз динаміки зростання вартості кредитного портфелю Банку за останні три роки довів, що це достатньо реальні темпи зростання, так у 2018 році вартість кредитного портфелю збільшилась на 30%.

Якщо передбачити зростання у сегменті фізичних осіб лише на 5% на рік, що забезпечується лідерськими позиціями банку у цьому сегменті та наявною клієнтською базою, то вартість цих кредитів за прогнозований період очікується майже до 55 000 млн. грн, тобто на 131% (середньорічні темпи зростання не перевищуватимуть 26%), в результаті чого частка даного сегменту у кредитному портфелі повинна скоротитися до 32%, відповідно частка корпоративного сектору збільшиться до 68%, з яких на юридичні особи буде приходиться 44%, а на МСП – лише 24% (це пояснюється меншими сумами кредитування), в результаті загальна вартість даних сегментів у структурі кредитного портфелю збільшиться до 75 771 млн. грн. та 40 800 млн. грн.

При цьому в еталонному кредитному портфелі очікується, що вартість прострочених кредитів не буде перевищувати 4700 млн. грн. (частка 2,5%), а вартість знецінених кредитів поступово повинна скоротитися до 9 271 млн. грн. (в середньому трохи більше 13% на рік).

Підвищення якості кредитного портфелю Банку призведе до скорочення вартості резервів на 54% з темпами скорочення майже 11% на рік.

Звісна така структура кредитного портфелю з переважанням у ньому частки корпоративного сектору призведе до деякого зменшення його прибутковості, тому що вартість кредитних ресурсів для фізичних осіб набагато вища за вартість для корпоративного сектору (40% проти 13% відповідно), таким чином прибутковість стандартних кредитів знизиться з 35,46% у 2019 році до 21,3% на кінець проектного періоду,, але збільшення обсягів кредитування все одно призведе до суттєвого збільшення процентних доходів банку. А отже одночасне збільшення прибутковості із зменшенням ризикованості призведе до підвищення і самої ефективності управління кредитним портфелем банку, про що свідчать данні табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Оцінка ефективності управління кредитним портфелем до та після реалізації проекту

Показники	2019	2019*	У кінці реалізації проекту	Відхилення
Загальна сума кредитів до вирахування резервів	296 143	85 474	198 690	113 216
Непрострочені та незнецінені кредити	55 458	55 458	116 059	60 601
Процентні доходи, млн. грн.	19 667	19 667	24 721	5 054
Дохідність кредитного портфелю,%	6,64	23,01	12,44	-11
Дохідність прибуткових кредитів	35,46	35,46	21,3	-14
Резерви за активними операціями	236 499	28648	13 267	-15 381
Ризик кредитного портфелю,%	79,86	33,52	6,68	-27
Коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем	0,08	0,69	0,96	0,28

* без врахування окремого портфелю

Як видно з отриманих результатів, якщо виключити окремий портфель з загального кредитного портфелю та розмір резервів, які виділені банком саме під забезпечення збитків саме за цим портфелем, то вже отримуємо достатньо високі

значення коефіцієнту ефективності управління кредитним портфелем Банку. Реалізація ж запропонованих заходів з метою доведення структури кредитного портфеля Банку до встановленого еталону дозволить підняти ефективність управління кредитною діяльністю Банку до максимального значення при цьому забезпечить зростання процентних доходів Банку майже на 26%, що доводить, про високу ефективність обраної моделі кредитної політики для даного Банку в умовах, що склалися.

Отже, організація максимальної ефективності перерахованих дій дозволяє Банку підвищити рентабельність кредитної діяльності і отримати конкурентну перевагу над іншими учасниками ринку. Що у свою чергу сприятиме підвищенню стійкості і прибутковості національної банківської системи і розвитку економіки в цілому.

Висновки до розділу 3

В даному розділі було проведено аналіз макроекономічних факторів, що здійснюють негативний вплив на розвиток кредитної діяльності Банку, підвищуючи кредитні ризики. Серед таких факторів були виявлені такі:

- нестабільна економічна ситуація по причині зниження економічної активності як на внутрішньому так і на зовнішніх ринках із-за світової пандемії, а також деяких обмежувальних дій Уряду, що негативно впливає на фінансовий стан всіх суб'єктів господарювання;

- скорочення доходів населення, що призводить до скорочення їх платоспроможності.

- всі ці фактори засвідчує про скорочення кредитоспроможності основних сегментів кредитного ринку (особливо сегменту фізичних осіб, чия частка на сьогодні є вирішальною у структурі кредитного портфеля банку), та вказує на

необхідність Банку більше уваги приділити саме кредитуванню юридичних осіб та збільшення уваги до оцінки реальної кредитоспроможності всіх великих позичальників.

– Також саме ці факти довели про необхідність лімітування кредитної діяльності та необхідність створення єдине Бюро кредитних історій, яке буде збирати інформацію про кредитоспроможність та кредитну дисципліну всіх фізичних та юридичних осіб, що хоча б раз скористалися кредитними послугами комерційних банків.

– Також у цьому розділі в межах заходів щодо підвищення ефективності управління кредитним портфелем Банку було запропоновано еталону структуру його кредитного портфеля за якістю і проведено моделювання щодо переходу Банку до зазначеної структури. Визначено, що найбільш реальним терміном для приведення якісної структури існуючого кредитного портфелю Банку є 5 років.

– Оцінка ефективності запропонованих заходів довів про їх високу ефективність.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки, що здійснення кредитних операцій є важливою і необхідною частиною банківської діяльності. Сьогодні банківська система України знаходиться у дуже важкому фінансовому становищі. Велика кількість прострочених кредитів призводить до втрати довіри до банку з боку вкладників і акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку. Крім того, банк несе додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку перебуває у формі непродуктивних.

У зв'язку з цим слід зазначити, що вивчення нових методів управління кредитною діяльністю має велике значення для банківської системи України, оскільки є складною і багатоаспектною проблемою, пріоритетним підходом, до розв'язання якої слід віднести створення ефективної методики оцінки ефективності управління кредитним портфелем, спрямованої на врахування не лише прибутковості, але й реального рівня ризику кредитних операцій.

Об'єктом даного дослідження стала кредитна діяльність АТ КБ «ПриватБанк» - одного з державних, найкрупніших, універсальних комерційних банків України, що спеціалізується на обслуговуванні та кредитуванні населення і є лідером у даному сегменті.

Аналіз фінансової звітності, зокрема фінансових результатів дозволяє зробити такі висновки:

– цей банк націоналізовано наприкінці 2016 року із збитками у 178 млрд гривень з метою попередження банківської кризи до якої призвело б його банкрутство. На його спасіння було надано кредит у розмірі 155 млрд. грн. і лише за три роки банк не тільки повернув залучені в держави кошти, але і отримав найвищий прибуток у розмірі 32 млрд. грн у 2019 році, що становило більше 50% від сумарного прибутку усієї банківської системи України у 2019 році. Тим самим

він довів, що державна власність – це не завжди відстале і збиткове, а отже не завжди погане;

– аналіз кредитної діяльності банку довів про нетипову структуру його активів, в якій переважає частка державних цінних паперів, пакет яких банк отримав під час націоналізації, вартість кредитного портфелю у структурі активів не перевищує 20%. У самій структурі активів перевищує частка фізичних осіб – більше 80%, така структура пояснюється тим, що він з самого початку був орієнтований саме на обслуговування фізичних осіб, на корпоративний сегмент приходить лише близько 20%, майже однаково між двома його частинами – юридичними особами та МСП. Така структура достатньо ризикова, так як має місце висока залежність від одного сегменту і кінець 2016 року, коли банк на державному рівні вимушені були спасати, довів, що це більше є його недоліком ніж перевагою;

– також суттєвим негативним фактором, що суттєво впливає на якість кредитного портфелю банку є наявність в його структурі окремого кредитного портфелю із знеціненими кредитами у розмірі більше 210 млрд грн., які дісталися банку від колишніх його власників. Для покриття можливих збитків під цей портфель сформовано резерви, що становлять більше 70% від всіх резервів Банку. Наявність цього портфелю не лише вимагає залучення додаткових фінансових ресурсів під резерви, що знижує прибутковість фінансових ресурсів банку, так як ці резерви можна було б також використати на розширення кредитної діяльності, він також негативно впливає на якість кредитного портфелю, суттєво знижуючи ефективність управління кредитним портфелем Банку;

– аналіз довів також про наявність у Банку великої клієнтської бази, майже кожен другий українець на сьогодні є клієнтом даної фінансової установи, але, особливо у сегменті юридичних осіб, на сьогодні більшість клієнтів можна віднести до низькоактивних, або взагалі не активні (таких що час від часу користуються обмеженою кількістю банківських послуг), що також входить до переліку проблем стосовно управління кредитним портфелем Банку;

– наявність всіх цих проблем у сукупності негативно впливає на ефективність управління кредитним портфелем, яка у 2019 році не перевищувала 8%, при прибутковості кредитного портфелю у 6,6% та високим рівнем його ризиковості, що досягав у 2019 році майже 80%;

– виявлені слабкі сторони у кредитній діяльності Банку і сформували резерв щодо підвищення ефективності управління його кредитною діяльністю.

Отже, в якості основних резервів підвищення прибутковості кредитної діяльності Банку було визначено наступні заходи:

– подальше нарощення кредитування корпоративного сегменту (збільшення його частки у структурі кредитного портфелю майже до 70%, як найбільш надійних позичальників в умовах сьогодення і з метою формування більш гнучкої та менш залежної від окремого сегменту його структури;

– зниження ризиковості кредитного портфелю даного Банку.

Для реалізації першого резерву необхідно посилити комунікаційну політику з метою активізації вже існуючих неактивних клієнтів Банку, що дозволить ще збільшити обсяг кредитування, а отже і підвищити розмір процентних доходів та збільшити частку кредитного портфелю в активах даного Банку.

Для зниження кредитного портфельного ризику були запропоновані наступні заходи:

– вдосконалення механізму оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників;

– переглянути ліміти кредитування.

Враховуючи всі пропозиції було встановлено еталонну структуру кредитного портфелю за ступенем ризику, яка дозволяє дотримуватися всіх встановлених лімітів.

Аналіз ефективності запропонованих заходів підтвердив їх високу ефективність за рахунок підвищення якості кредитного портфелю.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бечко Т. Економічна природа кредиту і концепція розвитку кредитних відносин за сучасних умов [Електронний ресурс] / Т. Бечко // Вісник Львів. держ. аграр. ун-ту. Сер.: Економіка АПК. — 2009. — Вип. 16.1.
2. Сидор Г. В. Теоретичні аспекти переосмислення сутності кредиту / Г. В. Сидор // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України . - 2012. - Вип. 36. - С. 258-264
3. Квіт Н. Уніфікація поняттєвого апарату відносин кредитування / Н. Квіт // Вісник Львівського університету. — 2011. — Вип. 54. — С. 224—231.
4. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: Підручник. / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків — К.: Знання, 2008. — 564 с.
5. Дзюблюк О.В. Сучасні аспекти розуміння сутності і ролі кредиту як економічної категорії / О. В. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2010. – № 1. – С. 7–16.
6. Владичин У. В. Банківське кредитування: Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука.- К.: Атіка, 2008.- 648 с.
7. Гуцал І. С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України (питання теорії, методики, практики) / І. С. Гуцал. – Львів : ВАТ “БІБЛЬОС”, 2001. – 244 с.
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості ВРУ. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – ст. 144.
9. Гроші та кредит / за ред. Б. С. Івасіва. – Тернопіль : Карт-бланш, 2000. – 510 с.
10. Доценко І. О. Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку [Електронний ресурс] / І. О. Доценко, В. В. Доценко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2017. - Вип. 12(1). - С. 94-98. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12(1)_23)

11. Верней О.Є. Економічний зміст та особливості банківського кредитування інвестиційної діяльності / О.Є. Верней // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. — 2009. — № 2 (5). — С. 194—198.
12. Хмелярчук М.І. Внесок українських учених у розвиток теорії кредиту / М. І. Хмелярчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2009. - № 2 (5). - С. 59-62.
13. Банківська енциклопедія / за ред. проф. А. М. Мороза. – К. : Ельтон, 1993. – 333 с.
14. Бечко Т. Економічна природа кредиту і концепція розвитку кредитних відносин за сучасних умов [Електронний ресурс] / Т. Бечко // Вісник Львів. держ. аграр. ун-ту. Сер.: Економіка АПК. — 2009. — Вип. 16.1.
15. Сабліна Н. В. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду здійснення кредитних операцій банку [Електронний ресурс] / Н. В. Сабліна, В. В. Кривеженко // Бізнес Інформ . - 2012. - № 7. - С. 136-138.
16. Румик І.І. Кредитування як джерело фінансування інноваційної діяльності підприємства / І.І. Румик // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_3/101_109.pdf
17. Енциклопедія банківської справи України. — К.: Молодь, Ін Юре, 2001. — 680 с.
18. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посіб. / О. В. Васюренко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Т-во “Знання”, 2001. – 255 с.
19. Гроші та кредит : підручник / за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.
20. Чухно А. А. Капітал, кредит, процент. Їх сутність і роль в економіці / А. А. Чухно // Фінанси України. – 1997. – № 9. – С. 10.
21. Гернего Ю. О. "Кредит" у контексті класичних теорій та економічної думки сучасності / Ю. О. Гернего // Фінанси, облік і аудит . - 2013. - Вип. 1. - С. 29-40.

22. Кредит. Позика. Банківський вклад / Л.М. Горбунова, С.В. Богачов, І.Ф. Іванчук, Д.С. Йора; М-во юстиції України.– К.: ТОВ «Поліграф-Експрес», 2006. — 41 с.
23. Вовк В. Я. Кредитування і контроль / В. Я. Вовк. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
24. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика: Навчальний посібник — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Товариство "Знання", КОО, 2012 року. — 215 с.
25. Колотуха С. М. Гроші та кредит : навчальний посібник / С. М. Колотуха, С. А. Власюк. – К. : Знання, 2012. – 495 с.
26. Лазепка І. М. Банківські операції: навч. посібник для дистанційного навчання. – К.: Ун-т «Україна», 2007. – 327 с.
27. Роджер Лерой Миллер, Давид Д. Ван-Хуз Современные деньги и банковское дело : пер. с англ. – ИНФРА-М, 2000. – XXIV. – 856 с.
28. Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія та практика : навчальний посібник / Д. І. Коваленко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
29. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 12.12.2008 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=6&nreg=2121-14>. – Назва з екрану.
30. Ширинская Е. Б. Операции коммерческих банков: отечественный и зарубежный опыт / Е. Б. Ширинская. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 407 с.
31. Євтух О. Кредит як соціально-економічне явище / О. Євтух // Вісник НБУ. – 2006. – № 4. – С. 44–48.
32. Кукочка В. В. Організація кредитних операцій банку / В. В. Кукочка // Управління розвитком . - 2014. - № 10. - С. 46-49.
33. Прасолова С. П. Банківські операції [текст] : навч. посіб. та практ. / П 70 С. П. Прасолова, О. С. Вовченко- К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 568 с.

34. Михайляк Г. В. Кредитна політика банків та шляхи її оптимізації [Електронний ресурс] / Г. В. Михайляк, І. В. Михайляк // Причорноморські економічні студії. - 2018. - Вип. 27(2). - С. 103-106. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_27\(2\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_27(2)_20)
35. Доценко І. О. Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку [Електронний ресурс] / І. О. Доценко, В. В. Доценко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2017. - Вип. 12(1). - С. 94-98. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_12(1)_23)
36. Семенов А.Ю. Роль фінансових установ у суспільно-економічному відтворенні: еволюція теоретичних поглядів (XVII—XIX ст.) / А. Ю. Семенов // Вісник Криворізького економічного інституту. - 2011. - № 1. - С. 123-127.
37. Дуброва Н. П. Кредитна політика комерційного банку [Електронний ресурс] / Н. П. Дуброва, А. О. Тріль // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2018. - № 3(2). - С. 59-61. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2018_3\(2\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2018_3(2)_16)
38. Ольшаный А. И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / А. И. Ольшаный. – М. : РДЛ, 2006. – 365 с.
39. Литвиненко Я. В. Банківське кредитування та напрями його подальшого розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Я. В. Литвиненко, Х. Т. Юрійчук // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту . - 2013. - № 4. - С. 76-82
40. Рибалко О. П. Кредитна політика комерційного банку та стратегії її реалізації [Електронний ресурс] / О. П. Рибалко // Інтелект XXI. - 2018. - № 4. - С. 118-121. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/int XXI 2018 4 26>
41. Сорока А. В. Кредитна політика банку як основа управління кредитним ризиком [Електронний ресурс] / А. В. Сорока, А. Р. Колесникова // Молодий вчений. - 2017. - № 4. - С. 769-772. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_4_180

42. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л.О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
43. Корпанюк Т. М. Кредитна політика комерційного банку та напрями її удосконалення [Електронний ресурс] / Т. М. Корпанюк, А. О. Цуркан // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2018. - Т. 23, Вип. 2. - С. 142-146. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2018_23_2_31
44. Штагер А.О. Удосконалення управління кредитною діяльністю банку в сучасних економічних умовах [Електронний ресурс] / А.О. Штагер, Л. О. Аксьонова // Економічний вісник ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет". - 2018. - № 1. - С. 68-71. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evdvnz_2018_1_13
45. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю.Бугель // Галицький економічний вісник. - 2010. - №2(27).- с.157-163
46. Кушнір С. О. Управління ефективністю кредитної діяльності на прикладі Ат "Ощадбанк" [Електронний ресурс] / С. О. Кушнір, І. О. Хоменко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 4. - С. 138-147. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2016_4_21
47. Кричинюк А. П. Вдосконалення управління кредитними операціями комерційних банків України в умовах фінансових криз [Електронний ресурс] / А. П. Кричинюк // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2016. - Вип. 1. - С. 52-68. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2016_1_8
48. Живко З.Б. Банківська діяльність: навч. посіб. / З.Б. Живко. – К. : Алерта, 2012. – 248 с.
49. 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.

50. Гнатик І. І. Теоретичні основи формування цінової політики комерційного банку [Електронний ресурс] / І. І. Гнатик // Економіка. Фінанси. Право. - 2014. - № 1. - С. 33-36. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2014_1_9
51. Маслак Н.Г. Ціноутворення на банківські продукти [Текст]: монографія / Н.Г. Маслак, О.А. Криклій. – Суми: ДВНЗ “УАБСНБУ”, 2010. – 121с.
52. Заячківська О.В. Особливості цінової політики комерційного банку в Україні / О.В. Заячківська, І.П. Панчук. // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Збірник наукових праць: Випуск XVI, № 4. – Київ, СЕУ / Рівне, НУВГП, 2010. – 541 с.
53. Остропольська Є. В. Роль та значення процентної політики банку в забезпеченні ефективного функціонування банківської сфери України [Електронний ресурс] / Є. В. Остропольська. // Ефективна економіка. - 2015. - № 9. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_43
54. Горяна І. Удосконалення формування цінової політики комерційного банку [Електронний ресурс] / І. Горяна // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2014. - Вип. 37(1). - С. 50-54. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_37\(1\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2014_37(1)_9)
55. Гаряга Л. О. Управління кредитним портфелем у контексті реформування банківської системи України [Електронний ресурс] / Л. О. Гаряга. // Ефективна економіка. - 2016. - № 10. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_10_28
56. Ровенська В. В. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України [Електронний ресурс] / В. В. Ровенська, В. Е. Киркач // Економічний вісник Донбасу. - 2019. - № 1. - С. 103-108. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2019_1_15
57. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

58. Рейтинг банків України на сьогодні [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.kredit-ok.club/uk/rejting-bankiv-ukrayini-na-sogodni/>
59. Росола У. В. Кредитна політика та аналіз сучасного стану кредитного ринку України [Електронний ресурс] / У. В. Росола, Н. І. Щока, М. С. Ярмолюк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2018. - Вип. 1. - С. 181-188. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2018_1_29
60. Балянт Г. Р. Вдосконалення кредитної стратегії банку в контексті управління кредитним ризиком [Електронний ресурс] / Г. Р. Балянт // Молодий вчений. - 2016. - № 12.1. - С. 632-636. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12
61. Лисенок О.В. Оцінка ефективності кредитної діяльності вітчизняних банків / О.В. Лисенок // Вісник ЖДТУ. - 2013. - № 3 (65). – С. 101-107
62. Білошапка В. С. Комплаєнс-контроль формування кредитного портфелю банку як запорука мінімізації втрат банківських ресурсів у посткризовий період [Електронний ресурс] / В. С. Білошапка, М. В. Продан // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 21. - С. 117-120. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_21_26
63. Табенська Ю. В. Аналіз та оцінка якості кредитного портфелю банку [Електронний ресурс] / Ю. В. Табенська // Молодий вчений. - 2018. - № 8(2). - С. 397-399. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_8\(2\)_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_8(2)_35)
64. СТАТУТ акціонерного товариства комерційного банку «ПриватБанк» (нова редакція) від 2019 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: D:\Users\dn170184kna1\Desktop\1.pdf (privatbank.ua)
65. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>
66. Стратегія ПАТ КБ «ПриватБанк» до 2022 рр. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://static.privatbank.ua/files/nakaz-minfin-560.pdf>

67. Підсумки роботи ПриватБанку за 2019-2020 рік (статистична звітність) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/cpa/pidsumky>
68. Бугрім С.І. Аналіз кредитного портфелю ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс] / С.І. Бугрім, П.П. Круш // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2017. - Випуск 19. – С. 205-212 - Режим доступу: <file:///C:/Users/user1/Downloads/88018-218822-1-PB.pdf>
69. Фінансова звітність Акціонерного Товариства КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/about/fnansovaja-otchetnost/>
70. Огляд банківського сектора. Лютий 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4
71. Огляд банківського сектора. Листопад, 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-11.pdf?v=4
72. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
73. Індекс реальної заробітної плати [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/index/>
74. Кльоба Л. Г. Маркетинговий підхід до вдосконалення управління банківською кредитною діяльністю [Електронний ресурс] / Л. Г. Кльоба // Економіка та держава. - 2016. - № 5. - С. 77-81. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2016_5_17
75. Юрків М. Т. Управління проблемними кредитами банків в Україні: сучасні законодавчі аспекти [Електронний ресурс] / М. Т. Юрків // Інноваційна економіка . - 2013. - № 11. - С. 184-188.

76. 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.
77. Колісник М. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій України / М. Колісник, О. Кобилецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.2. – С. 208 – 219.
78. Д'яконов К. М. Управління кредитним ризиком комерційного банку: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. - [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6645/1/4_Diakonov_disser_w.pdf
79. Шульженко Г.М. Управління кредитним ризиком у контексті забезпечення та збереження фінансової стійкості комерційних банків / Г.М. Шульженко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 311–318.
80. Довгань Ж. Управління кредитними ризиками банків в умовах економічної кризи / Ж.Довгань // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 51–55.
81. Общая теория статистики/По д ред. Л.М.Тольдберія, В.С.Козлова – VI: Финансы и статистика, 2005.

ДОДАТОК А

ДОДАТОК Б

Аналіз кредитних продуктів АТ КБ «ПриватБанк» для сегменту «приватні особи» [54]

№	Назва продукту	Коротка його характеристика	Особливості
1	2	3	4
1	Картка «Універсальна» Visa & Mastercard	<ul style="list-style-type: none"> - Кредитний ліміт до 50 000 грн - Пільговий період до 55 днів - Безкоштовне оформлення - Процентна ставка – 3,5% на місяць (річна - 42%); - Обов'язкова сума погашення кожного місяця: - 5% від заборгованості, але не менше ніж 100 грн, щомісячно; - Спосіб погашення: через термінал самообслуговування (комісія 0,5%, мінімум 5 грн (без наявності картки). для власників карток ПриватБанку діє акційний тариф – 0,2% від суми (мінімум 2 грн)); через операційну касу (комісія 0,2% (мінімум 5 грн)); через систему дистанційного обслуговування – безкоштовно 	Доступна всім клієнтам ПриватБанку, для постійних клієнтів доступна картка «GOLD» яка передбачає наявність власного фінансового консультанта та пріоритет в обслуговуванні, та деякі розширені функції та послуги, але і передбачає комісію за обслуговування у розмірі 20 грн кожного місяця.
2	Сервіс «Оплата частинами»	<ul style="list-style-type: none"> - Кредитний ліміт: до 25 000 (сума за угодою, індивідуально) - Строк кредитування: 1-24 місяці, індивідуально - Безкоштовне оформлення - Процентна ставка – - 0,01% на місяць (реальна річна процентна ставка, відсотків річних - 0,24 %); - Обов'язкова сума погашення кожного місяця: фіксована, згідно з Графіком погашення кредиту, розраховується індивідуально ; - Спосіб погашення: автоматичне списання суми з картки «Універсальна»- 	Тільки для власників картки «Універсальна»: вартість товару, який купується у магазинах-партнерах, розбивається на декілька рівних частин (згідно з умовами). Миттєве оформлення без звичного пакету документів, цілодобово для інтернет-магазинів. Доступний лише у окремих партнерах ПриватБанку

Продовження табл.

1	2	3	4
3	Сервіс «Миттєва розстрочка»	<ul style="list-style-type: none"> - Кредитний ліміт: 25 000 грн (у межах ліміту за сервісом «Оплата частинами» за винятком комісії) - Строк кредитування: 1-24 місяці, індивідуально - Безкоштовне оформлення - Процентна ставка – 2,9% на місяць (річна – 34,8 %); - Обов’язкова сума погашення кожного місяця: фіксована, згідно з Графіком погашення кредиту, розраховується індивідуально ; - Спосіб погашення: автоматичне списання суми з картки «Універсальна» 	Дійсна для всіх власників картки «Універсальна»; доступна в усіх торговельних точках, обладнаних терміналом «ПриватБанку»; діє і на погашення самої кредитної картки
4	Кредит «Миттєва розстрочка. Кредит готівкою»	<ul style="list-style-type: none"> - Кредитний ліміт: 25 000 грн (у межах ліміту за сервісом «Оплата частинами» за винятком комісії) - Строк кредитування: 10 або 20 місяців - Мінімальна сума першого внеску: 0 - Спосіб надання кредиту: готівкою (у банкоматі) або безготівковим шляхом (перерахування коштів на поточний рахунок Клієнта) - Строк надання - в день укладення угоди, online - Процентна ставка – 2,9% на місяць (річна – 34,8 %); - Обов’язкова сума погашення кожного місяця: фіксована, згідно з Графіком погашення кредиту, розраховується індивідуально ; - Спосіб погашення: автоматичне списання суми з картки «Універсальна» 	Дійсна для всіх власників картки «Універсальна»; Передбачає отримання готівки через банкомат. Оформлення договору – online. Не вимагає застави.
5	Фінансовий лізинг «Авто в розстрочку»	<ul style="list-style-type: none"> – Ставка на нові авто – від 0,01% до 12,8% (в залежності від розміру авансу та строку кредиту); – Ставка на авто з пробігом – від 12,6% до 19,1%; – Аванс – від 10% - до 60%; – Разова комісія – 1,5% від суми угоди (для нових авто); – Строк – до 7 років. – Спосіб погашення: фіксована сума, щомісяця згідно з графіком погашення кредиту 	Можливість покупки як нових так і авто з пробігом, а також із заставного майна банку за спеціальними пропозиціями. Можливості: <ul style="list-style-type: none"> - безпроцентна розстрочка по страхуванню КАСКО на весь період угоди; - дострокове погашення без комісій; - мінімальний набір документів - швидкість прийняття рішення

Продовження табл.

1	2	3	4
6	Житло в кредит:	<ul style="list-style-type: none"> - 13,5% – річна ставка в 1-й рік кредитування - UIRD (український індекс ставок за депозитами фізичних осіб) 12М + 4% – річна ставка з 2-го року кредитування; - Схема нарахування процентів: ануїтет (рівні виплати протягом усього періоду). - Строк кредитування – до 20 років; - Періодичність погашення – щомісяця суми кредиту та відсотків за користування ним; - Аванс – від 25%; - Платежі за додаткові та супутні послуги, обов’язкові для укладання договору (страхування іпотеки (0,5% від вартості нерухомості), особисте страхування (0,5% від суми основної заборгованості за кредитом), разова комісія (1%), послуги нотаріуса та оцінка нерухомості.) 	<p>Можливість покупки як на первинному, так і на вторинному ринку житла, а також банківської нерухомості за спеціальною пропозицією (12% у перший рік, та без додаткових 4% у наступні роки) Виплати за іпотекою за ціною оренди.</p>
7	«Іпотека під 10%»	<ul style="list-style-type: none"> - - 9,99% – річна ставка в 1-й рік кредитування - - UIRD (це український індекс ставок за депозитами фізичних осіб) 12М + 4% – річна ставка з 2-го року кредитування; - - Строк кредитування – до 20 років; - - Періодичність погашення – щомісяця суми кредиту та відсотків за користування ним; - - Сума кредиту: від 12 до 240 місяців - - Аванс – від 30%; - - Платежі за додаткові та супутні послуги, обов’язкові для укладання договору (страхування іпотеки (0,5% від вартості нерухомості), особисте страхування (0,5% від суми основної заборгованості за кредитом), разова комісія (1%), послуги нотаріуса та оцінка нерухомості.) 	<p>ПриватБанк пропонує за доступними цінами великий вибір нерухомості: - квартири; - будинки.</p> <p>Банк гарантує повний юридичний супровід угоди з придбання нерухомості, а також дотримання всіх законів України під час її укладання.</p>

Закінчення табл.

1	2	3	4
8	Кредит під депозит	<ul style="list-style-type: none"> - Умови кредиту - забезпеченням за кредитом можуть бути всі депозити як у гривні, так і в іноземній валюті; - Процентна ставка - ставка за кредитом = ставка за депозитом + маржа 4% - Мінімальна сума кредиту - 50 000 гривень - Максимальна сума кредиту - не більше ніж 90% від суми депозиту - Мінімальний строк кредитування - 3 місяці - Максимальний строк кредитування - визначається строком дії депозитного договору мінус 1 день, але не більше ніж 12 місяців - Графік погашення – ануїтет 	<p>Переваги даного виду кредиту:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отримання додаткових коштів, не перериваючи депозит і не втрачаючи процентів; - процентна ставка нижче, ніж за іншими видами кредитів; - відсутні комісії за видачу кредиту та за дострокове його погашення; - можливий кредит під заставу депозиту третьої особи.
9	Кредит під заставу нерухомості	<ul style="list-style-type: none"> - сума кредиту – до 50% вартості нерухомості згідно з оцінкою СОД - процентна ставка 15% – річна ставка в 1-й рік кредитування та UIRD* 12M + 6% – річна ставка з 2-го року кредитування - або 16% - річна ставка на весь термін кредитування - Тип нерухомості квартири, будинки/домоволодіння - Строк кредитування до 120 місяців - Платежі за додаткові та супутні послуги кредитодавця, обов'язкові для укладення договору, грн: <ul style="list-style-type: none"> - Страхування іпотеки 0,5% вартості нерухомості - Особисте страхування 0,5% суми кредиту - Разова комісія 1% - Послуги нотаріуса 7000 грн 	