

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

Семенюк Яна Артурівна

**БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ
ЕКОНОМІКИ**

Спеціальність 7.03050802 – банківська справа

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «спеціаліст»

Студентка групи БСс – 51
Я.А. Семенюк

(підпис)

Науковий керівник:
Л. М. Прийдун

(підпис)

Дипломну роботу допущено
до захисту :

« ____ » _____ 2013р.

Зав. Кафедри банківської справи,
д.е.н., професор

Дзюблюк О.В

(підпис)

Зміст

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ	
1.1. Економічна сутність кредиту та його роль в розвитку економіки.....	7
1.2. Особливості та механізм здійснення банківського кредитування населення.....	16
1.3. Проблеми здійснення та недоліки ефективної реалізації споживчих кредитних програм банками України.....	25
ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 1.....	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	
2.1. Загальний аналіз ринку споживчого кредитування в Україні.....	38
2.2. Аналіз банківського кредитування населення на прикладі: Приватбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль.....	50
2.3. Заходи, щодо оптимізації механізму споживчого кредитування вітчизняними банківськими установами.....	58
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2.....	67
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	
3.1. Оптимізація та розширення банківських кредитних продуктів на основі досвіду зарубіжних країн.....	69
3.2. Перспективні напрямки розвитку банківського кредитування населення у вітчизняних реаліях.....	77
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3.....	84
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На даному етапі функціонування економіки України з врахуванням досвіду кризових явищ, а також посткризового періоду, під час якого гостро постала проблематика повернення грошових коштів, наданих населенню у користування у вигляді позичок, а також отримання позичальниками нових кредитів. В умовах призупинення спаду, а також стабілізації та економічного зростання яке безпосередньо пов'язане з діяльністю банківських установ та забезпеченням ними потреб суб'єктів господарювання та населення Відтак в свою чергу надає поштовх для пришвидшення обігу грошових коштів, постає питання про організації кредитування населення, задля задоволення потреби населення в користування ресурсів, та мінімізувати ризики неповернення наданих коштів, а також виникнення проблемних позичок, з одночасною максимізацією можливого прибутку за даними операціями.

Надання кредитів є найприбутковішою операцією банківських установ та становить значну частину їх доходу. Тому доцільним є більш детальне дослідження можливостей активного кредитування споживачів в умовах ринкової економіки. В умовах коли населення відчуває потребу у додаткових – кредитних коштах на споживчі потреби, не всі банки готові та бажають здійснювати кредитування домогосподарств кредитувати населення, а ті які кредитують не завжди здійснюють операції на лояльних умовах. Таким чином, зменшується кількість клієнтів за даним видом операцій.

Отже, актуальність теми пов'язана з потребою удосконалення банківського кредитування населення, розробкою теоретичних підходів та пропозицій, щодо його вдосконалення та створення нових продуктів та послуг практичне застосування яких може надати поштовх для ефективнішої діяльності банківських кредитних інститутів на ринку споживчих, з приводу кредитування фізичних осіб.

Вибір об'єктом та темою дослідження – Банківського кредитування населення в умовах ринкової економіки є її актуальності обумовлені необхідністю визначення проблем та шляхів удосконалення споживчого

кредитування для забезпечення стабільності функціонування та розвитку банківської системи України, що потребує поглибленого вивчення теоретичних засад споживчого кредитування діяльності та аналізу його практичного застосування.

Огляд літератури з теми дослідження.

Безпосередньо для нашої держави важливе теоретичне і практичне значення мають дослідження кредитних відносин, виконані такими українськими вченими В.Д. Лагутіним, А.М. Морозом, М.Д. Алексієнком, М. І. Савлуком, А. М. Герасимовичем, І. М. Парасієм-Вергуненком, Л.О. Примосткою, О.В. Лисенок, О.О. Чуб, П.М. Чуб, Г.Т. Карчевою, В.О. Черемисом, М.С. Свешніковою, М. Ф. Пуховкіною, Білоусовою С.Ю., Вавканич А.І., Івченком М. Проте питання кредитування населення на споживчі потреби в умовах ринкової економіки вимагають подальших досліджень. На особливу увагу заслуговує впровадження нових кредитних продуктів, що надаються населенню України, з врахуванням зарубіжної практики банківських і небанківських кредитно-фінансових установ, а також розвиток ринкової інфраструктури, пов'язаної з наданням споживчих кредитів населенню.

Мета і завдання дослідження. Метою даної дипломної роботи є дослідити теоретичні положення банківської діяльності, які стосуються споживчого кредитування, дослідити та проаналізувати сучасний стан даного виду кредитування на вітчизняному ринку, розглянути зарубіжний досвід та оцінити можливість застосування іноземної практики на Українському ринку споживчого кредитування з внесенням певних коректив відповідно до історичного розвитку та соціальної, економічної, правової бази.

Для того, щоб досягти поставленої мети слід дослідити такі поставлені завдання:

- розглянути теорію та методологію банківського споживчого кредитування;
- дослідити економічні характеристики споживчого кредиту, а також визначити його роль на даному етапі розвитку;

- вивчити механізм надання позичок, а також проблеми та недоліки реалізації банківських кредитних програм;
- здійснити аналіз ринку споживчого кредитування, а також порівняльний аналіз діяльності декількох банків на ринку споживчих кредитів;
- розглянути заходи пов'язані з оптимізацією організацій споживчого кредитування;
- проаналізувати зарубіжний досвід, та можливості оптимізації та збільшення обсягу споживчого кредитування в Україні;
- оцінити перспективні напрямки кредитування в відповідності до реальних умов на вітчизняному ринку.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження виступають відносини між банком в статусі кредитора та фізичною особою у ролі позичальника з приводу задоволення власних потреб, отримання товарів та відстрочення оплати за ними. На умовах платності, строковості, поверненості, забезпеченості, диференційованості.

Предметом дослідження виступає – банківське кредитування населення в умовах ринкової економіки.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання. Дослідження проводиться на основі таких методів: статистичний, математичний, прогнозування, спостереження, аналізу та синтезу під час проведення аналізу тенденцій ринку споживчого кредитування.

Інформаційна база роботи. Фактична і статистична база: закони України,, постанови та декрети Кабінету Міністрів України, укази Президента України, нормативні документи Національного Банку України, нормативні документи банківських установ, періодичні видання, навчальні – посібники та підручники.

Практичне значення роботи дослідити функціонування споживчого кредитування в вітчизняних реаліях, оцінити перспектив розвитку, активізації кредитної політики, відносин банківських установ та населення з приводу надання та одержання кредитних ресурсів.

Структура роботи. Дипломна робота складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків.

Повний обсяг дипломної роботи – 106 сторінок, основний текст викладено на 89 сторінках, в тексті присутні: 3 рисунки, 3 таблиці, 3 формули, додатки на 10 аркушах. Список використаних джерел містить 79 найменувань на 8 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

1.1. Економічна сутність кредиту та його роль в розвитку економіки

На даному етапі розвитку економіки, науки, фінансового та правового поля діяльності банківських установ існує безліч визначень та трактувань поняття банківського кредиту. Зокрема, у Законі України "Про банки і банківську діяльність" кредит визначається як: «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, що надане в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми» [24]. Окрім цього слід звернути увагу на Податковий кодекс України, який набрав чинність 01.01.2011 р. згідно якого кредитні відносини розглядаються у товарній і фінансовій формі. Згідно цього документу товарний кредит це «товари (роботи, послуги), що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичних чи фізичних осіб на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. Товарний кредит передбачає передачу права власності на товари (роботи, послуги) покупцеві (замовникові) у момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником), незалежно від часу погашення заборгованості. Фінансовий кредит це - кошти, що надаються банком-резидентом або нерезидентом, що кваліфікується як банківська установа згідно із законодавством країни перебування нерезидента, або резидентами і нерезидентами, які мають згідно з відповідним законодавством статус небанківських фінансових установ, а також іноземною державою або його офіційними агентствами, міжнародними фінансовими організаціями та іншими кредиторами - нерезидентами юридичній чи фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент» [58]. Також слід взяти до уваги визначення таких авторів:

Я. Чайковський визначає кредит відособленою частка економічних відносин, пов'язана з рухом позичкового капіталу між кредитором і позичальником у грошовій, або товарній формі на основі укладеного договору, щодо позички на умовах забезпеченості, поверненості, строковості, платності та цільової спрямованості для забезпечення розширеного відтворення.

М.І. Савлук характеризує кредит як економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів і використання їх на умовах повернення й оплати.

В. Лексик розглядає кредит з позиції довіри, якою користується особа, що взяла на себе зобов'язання майбутнього платежу, з боку особи, яка має право на цей платіж, тобто довіра, яку позикодавець надає боржнику.

А.М. Мороз стверджує, що кредит це економічна категорія, яка є вираженням відносин між суб'єктами господарювання щодо надання й отримання позики в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості й платності [15, с. 286].

На нашу думку, виходячи з вище сказаного, кредит можна визначити як економічну категорію, що відображає відносини між кредитором та позичальником, які базуються на принципах платності, поверненості, строковості, забезпеченості, цільового використання, взаємної довіри банківської установи та позичальника. З приводу перерозподілу раніше залучених коштів, руху позичкового капіталу, а також можливості отримання позички у товарній формі, шляхом визнання банком та кредитоодержувачем своїх зобов'язань та обумовленням прав через укладання кредитної угоди задля врегулювання двосторонніх відносин.

Історичним аспектом появи та розвитку кредитної діяльності як такої постала потреба обслуговування товарно - грошового обороту в умовах обмеженості фінансових ресурсів, коли здійснити негайний обмін товар – гроші виявлялось неможливим. Таким чином при високій довірі з боку позикодавця товар міг надаватись з відстроченням платежу, або поступовим його погашенням. Це, в свою чергу, пришвидшувало товарооборот та сприяло

грошовому обігу, а також допомагало у виконанні таких функцій покладених грошові знаки як міра вартості, засіб обігу та розвитку функції засобу платежу.

Таким чином кредитні відносини задовольняли не тільки інтереси виробника у вигляді позикодавця, що реалізує свій товар на ринку з метою отримання прибутку, а й інтереси споживача, який мав нагальну потребу у даному товарі проте відчував нестачу грошових коштів. Це, в свою чергу, збільшувало товарооборот і надавало змогу для розвитку, удосконалення, розширення виробництва. Наступним логічним кроком у розвитку таких відносин стала поява спеціалізованих установ – банків, що регулювали дані відносини шляхом мобілізації вільних грошових коштів та виступали у ролі позичальників [13, с. 68].

Аналізуючи розвиток кредитних відносин загалом виділяють дві теорії, щодо напрямків та ролі кредитних відносин, а саме: натуралістичну та капіталістичну. Капіталістичну теорію висували та досліджували такі вчені як Дж. Ло, Г. Маклеод, А. Ган, Й. Шумпетер, Ш. Коклен та інші. Вони стверджували, що кредит здатний виконувати капіталотворчу функцію це і виступало основою цієї теорії. Один з авторів яскраво охарактеризував банки як фабрики кредиту, що впливає з можливості банківських установ створювати нові грошові кошти з уже наявних в обігу. Основними положеннями теорії є:

- кредит не залежить від процесу відтворення і відіграє вирішальну роль у розвитку економіки;

- є капіталом і приносить дохід, а відтак є продуктивним капіталом;

- головними базовими операціями банків є активні операції.

Натуралістичну теорію кредиту розглядали А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Ж.К.Л. Сісмонді та інші. Вони висловлювали думку про те, що кредит це лише спосіб перерозподілу наявних цінностей, не приймаючи до уваги капіталотворчу властивість банків, тобто здатність їх створювати нові гроші. Основними моментами натуралістичної теорії вважаються:

- об'єктом кредиту є натуральні, тобто не грошові, матеріальні блага; кредит – рух натуральних благ, а тому він є лише способом перерозподілу наявних у цьому суспільстві матеріальних цінностей;

– позичковий капітал тотожний дійсному, отже, нагромадження позичкового капіталу є виявом нагромадження дійсного капіталу, а рух першого повністю збігається з рухом продуктивного капіталу;

– оскільки кредит відіграє пасивну роль, то комерційні банки є посередниками;

Ці дві теорії розвивались паралельно, із часом переплелися, тому наразі ні в кого не виникає сумніву, щодо того, що кредит - це перерозподіл мобілізованих коштів, їх перетворення з заощаджень в інвестиції, а також можливість капіталотворення [20].

Кредит завжди відігравав одну з провідних ролей у розвитку економіки проте його неконтрольоване використання призводить до економічних криз. Таким чином використання кредитних ресурсів з одного боку надає можливість населенню задовільнити свої потреби та пришвидшити, збільшити товарооборот та грошовий обіг, що в свою чергу, надає можливість удосконалення та розвитку економіки та економічних відносин, поживляє підприємницьку діяльність. З іншої сторони зловживання кредитними ресурсами їх необґрунтоване використання призводить до неможливості виконання позичальниками своїх зобов'язань та спричиняє кризові явища в економіці, та є основою циклічності, коли позичковий капітал виснажується, промисловість повертається знову до колишнього стану. Таким було твердження науковців раніше.

На сучасному етапі кредитні відносини не розглядають, як основну причину циклічності економічного розвитку та криз. Проте не відкидають здатність кредиту поглибити кризові явища, або навпаки допомогти економіці вийти з кризи і подальшої депресії.

Функціонування ринкової економіки обумовило виокремлення кредитних відносин та кредитних ресурсів, а також покладення на кредит певних функцій, розподіл кредитних ресурсів згідно з притаманними йому характеристиками. Ринок характеризується рухом позичок в ту галузь, де надані кошти будуть використані найефективніше, таким чином кредит виступає основним інструментом руху капіталу, а механізм та спосіб кредитування основою для

розвитку економіки. Для ринкової економіки притаманні конкурентні відносини між банківськими установами основою діяльності яких є отримання максимально можливого прибутку, підтримання ліквідності, збільшення охопленого сегменту ринку тобто зміцнення своїх позицій, що прямо залежить від кредитоспроможності клієнтів.

Банки здійснюють прямий вплив на розвиток економічної сфери країни шляхом купівлі вільних кредитних ресурсів (наприклад залучення депозитів) та продажі цих ресурсів на ринку (видача кредитів). Тим самим забезпечуючи підприємства необхідними ресурсами для поточних потреб, розширення основних фондів, створення додаткових виробничих потужностей, реалізацію нових проектів тощо. Проте не слід забувати, що надмірне, необґрунтоване, кредитування яке перевищує максимально можливу межу надає поштовх для посилення інфляційних процесів і не тільки не стимулює розвиток національного виробництва та економічного зростання, а навпаки стримує і створює бар'єри для цього.

Отримання позики спонукає позичальника раціонально використовувати матеріальні, людські ресурси, ефективно використовувати усі засоби та механізми задля отримання прибутку та забезпечення сплати позички та відсоткової винагороди банку за користування наданими коштами.

Про значну вагу кредиту в розвитку економіки свідчить також те, що ще наприкінці ХХ століття частка власних коштів фірм відносно пасивів становила:

- в Японії - 20 % ;
- в ФНР – близько 30 % ;
- в американських корпораціях приблизно – 50 % [69]..

Кредит зменшує час для задоволення виробничих та особистих потреб, тому виступає невід'ємним елементом ринкового розвитку.

Ефективність проведення кредитної політики обумовлені підбором певних основних параметрів кредитування до них в основному відносять:

- величину відсоткової ставки;
- умови надання позики, її доступність;

- рівень кредитного ризику;
- термін на який видається позика.

Також здійснення кредитної діяльності пов'язане з виконанням кредиту функцій, які на нього покладені. В економічній літературі зустрічається декілька класифікацій, наприклад, виокремлюють такі функції як:

- акумуляція тимчасово вільних коштів;
- розподіл акумульованих коштів між галузями, підприємствами, населенням;
- регулювання грошового обороту шляхом заміни реальних грошей кредитними операціями;
- економія витрат виробництва;
- опосередкування кругообігу коштів;
- емісійна;
- стимулююча.

Проте, зазвичай, широко використовують наступну класифікацію, що базується на трьох основних функціях:

- перерозподільча функція полягає у вторинному розподілі між різними суб'єктами господарювання за допомогою кредиту грошових коштів, відповідно до загально прийнятих принципів кредитування. Здійснюється під час мобілізації та розміщення грошових коштів;

- емісійна - використовується як інструмент регулювання обігових коштів, оскільки за рахунок видачі кредиту банки виступають емітентами другого рівня та створюють додаткові обігові кошти, збільшуючи кількість платіжних засобів. А процедура сплати кредиту навпаки вилучає готівку з обігу;

- контролююча виражається у дотриманні умов та принципів кредитування з боку його учасників, а це дає змогу стверджувати, що зростає регулювання діяльності суб'єктів котрі отримали позичку, а також ефективність розподілу та використання залучених коштів, активізується процес розширеного відтворення.

Іноді виділяють та додають до наведеної класифікації четверту функцію капіталізації вільних грошових коштів, суть якої полягає у перетворенні тимчасово вільних, залучених грошових коштів фізичних та юридичних осіб завдяки кредитному механізму який трансформує ці грошові надходження в позичковий капітал, який в свою чергу через принципи поверненості та платності здатний проносити прибуток [35; с. 148]..

Саме суть кредиту та функцій, що на нього покладені, визначають роль кредитних відносин в становленні та розвитку економіки. Доречно також звернути увагу на те, що роль кредиту, як і область його використання є змінними та нестабільними, це обумовлено тим, що разом зі зміною економічних умов в країні змінює свій напрямок і сфера застосування відповідно і роль кредиту характеризується по іншому. Комплексно та повноцінно свої функції кредит може виконувати лише за умови наявності розвинутої ринкової економіки, оскільки лише за цієї умови можливим є найбільш яскравий прояв усіх закономірностей його руху та сутності. В умовах розвинутої ринкової економіки кредит покликаний виконувати, в переважній більшості, не просто задоволення нагальних потреб споживачів (що на даному етапі розвитку спостерігається в умовах функціонування українського ринку), а стимулювати розвиток виробництва та економічне зростання. Нажаль на даному етапі розвитку українського ринку ми спостерігаємо лише збільшення ваги емісійної функції, при цьому кредитування населення майже не впливає на стимулювання розвитку виробництва. Хоч по суті повинно бути навпаки, через кредитування суб'єктів господарювання в тому числі і населення на споживчі потреби має стимулюватися подальше економічне зростання, та збільшення можливостей виробництва, а це в свою чергу повинно впливати на грошову емісію.

Зростання ролі кредиту в економіці пов'язане з функціонуванням неповноцінних, незабезпечених грошей в обігу, такі гроші не несуть у собі ніякої цінності, тобто не мають забезпечення дорогоцінними металами. Причиною цього є збільшення грошової маси функціонування неповноцінних грошей на підставі кредитних відносин.

Яскравим прикладом ролі кредиту у ринковій економіці можна вважати досягнення оптимально можливих пропорцій в сфері суспільного відтворення. Оскільки наслідком цього є досягнення через кредитний механізм саморегуляції економічної системи, вирівнювання норми прибутку відповідно до галузей народного господарства. Кредит також є важливим фактором у науково - технічному прогресі, забезпеченні інноваційних процесів та виступає джерелом фінансування капітальних вкладень.

Виокремлюють такі напрями, в яких зростає роль кредиту:

1) перерозподіл матеріальних ресурсів в інтересах виробництва і реалізації продукції за допомогою надання позик та залучення коштів юридичних і фізичних осіб;

2) вплив на безперервність процесів відтворення через надання кредитів;

3) участь у розширенні виробництва через видачу позикових коштів на поповнення основного капіталу та лізинговий кредит;

4) економне використання позичальниками власних і позичених коштів;

5) прискорення споживачами отримання товарів, послуг за рахунок використання позикових коштів;

б) регулювання випуску в обіг та вилучення з нього готівкових грошей на основі кредитних відносин і забезпечення безготівкового грошового обігу платіжними засобами [10.; с.175].

Одними з важливих заходів для отримання позитивного значення ролі кредитування є проведення ефективної грошово – кредитної політики, яка на даному етапі розвитку характеризується порівняно жорсткими умовами проведення кредитних та грошових операцій, та безумовна підтримка стабільного курсу національної грошової одиниці, захист інтересів кредитора та кредитоодержувача.

Кредитний механізм - це сукупність принципів, прийомів, методів, способів кредитування, планування та управління позичками, а також регулювання його кількісного співвідношення.

Також слід виділити таке поняття як економічна межа кредиту – рамки в яких знаходить своє відображення і вираження кредит, зберігаючи свої сутнісні

ознаки, які відокремлюють кредитні відносини від фінансових. Порушення економічних меж перетворює кредитування в фінансування.

Макрорівень економічної межі характеризується платоспроможним попитом та мобілізованими коштами – пропозицією.

Мікрорівень уособлює в собі рівновагу між активними та пасивними операціями банківських установ. Обсяг пасивних операцій безпосередньо впливає на банківські ресурси та можливість кредитування.

Для даного етапу розвитку вітчизняної ринкової економіки притаманним є сформована та функціональна банківська система та розвиток кредитних відносин не банківського сектору. Для удосконалення кредитних взаємозв'язків банківським сектором проводяться відповідні операції, щодо реорганізації кредитних відносин та відповідно усунення функціональних недоліків.

Також слід зазначити, що в ринковій економіці існують прямі причинно – наслідкові зв'язки між темпами зростання ВВП та кредитуванням. Оскільки ВВП не може зростати швидше ніж кредитування економіки. А також кредитування економіки повинно становити на 5 - 6% більше ніж інфляційні процеси в країні для стабільного зростання ВВП.

Причому 5 - 6 % це кількість непрацюючих кредитів за нормальних умов функціонування банківської системи та банківського нагляду в не кризових умовах. Окрім банківського кредитування існує ще два шляхи досягнення зростання ВВП:

- збільшення прямих іноземних інвестицій, яке, як правило, все ж призводить до зростання все тих же операцій кредитування;
- підвищення бюджетних витрат, в умовах кризової економіки мають властивість пожвавлювати економічну ситуацію. Оскільки за твердженнями Дж. Кейнса дефіцит бюджету може виступати не лише проблемою, але й допомогти у її вирішенні [69].

Отож, для кращого розуміння сутності споживчого кредитування, його ролі в розвитку економіки та функціонуванні банківської діяльності необхідним є дослідження механізму проведення банківського кредитування в умовах ринкової економіки.

1.2. Особливості та механізм здійснення банківського кредитування населення

Основною метою кредиту є можливість задоволення потреб клієнта з відтермінуванням сплати грошових коштів за надані товари, отримані послуги, або поетапна сплата платежів у вигляді розстрочки за ці ж товари та послуги. Отже споживчий кредит є кредитом кінцевого споживання який надає змогу, з одного боку, підвищити рівень життя населення, з іншого - збільшити та прискорити товарооборот та виробництво продукції, окрім цього, підвищує платоспроможний попит та пришвидшує обіг грошових коштів.

Суб'єктами під час кредитування фізичних осіб виступають:

- населення (фізичні особи - позичальники, кредитоодержувачі), яке виявляє бажання отримати позичку на задоволення особистих потреб та є платоспроможним тобто має можливість отримати кредит;

- торгові заклади (позикодавці, кредитори), які надають товари та послуги з можливістю отримання кредиту, як безпосередньо у даного торгового закладу, так і задовольнити потреби споживачів через використання банківського кредитування;

- банківські установи, що виступають посередником між клієнтом та торговим закладом з приводу задоволення потреб споживача шляхом отримання кредитних коштів для оплати необхідних товарів та послуг.

Об'єктами, відповідно, вважаються:

- товари та послуги, метою яких є задоволення споживчих, поточних потреб клієнтів;

- витрати, пов'язані з задоволенням потреб інвестиційного та капітального характеру [3.; с.26].

Такі кредити надаються виключно у національній валюті, забезпеченням виступають сталі доходи позичальника. Необхідними умовами для отримання таких кредитів, за винятком бланкових (кредити, які надаються без попереднього забезпечення), є наявність:

- гаранта, третьої особи учасника кредитної угоди, що зобов'язується проконтролювати сплату позичальником отриманої позички та відсотків за нею, а у разі неплатоспроможності позичальника повністю оплатити позичку;

- поручителя, третьої особи договору кредитування, яка бере на себе зобов'язання повністю, або частково оплатити отриманий кредит за позичальника у разі виникнення такої потреби;

- договору страхування – страхується ризик неповернення наданих коштів на користь банку, тобто за умови виникнення страхового випадку страхова виплата здійснюється банку – кредитору;

- заставного майна, що є власністю позичальника і може бути відчужене на користь банківської установи у разі неповернення позички. Таке майно повинно бути високоліквідним та перевищувати вартість позички.

В економічній літературі виділяють такі класифікації споживчого кредитування:

1) за терміном видачі:

- короткострокові терміном 1 – 5 років;
- довгострокові терміном від п'яти і більше років.

2) за методами надання виділяють:

- гарантійні – кредит відкривається з відтермінованою датою отримання;
- у разовому порядку – видається один раз відповідно до умов укладеного договору кредитування, після кінцевого погашення стосунки між кредитором та позичальником припиняються;

- відкриття кредитної поновлювальної лінії – клієнт отримує в своє розпорядження певну суму грошових коштів, котра обумовлюється договором та може використовувати її, як частинами, так і відразу у повному обсязі, при погашенні використаного ліміту клієнт має можливість знову ним скористатись у разі необхідності.

3) згідно механізму надання:

- револьверний – поновлювальний кредит зі встановленим лімітом, клієнт користується наявними позичковими коштами, оперуючи ними згідно до встановлених меж, витрачаючи необхідну суму;

- овердрафт - надає можливість позичальнику отримати позичку у автоматичному режимі, без підписання додаткових документів у разі нестачі коштів на основному рахунку, зазвичай відсоткова ставка за такими позичками вища, ніж за іншими схожими продуктами, що пропонуються банками;

- кредитна лінія – договір про надання банком позичальнику кредитів відповідно до угоди протягом певного часу.

4) за видовими характеристиками (Додаток А):

- товарний;
- грошовий;
- авто кредит;
- ломбардний;
- цільовий кредит;
- іпотека;
- кредитні картки.

5) відповідно до Положення НБУ "Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" положення №23 від 25.01. 2012 р. банківські позики поділяють:

- стандартні – кредити, за якими вчасно здійснюються всі сплати, та не виникало жодних проблем з його обслуговуванням;

- нестандартні – кредити по яких виникали проблемні ситуації та існує загроза їх неповернення, пролонгації чи прострочення:

- ✓ під контролем;
- ✓ субстандартні;
- ✓ сумнівні;
- ✓ безнадійні.

б) згідно методу погашення:

- водночас – сплата тіла кредиту та відсотків за ним в проводиться одним платежем на кінцеву дату;

- рівними частинами впродовж всього терміну кредитування;

- з прогресом платежів – суми платежів зростають до кінця періоду кредитування;
- з регресом платежів – зі зменшенням суми платежів при наближенні кінцевого терміну платежу
- достроково погашення кредиту відбувається раніше ніж закінчується термін кредитної угоди;
- після закінчення терміну вказаного у договорі.

7) Відповідно до встановлення відсоткової ставки:

- з плаваючою відсотковою ставкою – дана ставка може переглядатися банком через певний період, застосовується в умовах не стабільної економіки;
- з фіксованою відсотковою ставкою – відсоткова вартість кредиту обумовлена на початку терміну і не може змінюватись за період дії договору;
- з змішаною відсотковою ставкою – тобто з поєднанням характеристик фіксованих та плаваючих ставок, а саме у договорі вказується відсоток сплати за користування позичкою та заздалегідь обумовлюються умови за яких вона може бути змінена [73.; с. 364].

Наступним логічним кроком механізму кредитування є формування портфеля кредитних заявок, а саме оцінка попиту на ринку, збір інформації про тенденції ринку її аналіз, отримання заявок та попередній їх відбір. Для оформлення кредитної заявки, яка надає відомості про потенційного позичальника і вказує на його бажання співпрацювати з банківською установою, а саме отримати кредит в даному банку, клієнт подає наступні відомості :

- паспортні дані потенційного позичальника;
- соціальна стабільність;
- загальне матеріальне становище;
- ділова репутація;
- причини що спонукали клієнта звернутися до банку;
- цільове направлення;
- вид позички;
- термін;

- сума;
- вид забезпечення;
- зв'язки клієнта з іншими банківськими установами.

Усі дані, що надходять до банківської установи від потенційного позичальника обов'язково фіксуються у письмовому вигляді працівником банківської установи. Після чого і формується портфель до якого входять найбільш привабливі заявки для подальшої роботи з ними. Необхідною умовою прийняття заявки є подання разом з заявкою пакету супровідних документів. Окрім цього, проводиться співбесіда з потенційним позичальником на якій з'ясовуються основні аспекти майбутньої співпраці, а також визначається психологічний портрет фізичної особи – позичальника. Наступним кроком є визначення кредитоспроможності позичальника – здатність кредитодержувача сплачувати відсоткові нарахування та тіло кредиту у встановлений термін. Після чого, якщо клієнт та відповідальний уповноважений працівник банку обговорили усі можливі аспекти надання та обслуговування позички і дійшли спільної згоди, відбувається структурування позички, а саме - обумовлення строків, умов сплати, виду, суми позички з подальшим документальним супроводом – безпосереднє підписання кредитного договору у відповідності до попередніх домовленостей. Після видачі позички банк в особі відповідального працівника проводить так звану «роботу з клієнтом» суттю якої є контроль за поверненням позички планові та позапланові перевірки для визначення фінансового стану клієнта – позичальника.

Основним етапом перед ухваленням рішення, щодо видачі позички є визначення кредитоспроможності. Цей процес досі не знайшов свого єдиного загальноприйнятого, законодавчо встановленого методу оцінки ні в українських банківських установах, ні в світовій практиці. Це пояснює той факт, що кожен банк самостійно вирішує котрим методом оцінки кредитоспроможності позичальника користуватися, і яким аспектам даної оцінки слід приділити більше уваги. Відповідно і рішення про видачу кредиту позичальнику в різних банках може суттєво різнитися.

Оцінка кредитоспроможності включає в себе визначення та вивчення кількісних та якісних показників фінансового стану позичальника, що знаходить своє відображення також за рейтинговою шкалою. Зокрема до якісних показників відносять такі характеристики як:

- а) матеріальний стан потенційного позичальника;
- б) соціальний статус та стабільність клієнта;
- в) вік;
- г) попередня кредитна історія;
- д) сімейний статус (Додаток Б).

До кількісних характеристик прийнято відносити наступні:

- а) чистий сукупний дохід, що розраховується як:
сума щомісячних доходів – (зобов'язання + витрати);
- б) відкриті депозитні та поточні рахунки клієнта;
- в) показники платоспроможності та фінансової стабільності;
- г) забезпечення кредиту (Додаток В) [2.;288].

Основні показники платоспроможності та фінансової стабільності виражаються показниками, що розраховуються як:

- 1) РТІ (Payment – to – income Ratio) - платіж до доходу

$$РТІ = ПКщ / Дщ(1.1),$$

де ПКщ – сума платежу, що включає в себе відповідно до кредитного договору: частину основної позички, відсоткові відрахування, комісії, та інші платежі відповідно до умов кредитного договору [10.; с. 356];

Дщ – щомісячні доходи фізичної особи в вигляді заробітної плати враховуючи відрахування податкових платежів, та інших доходів у вигляді соціальних виплат таких як: пенсії, допомоги на дітей, тощо. Підтвердженням служать податкові декларації за попередній період, довідки про доходи з місця роботи та інші документи.

- 2) ОТІ (Obligat ionsto – Income Ratio) зодовязання до доходу

$$ОТІ = Пщ / Дщ(1.2)$$

де Пщ – сума щомісячних платежів позичальника, яка складається: поточних витрат позичальника, квартплати, внески за страхуванням та інших витрат[10.; с. 357].

3) КПфо коефіцієнт платоспроможності фізичних осіб

$$\text{КПфо} = \text{Дщ} / (\text{ПКщ} + \text{Пщ})(1.3)$$

де коефіцієнт платоспроможності повинен мати значення більше 1 [10.; с. 359].

Метою проведення усіх розрахунків стосовно кредитоспроможності і платоспроможності є визначення класу позичальника відповідно до рейтингової оцінки. Відповідно до присвоєних позичальнику балів вирізняють п'ять так званих класів позичальника, яким притаманні певні особливості, а відповідно різний ступінь довіри та можливостей отримати та повернути надані кредитні кошти (Додаток Г).

Як свідчить досвід, досить ефективним є використання банківського скорингу. Скоринг – моделювання поведінки клієнта – позичальника, його платоспроможності в основу якого лягають статистичні дані, чим вищий показник тим надійнішим вважається клієнт. В основі принципу функціонування даного методу лежить математична модель, що й дозволяє обчислити рейтинг відповідно до скорингової карти. Скоринг також виключає вплив людського фактора на рішення, щодо видачі кредиту, прискорює обробку даних та винесення позитивного, або ж негативного результату стосовно видачі позички, надає можливість приймати рішення в режимі реального часу, а також обробляти значно більше кредитних заявок з меншими витратами, як грошових коштів банку спрямованих, на зарплатню уже наявним працівникам та збільшення штату працівників, так і часу на оброблення даних та винесення рішень, що, в свою чергу, надає можливість зекономити та збільшити обсяг опрацьованих заявок, а отже і виданих кредитів.

Проте, не дивлячись на ряд переваг даного методу, не слід нехтувати також рядом суттєвих недоліків. Скоринг неможливо застосувати для потенційно привабливих нетипових заявок клієнтів, що знаходяться в групі високого ризику, крім цього неможливо застосовувати уже розроблену

функціональну модель скорингу при завоюванні нового сектору, оскільки тут можуть бути потрібні інші характеристики ніж попередньо обрані банком для іншого сектору, а, відповідно, можуть різнитися і фактори яким слід приділити більше уваги. Також скорингові моделі зовсім не підходять у тих сферах де важливим є індивідуальний підхід, тобто не можливе використання певного кліше, та одно типовості позички, це може стосуватися, наприклад інвестиційного кредитування та корпоративного кредитування. Ще одним мінусом є неможливість швидко реагувати на різноманітні зміни на ринку. Іншим моментом є те, що модель сприймає подані клієнтом дані апріорі вірними і не надає можливість виявлення шахрайських дій та невірно поданих даних, а також виникає можливість статистичних похибок [1.; с. 137].

Одним з видів індивідуального підходу до оцінки платоспроможності та кредитоспроможності є андиррайтинг – оцінка позичальника відповідно до методів, які застосовуються у певному банку для вирахування можливості повернення позички, або ж навпаки ризику її неповерненості. Надає можливість у разі потреби запропонувати компромісне вирішення надання позички, наприклад запропонувати зміни та поправки до договору кредитування, або ж зменшити обсяг кредитних коштів, що бажає отримати клієнт.

Незважаючи на потенційні ризики при здійсненні визначення кредитоспроможності та платоспроможності позичальника, а також на можливість використання різних методів оцінки фінансового стану кредитоодержувача, клієнт подає до банківської установи стандартний пакет документів. Винятками є лише високоризикові та крупно масштабні позички, що потребують більшого забезпечення та гарантій, а отже додаткового документарного супроводу. Максимальна величина кредитування фізичних осіб зважаючи на запропоновані банківськими установами кредитні програми коливається від 10 тис. грн. до 50 тис. грн.

На обсяги, а також кількість виданих позичок впливає ряд зовнішніх (стабільність економіки країни, політична ситуація, умови функціонування світових ринків, міжнародні зв'язки банківської установи, країни в якій

функціонує банк) та внутрішніх (масштабність банківської установи, галузева спрямованість тощо) факторів.

1.3. Проблеми здійснення та подолання ефективної реалізації споживчих кредитних програм банками України

Головними рушійними чинниками ефективного розвитку банківського бізнесу та кредиту, як одного із видів банківського продукту, прийнято вважати соціально – економічні фактори, стабільність як внутрішньодержавну так і міжнародну, що має своє відображення і значний вплив на макроекономічні показники, внутрішній валовий дохід, а відповідно доходи та витрати населення. Проте, досвід минулих періодів, а саме кризового, свідчить про несталу прямопропорційність цих показників і кредитування. Оскільки під час кризи в умовах постійної нестабільності, підвищених ризиків, як зі сторони банківської установи так і зі сторони позичальника в плані його спроможності сплачувати кредитні платежі, а також постійних змін в умовах кредитування, кількість наданих позичкових коштів все ж зростала, хоча дані умови повинні були викликати зовсім іншу реакцію. На даний момент не зважаючи на те, що ситуація в країні відносно стабілізувалась, умови кредитування стали більш зрозумілими, вимоги до позичальника набули чіткіших і прискіпливіших обрисів, існує ряд факторів як зовнішніх (Додаток Д) так і внутрішніх (Додаток Е), що вказують на недостатню ефективність та проблематику банківського кредитування. Зокрема, до них можна віднести:

- a) складне соціально – економічне становище країни;
- b) низька заробітна плата;
- c) недостатність робочих місць;
- d) наявність тіньового сектору економіки;
- e) коливання валютних курсів;
- f) недосконале законодавство;
- g) висока ризиковість кредитних операцій;
- h) високі відсоткові ставки за надання кредитних коштів;
- i) недостатнє внутрішнє методичне забезпечення банківських установ;
- j) наявність некваліфікованих кадрів;

к) неформована культура використання банківських послуг населенням [35].

Будь – яке кредитування є ознакою ринкової економіки та її рушійною силою. Проте, про його ефективність можна говорити лише в тому разі, якщо воно призводить до ефективних змін та розвитку економіки, також кредитування повинно бути доступним у плані відсоткової плати за користування позичковими коштами, а це стає можливим лише за умови розумного балансування між ризиковістю операції та ціною залучених банківських ресурсів. Оскільки чим нижчі ставки за залученими – депозитними ресурсами та кредитами, отриманими на міжбанківському ринку, а також зменшивши ризиковість операцій, можна зменшити відсоткову ставку на надання кредитів тим самим залучивши та збільшивши клієнтську базу. Проте даний варіант унеможлиблюється через високі темпи інфляційних процесів, незначні доходи населення, а отже і зменшення платоспроможного попиту на кредитні ресурси та величину ризиків. Поряд з цим також існує проблема з формуванням кредитних ресурсів, зокрема це виражається в уповільненні зростання депозитних вкладів, що викликане наявністю інших менш ризикових та більш прибуткових варіантів вкладення грошових ресурсів, таких як валютний ринок та державні цінні папери.

Суттєвим недоліком з боку позичальника є також неповноцінне сприйняття інформації стосовно кредитних операцій, це виражається в невірному трактуванні умов кредитного договору, а отже ускладнює обрахунок кінцевої суми отриманого кредиту. Дану проблему особливо яскраво можемо спостерігати в ситуації, коли позичка відкривається в торгових комплексах, магазинах, точках продажу з якими співпрацюють банківські установи, шляхом обладнання в місці продажу товарів мобільного офісу. Таким чином, покупець – позичальник має можливість отримати кредит за максимально короткий проміжок часу (приблизно протягом 30 хв.), з мінімальним пакетом документів. Проте, в даній ситуації, клієнт рідко враховує, що замість відсоткової ставки, яку часто вказують як - 0%, нараховується щомісячна комісія на початкову суму кредиту, або ж наприклад що низька відсоткова ставка за товарним

кредитом супроводжується також страховими внесками, одноразову комісію видачу позички, комісію за ведення і обслуговування кредиту.

Таким чином в загальному сума, що сплачується клієнтом на кінець періоду кредитування збільшується від 30% до 100% початкової суми кредиту наданої позичальнику. Дана ситуація збільшує ризик адекватної оцінки позичальником своїх фінансових можливостей та як наслідок підвищує ризик неповернення позички, або її пролонгації.

Окрім цього, в умовах політичної, соціальної та економічної нестабільності існує ризик позичальника, який стосується можливої втрати робочого місця, що в свою чергу зменшить доходи клієнта та спричинить проблеми з виплатою позички. Також не слід забувати про значні темпи інфляції та порівняно невеликі прирости доходів населення, які скоріше покликані долати інфляцію ніж покращувати рівень життя, що також є негативним фактором з боку фізичних осіб для отримання позички, оскільки присутня невизначеність в майбутньому.

Також слід приділити увагу проблемам та недолікам, що виникають в процесі кредитування населення з боку банківської установи. Діяльність банківської установи по своїй природі є ризиковою, що є причиною для виникнення проблем у діяльності банків. Загалом ризики, що пов'язані з діяльністю банківської установи та видачі споживчих кредитів класифікують наступним чином: внутрішні, що разом з проблемами, які виникають зі сторони населення з приводу можливості отримання та сплати позички відображають – макрорівень; та зовнішні, які охоплюють макрорівень діяльності банків, та є реакцією на взаємозв'язки банків та умови в яких функціонує банківська установа.

Внутрішні ризики, в свою чергу, поділяються на фінансові та функціональні, які теж включають в себе декілька компонентів.

Характерними фінансовими ризиками є наступні:

✓ кредитний ризик - що означає невиконання позичальником своїх зобов'язань в зазначений термін, або ж відстрочення сплати позички пов'язані з зменшенням доходів контрагента і може спричинити виникнення збитків зі

сторони банку. Виникнення даного ризику включає в себе декілька складових, до яких можна віднести: недостатню кваліфікацію та обізнаність працівників; незначний обсяг інформації у працівників, які укладають угоду з позичальником; недостовірність інформації наданої позичальником; недосконалість державного регулювання; можливість зменшення доходів контрагента в майбутньому. Недосконала, чи помилкова оцінка кредитоспроможності та платоспроможності позичальника, що може виникнути у контексті недостатнього обсягу інформації, або її недостовірності є умовою збільшення ризику кредитування. Виникнення даного ризику негативно впливає на процес кредитування населення та діяльність банку. Оскільки може призвести до втрат зі банківської сторони прибутку, спричинити виникнення проблемних позичок, збільшити їх кількість у кредитному портфелі, призвести до збитків, зменшити подальші обсяги кредитування банківською установою, та підвищити вимоги до позичальника;

✓ ринковий ризик - основою якого є вже існуючий чи потенційний ризик надходжень та капіталу, викликаний коливанням на ринку цінних паперів, валютному ринку що пов'язані з інструментами, які знаходяться у портфелі банку. Необхідність врахування даного виду ризику при кредитуванні зумовлена можливістю забезпечення контрагентом позички через надання в заставу, чи як гарантію платежу цінних паперів чи нерухомості. Зниження цін на вказані об'єкти застави на ринку можуть спричинити втрати банку у випадку коли позичальник не зможе виконати свої зобов'язання, а отже надане майно буде підлягати реалізації. Обсяг витрат визначається сумою перевищення ціни застави майна над ринковою;

✓ валютний ризик – можливість коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали (ризик трансакції, трансляційний ризик, економічний валютний ризик). Трансляційний ризик (перерахунку) спричинений коливанням валютних курсів для обміну залишків іноземної валюти в національну, що змінює еквівалент валютної позиції у звітності. Економічний валютний ризик – стосується зміни конкурентоспроможності банківської установи та її структурних підрозділів, через суттєву зміну обмінних курсів.

Ризик трансакції – обумовлений несприятливими коливаннями валютних курсів, ке впливає на реальну вартість відкритих валютних позицій, даний ризик супроводжує також банківські операції пов'язані з фінансовими інструментами. На даний період даний ризик майже не впливає на кредитування населення, оскільки валютні кредити населенню не видаються. Винятком може бути ситуація коли клієнт надає в заставу документи, що підтверджують майнові права в іноземній валюті;

✓ ризик ліквідності (недостатньої, надлишкової), недостатня ліквідність означає неможливість банківської установи вчасно та в повному обсязі виконати свої зобов'язання, що характеризується додатковими витратами банку (дана ситуація може виникнути, наприклад у неспівпаданні у часі взятих на себе банком зобов'язань у вигляді депозитів та наданих в тимчасове користування активів – кредитів, а саме коли строк виплати зобов'язань коротший за кінцевий термін повернення наданої позички); надлишкова ліквідність спричинена неможливістю реалізувати акумульовані кошти в повному обсязі, а отже недоотримати прибуток та понести невіправдані витрати. При виникненні надлишкової ліквідності на банківському ринку, кредитування активізується, з'являються нові програми та пропозиції, загострюється конкурентна боротьба, оскільки нереалізована частина залучених коштів здатна призвести до збитковості функціонування банківської установи. Ризик недостатньої ліквідності свідчить про недосконалу роботу пов'язану з збалансуванням строків кредитування та виконання банківських зобов'язань призводить до зменшення кінцевих показників прибутку. В такому випадку проводиться аналіз роботи кредитного відділу, можливим є варіант удосконалення умов кредитування в подальшому. Виникнення проблемних позичок котрі не були вчасно повернені також можуть бути причиною втрати ліквідності. В цьому випадку темпи кредитування зменшуються, проводиться робота з проблемними кредитами;

✓ відсотковий ризик – пов'язаний з несприятливою зміною відсоткових ставок, які впливають на вартість активів, зобов'язань та позабалансових інструментів (структурний, позиційний). Структурний ризик – виникає в

наслідок зміни відсоткових ставок та спричиняє загальний ризик балансу банку. Позичковий – відповідає за кожну операцію окремо, а саме за коливання процентних ставок (виникає наприклад при видачі позички з плаваючою процентною ставкою). Даний ризик впливає на кредитування наступним чином: при збільшенні ціни на залучені ресурси зростає вартість активів, а отже можливим є ситуація зниження попиту кредитування через високу вартість кредитних продуктів;

✓ ризик зміни ресурсної бази взаємопов'язаний такими ризиками, як ринковий, відсотковий, валютний, та включає в себе їх характеристики [43.; с. 418].

До функціональних ризиків належать:

- технологічний – виникає при використанні технічних засобів, новітніх технологій та обладнання. Спричиняє витрати банком через збої, помилки програм, а також затрати на їх усунення;
- документарний – виникає при укладанні угод, шляхом допущення помилок, які можуть бути підставою для недоотримання прибутку та виникнення додаткових витрат зумовлених відстоюванням інтересів банку.
- операційний – можливість банку понести втрати через значну затрату коштів на реалізацію операцій та результативністю цих операцій;
- трансакцій – взаємопов'язаний з технологічними, документарними та операційними ризиками і включає в себе поєднання їх характеристик;
- юридичний – пов'язаний з порушенням чи недотриманням законодавства, або ж неоднозначного їх трактування;
- втрати репутації – неспроможність банку утримувати імідж надійної, фінансова стабільної установи, спричиняє зменшення бази клієнтів, впливу капіталу тощо. Призводить до зменшення зобов'язань та ресурсної бази, а отже і на темпи та обсяги кредитних операцій;
- втрата довіри до банку, призводить до зменшення клієнтської бази, а отже і проведених операцій та послуг в тому числі і кредитування;

■ ризик зловживань, спричиняє збільшення можливості видачі проблемних кредитів [43.; с.413].

Невисокі доходи переважної кількості населення, також є чинником який негативно впливає на потенційні можливості банків. З одного боку у банківській установи зменшуються можливості, щодо залучення коштів та акумуляції коштів, як додаткового ресурсу для реалізації потенціалу кредитування повною мірою, з іншого - фізичні особи з невеликими статками зважаючи на значну ціну кредиту, не схильні до отримання нових позичок.

Високий рівень витрат впровадження банківською установою на ринок кредитування нових послуг, зростання та загострення конкурентного середовища, спричинене тенденціями зменшення процентної маржі та збільшенням витрат банків на ринку роздрібних послуг задля завоювання більшої частки ринку, безумовно також впливає на реалізацію споживчих програм.

Слід також звернути увагу на те, що деякі банки встановлюють значні вимоги до контрагента, таким чином, зменшуючи обсяг клієнтської бази і кількість потенційних позичок, а отже і дохідність та ефективність даного виду операції. Інша група банків навпаки - встановлює мінімальні вимоги, що призводять збільшення своєї частки на ринку. Проте разом із цим зростають і ризики неповерненості кредиту, виникнення проблемних, безнадійних позичок, використання шахрайських схем задля отримання кредиту та уникнення його повернення.

Безумовно, на ефективність проведення кредитування впливають зовнішні фактори, що знаходять своє відображення у наступних ризиках:

- політичний – знаходить своє відображення в нестабільній ситуації в країні, що може негативно вплинути на діяльність банку, економіки та банківської системи загалом;

- соціально – економічний – виражається в несприятливих проявах економічної ситуації в країні, падінні життєвого рівня населення, що в свою чергу, є причиною неохочості населення до створення заощаджень через банківський сектор, а отже, і утворення кредитних коштів, а також

неспроможності іншої групи населення отримати і оплатити кредит через нестабільний фінансовий стан позичальника та високі відсоткові ставки і комісійні платежі;

- інфляційний – оскільки інфляція - це втрата національною грошовою одиницею купівельної спроможності, її знецінення, то для банківської установи є два моменти, яким слід приділити увагу, позитивним є можливість банку збільшити дохідність за операціями, негативним - виступає здешевлення активів та статутного капіталу банківської установи.

Політичний – виникає внаслідок зміни в політичного спрямування та пріоритетних напрямів діяльності держави. Даний вид ризику включає в себе наступні складові:

а) регіональний ризик – розглядається, як відмінні позитивні чи негативні показники та фактори на рівні адміністративної чи географічної території (розвиненість регіону, рівень життя, фінансовий стан регіону та населення, рівень безробіття, наявність конкурентного середовища, перспектив). Показники даного ризику впливають не споживче кредитування наступним чином: чим воно нижчі, тим в більшому обсязі надаються споживчі кредити в даному регіоні і він є привабливішим для проведення кредитної діяльності і навпаки;

б) ризик країни – можливість виникнення збитків для банківської установи через відмову, або неспроможність іноземної держави перед іноземним кредитором, інвестором, внаслідок нестандартних банківських ризиків;

в) міжнародний ризик – характеризується мінливістю міжнародних ринків та умов співробітництва держав;

- правовий – виникає у випадку зміни законодавства, що регламентує банківську діяльність;

- форс – мажорний - спричинені непередбачуваними, надзвичайними подіями [35.; с. 57].

Частина перелічених ризиків не піддаються контролю зі сторони банківської установи, оскільки є зовнішніми отже не можна судити про якість

управління ними, або ж дотримання будь – яких нормативів. Можливо лише оцінити якість та ефективність реакції на негативні зміни в зовнішньому середовищі шляхом порівняльного аналізу діяльності банківських установ. Проте, існують ризики, які можуть і повинні контролюватися з боку банківської установи для їх мінімізації чи уникнення. Наприклад, кредитний ризик зменшується шляхом підвищенням якості активів, диверсифікацією кредитного портфеля, створенням резервів, встановленням кредитних лімітів, оцінкою платоспроможності клієнта та в разі наявності застави її стану, а також безумовно постійним моніторингом за позичкою від моменту видачі до моменту повного погашення. Незбалансована ліквідність регулюється шляхом встановлення коефіцієнтів ліквідності, обсягу високоліквідних коштів тощо. Відсотковий ризик зменшується шляхом встановлення ціни на банківські продукти, обумовлення показників чистої процентної маржі та спреду.

Задля ефективного функціонування банківського кредитування, зокрема і споживчого, на нашу думку, слід все ж сформувати єдине бюро кредитних історій, що значно спростило роботу банківських установ та зменшило б ризиковість кредитних операцій, оскільки відповідальні працівники могли б більш детально вивчити потенційного позичальника, оцінити можливі ризики, дізнатись про дотримання термінів погашення попередніх позичок, проблеми, що виникали з потенційним позичальником, а саме: сплата кредиту, відсотків, пені, комісії, штрафів, що надавало б можливість більш об'єктивної оцінки позичальника. Це допомогло б банківським установам суттєво здешевити збирання та оброблення інформації про клієнта, та пришвидшити даний процес і зменшити кількість шахрайств та неповернутих позичок. Також єдине бюро кредитних історій надало б можливість уникнути, або хоча б мінімізувати ряд ризиків, до яких слід віднести:

- a) шахрайські дії з боку позичальника;
- b) визначення кредитоспроможності і платоспроможності з огляду на вже наявні зобов'язання клієнта;
- c) визначення репутації клієнта як показника довіри;

d) повноцінна інформація надавала б можливість визначення додаткових вимог до позичальника, застави, поручительства, гарантії страхування тощо [12].

На території України діє закон «Про організацію формування та обіг кредитних історій» від 23 червня 2005 року, що й регламентує діяльність даних організацій яких в Україні на даний момент налічується п'ять, а саме:

1) ТОВ «Українське бюро кредитних історій» створене 6 червня 2005 року АТ «Приватбанк» в співробітництві з «BigOptima Limited»;

2) ТОВ «Перше всеукраїнське бюро кредитних історій» створене 29 липня 2005 року. До нього входять тридцять три українські банки, дві страхових компанії, Асоціація українських банків, та ісландська група Creditinfo;

3) ЗАТ «Міжнародне бюро кредитних історій» створене 4 жовтня 2005 року шляхом співпраці Національної асоціації кредитних спілок України, ісландської групи Creditinfo та інвестиційно – фінансової групи «ТАС» ;

4) ТОВ «Бюро кредитних історій «Руский стандарт»» створене 20 липня 2007 року ТОВ «Банк Руский стандарт»;

5) ТОВ «Бюро кредитних історії «Дата майнінг груп»» створене 9 липня 2008 року ЗАО «Альфа – Банк» [12].

Безумовно, найбільш результативним і інформаційним слід вважати ТОВ «Українське бюро кредитних історій» в базі даних якого зберігається близько 16,8 млн. кредитних історій позичальників.

НБУ, таким чином, трактує визначення поняття кредитного бюро - це юридична особа, виключною діяльністю якої є збір, оброблення, зберігання, захист і використання інформації, яка складає кредитну історію. Основним видом діяльності бюро кредитних історій є ведення кредитної історії.

Отож, на нашу думку, слід створити умови для створення єдиної загальної бази кредитних справ до якої мали б доступ усі банківські установи. Створення даної організації допомогло б оптимізувати роботу банківських установ, зменшити кількість проблемних кредитів, а також спростити

процедуру оцінки позичальника, що спростило б механізм надання споживчого кредитування.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Виходячи з вищевикладеного матеріалу, можна зробити висновок, що процес кредитування пройшов значний термін становлення. Існувало декілька теорій кредит. Досі існує багато трактувань визначення категорії банківського споживчого. Безліч вчених досліджують даний сектор економіки. Зважаючи на розвиток ринкових відносин, а від так і ринкової економіки ця категорія відносин розвивається та удосконалюється в умовах ринку та його потребах, проте основні поняття лишаються незмінними, а відтак можна стверджувати, що споживчий кредит характеризує відносини між позичальником та кредитором (банківською установою, спеціальною фінансово – кредитною установою), основою яких є отримання позички у грошові, або товарній формі, що контролюються державними регуляторами та внутрішньобанківськими положеннями, видається виключно у національній грошовій одиниці фізичній особі, яка є резидентом України, на потреби, що не пов'язані з підприємницькою діяльністю та оплати праці найманих робітників. Даний вид кредитних відносин покликаний задовольняти потреби виключно споживчого характеру.

Кредитування покликане виконувати ряд функцій які забезпечують нормальне та ефективне функціонування економіки держави та розвиток ринкових відносин, а також є рушійною силою для розвитку та відтворення економічних процесів, слугує їх циклічному перебігу. Кредитування може бути використане як важіль стабілізації кризових явищ так і спричинити їх загострення.

Основними проблемами ефективності проведення кредитних програм банками України на нашу думку в сучасних умовах є висока вартість позичок, потреба в спектрі їх розширення, створення єдиного реєстру кредитних справ – кредитного бюро, а також розроблення та впровадження єдиного методу оцінки кредитоспроможності позичальника. Окрім цього значними перепонами для високо ефективної реалізації банківських продуктів є негативний вплив ряду чинників, що свідчить про високу ризиковість даних операції. В умовах невизначеності, зміни законодавства, умов ринку, знижується можливість

зменшення негативних факторів, їх розрахунку, мінімізації, або ж уникнення, а також визначення доцільності проведення операції.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

2.1. Загальний аналіз ринку споживчого кредитування в Україні.

Як свідчить світова практика кредитування населення є важливою складовою розвитку економіки та технологічних процесів, випуску продукції підприємствами. Слід також зауважити, що широке коло застосування споживчого кредитування притаманне перш за все країнам з розвинутою ринковою економікою та інфраструктурою.

В Україні споживче кредитування тільки набирає оберти. На вітчизняному банківському ринку кредитування присутня досить велика кількість кредитних продуктів. Вводяться в експлуатацію та пристосовуються до умов та специфіки ринку новітні технології та банківські продукти.

Приблизно 30% - 50% усіх покупок в торговельних мережах побутової техніки здійснюється через отримання кредитів безпосередньо у місці продажу товарів за допомогою співпраці з агентами банківських установ, які представлені у торговельних мережах, при цьому клієнт самостійно має змогу обрати банк в якому прагне отримати товарний кредит та на місці здійснити укладення договору кредитування затрачаючи при цьому незначні часові затрати. Найбільша концентрація виданих товарних кредитів таким чином спостерігається в таких мережах як «Фокстрот», «Ельдорадо» тощо. Проте в порівнянні зі світовими тенденціями дані відсоткові показники є не надто значними [62].

Протягом 2012 року збільшилась кількість банків, що видають готівкові кредити, таким чином з 50 найбільших установ банків на даний момент такі кредити надають 25 банків у 2011 році цей показник знаходився на рівні 14 установ. Також слід зауважити, що хоч і не суттєво проте зросла кількість банківських установ, які займаються видачею не цільової іпотеки в 2011 році кількість таких банківських установ становила - 28, а в 2012 році – 30. Отже протягом року відбулось зростання кількості банківських установ, які займаються видачею без заставних грошових кредитів, а саме на 11 банків, що

становить 78,57% за рік, та банків що займаються не цільовою іпотекою, а саме на 2 установи, що становить 7,14% минулого періоду [64].

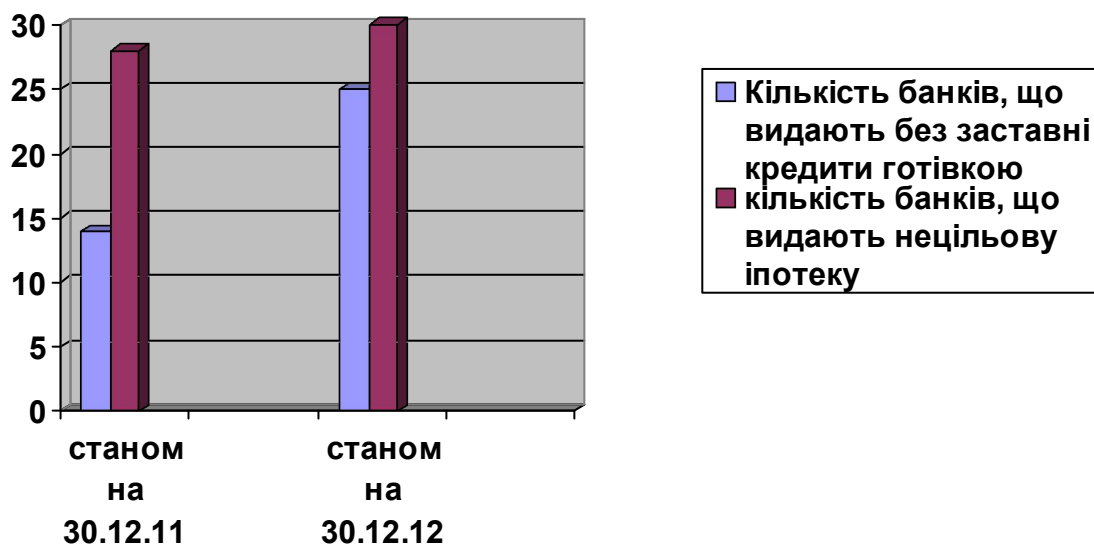


Рис. 2.1. Порівняльна характеристика кількості банківських установ, що займаються беззаставним кредитуванням готівкою та нецільовою іпотекою 2011 – 2012рр.

Аналізуючи і порівнюючи динаміку авто кредитування 2010 і 2013 рр., можемо зробити висновок, що реальні процентні ставки в 2013 порівняні з 2010 роком (які у цей період мали позитивну динаміку) були спрямовані на зменшення, якщо у 2010 році реальні ставки зросли від 20,43% до 21,23%, то в 2013 році знизились з 21,19% до 19,85% (Додаток Ж) [63]..

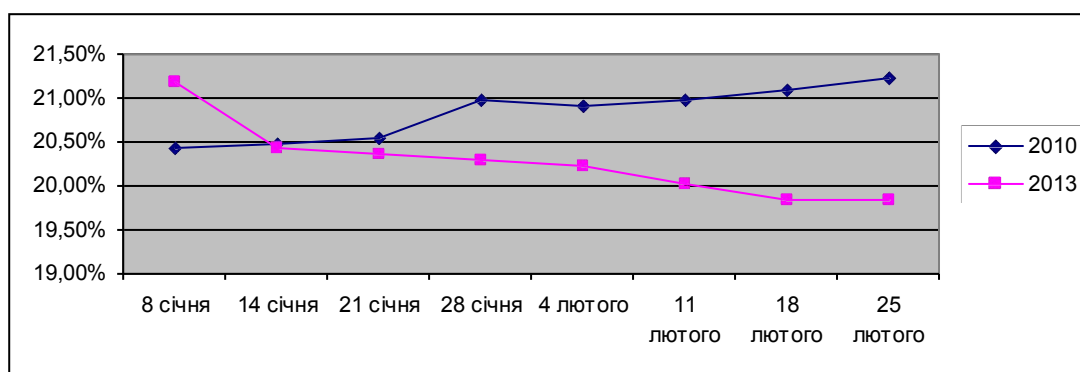


Рис. 2.2. Динаміка реальних відсоткових ставок за авто кредитуванням в період січень, лютий, 2010, 2013 рр.

Розглянувши тенденції розвитку ринку банківських послуг у сфері кредитування, можливо зробити висновок, що діяльність 50 найбільших банківських установ, а саме в контексті реалізації їх кредитних програм на

початку 2013 року характеризується наступними чином: із загального обсягу 21% виданих кредитних коштів припадає на готівкове кредитування; 44% видано на придбання нового авто; 7% складають іпотечні кредити; 13% належать нецільовій іпотеці; 8% іпотека вторинного ринку; 4% кредитують придбання авто на вторинному ринку; 2% реалізовано шляхом видачі товарних кредитів; 1% припадає на рефінансування уже виданих позичок. Отже з наведених даних можемо зробити висновок, що найбільш вагомими сегментами ринку на початку 2013 року є: авто кредитування та готівкові кредити, оскільки саме їм належить значна частка питомої ваги з загального обсягу виданих кредитів на споживчі потреби [61].

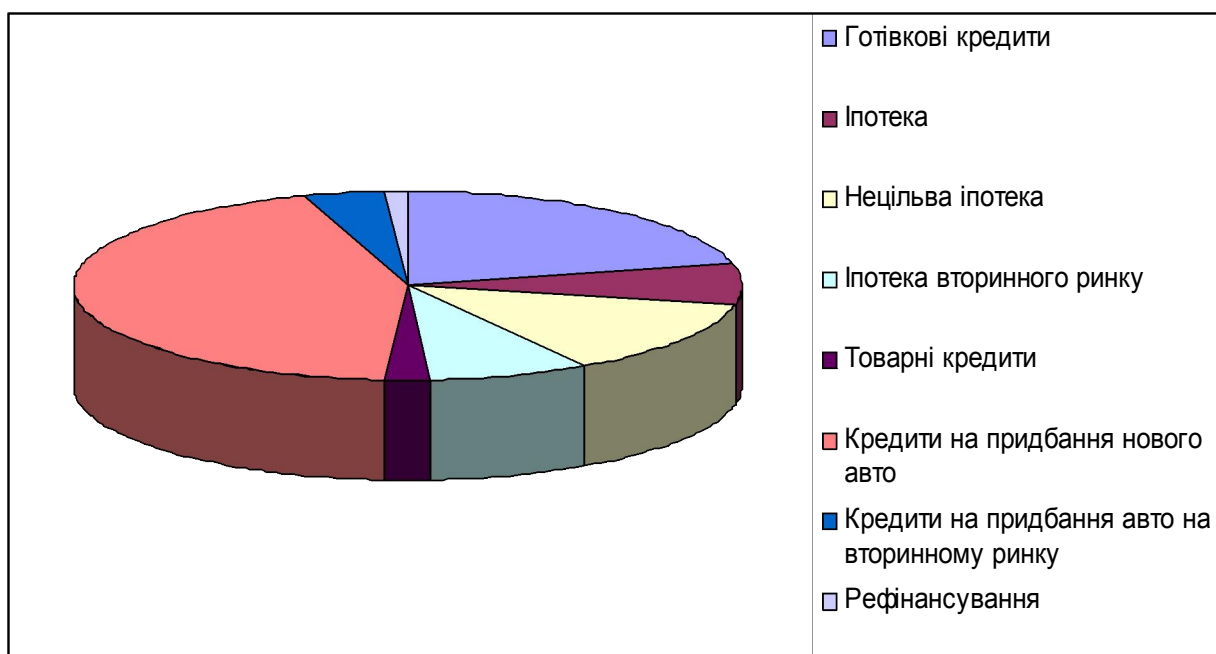


Рис. 2.3. Співвідношення числа кредитних програм станом на лютий місяць 2013 року

Слід зауважити, що окрім вже запроваджених продуктів банківського споживчого кредитування та таких, які наділені значним попитом, а саме кредитування готівкою, іпотечне кредитування, купівля товарів довготермінового характеру (меблі, побутова техніка, тощо) в кредит та розстрочку, кредитування будівництва, ремонту житла, купівлю земельних ділянок, авто кредити тощо, існують напрямки кредитування, які тільки виводяться на ринок.

Потенційними та перспективними напрямками розвитку споживчого кредитування є безумовно кредитування населення в таких напрямках як: туризм, освіта та отримання медичних послуг. Проте, для розвитку цих новітніх для українського ринку напрямків необхідне відповідне підґрунтя для впровадження та успішної реалізації, а саме стабільність політичного сектору, законодавча, урегульованість правового поля, сталість економічного зростання тощо.

Відповідно до показників Незалежної асоціації українських банків спостерігається зростання обсягів використання платіжних карток в тому числі і кредитних, таким чином, у 2012 році в Україні налічувалось 41,4 млн. власників карток, які мають у своєму розпорядженні понад 65 млн. карток різного призначення, з них: активними, тобто такими, що використовуються хоча б раз у декілька місяців є 34,821 мільйони; кредитними, при цьому є майже кожна п'ята картка, що використовується, а отже їх кількість становить близько 6,9 млн. [45].

Кредитні картки зовнішньо можуть ніяк не відрізнитися від дебетових карток на яких обліковуються власні кошти клієнтів. Зокрема, на лицевій стороні картки містяться наступні реквізити: номер картки, термін дії, логотипи банку емітента та платіжної системи, голограма, що зменшує вірогідність підробки. Номер картки складається з 16 - цифр, перших 6 - код банку, емітента наступні 9 - вказують на номер карткового – рахунку, остання цифра виконує функцію контрольної. На звороті знаходиться місце для підпису клієнта, магнітна стрічка, інколи фотографія власника [55].

Використання кредитних карток передбачає можливість участі у операції не лише власника картки та банкуемітента, а й торгівельної організації. Таким чином, клієнт може здійснювати оплату товарів і послуг користуючись кредитним лімітом, який встановлений на емітованій карту, при цьому, сума ліміту може коливатися як у сторону збільшення так і в сторону зменшення в залежності від кредитної історії клієнта та політики банку стосовно споживчого кредитування та готівкових кредитів зокрема. Використання кредитних лімітів зазвичай супроводжується сплатою клієнтом відсоткових ставок, або ж

комісійних платежів, уникнути їх в деяких випадках можливо шляхом здійснення розрахунків за допомогою кредитної картки безпосередньо у місці продажу чи обслуговування, а також проведенням операцій через банківські термінали чи банкомати, оскільки банки на даний момент пропонують своїм клієнтам різноманітні пільгові періоди користування позичками. Що ж стосується комісійних платежів, то не дивлячись на пільгові періоди, вони супроводжують користування позичкою в будь-якому випадку при готівкових операціях, наприклад: зняття готівки з кредитних карток, або внесення готівки в рахунок погашення кредитного ліміту (комісія за касове обслуговування, видачу готівки тощо). Застосування кредитних карток слугує поштовхом для поліпшення та збільшення обсягу надання споживчих кредитів. Адже вони забезпечують обіг продукції та задовольняють потреби споживача в умовах недостатності власних грошових коштів, зменшують потребу в готівці та пришвидшують грошовий оборот [55].

Загальною тенденцією, на нашу думку, є зростання попиту а відповідно і пропозиції на споживчі кредити видані саме у вигляді кредитних карток та кеш – кредитів (кредитів готівкою). Дана тенденція зумовлена високою дохідністю цих операцій. Окрім цього, існує можливість поступового витіснення, зменшення обсягів реалізації дрібних, короткострокових товарних кредитів на побутову техніку, оскільки її придбання може стати простішим та зручнішим саме через використання кредитних карток надійними та стабільними позичальниками.

В 2012 року спостерігалось значне залучення установами банків дорогих депозитних коштів, внесених фізичними особами. Саме цей фактор виступив одним із головних важелів для активізації і широкого застосування споживчого кредитування та виходу на цей сегмент ринку нових гравців.

У відповідності до несприятливих процесів, котрі спостерігаються і умовах функціонування національної економіки в умовах ринку, також спостерігається зростання вартості кредитів (реальної плати за кредит, котра вказується в договорі кредитування, а саме сукупності процентних ставок і комісійних платежів). Зростання вартості кредитів спостерігається, як за

наданими позичками у короткотермінове користування, так і за кредитними коштами довготривалого характеру (Додаток 3). Відповідно, це впливає і на середню вартість кредитування фізичних осіб, яка також має тенденцію до збільшення (Додаток И).

Здійснивши аналіз за даними статистичної звітності банків України 2011 – 2012 років формуємо наступні таблиці та робимо висновки:

Дата	2012 %	2011 %
01.01	24,1	20,8
01.02	25,1	21,5
01.03	27,9	23,7
01.04	27,5	24,0
01.05	26,6	24,6
01.06	25,8	26,3
01.07	27,4	26,4
01.08	25,7	26,6
01.09	28,5	24,9
01.10	29,0	25,3
01.11	30,6	24,7
01.12	28,4	23,9
Показник середньої, загальної відсоткової ставки за короткостроковими кредитами в національній валюті	27,2	24,4

Табл. 2.1 Порівняльна (середня) вартість короткострокових кредитів за даними статистичної звітності України (без врахування овердрафту) в національній валюті за 2011 – 2012рр. (середньозважена за місяць вартість в процентах річних, %)

За отриманими середніми місячними показниками відсоткових ставок за надані короткострокові кредити в національній валюті можемо зробити висновок: протягом 2011 – 2012 рр. вартість споживчого кредитування зросла на 2.8% в середньому по даному виду кредитування. Найбільше зростання спостерігається в лютому – 4,4%, березні – 4,2% та листопаді – 5,9% (Додаток 3). Здешевлення спостерігалось в червні – 0,5 та серпні – 0.9% (Додаток 3) [42].

Дата	2012 %	2011 %
01.01	27,4	23,6

01.02	29,4	23,3
01.03	29,9	24,7
01.04	28,7	24,3
01.05	28,1	25,3
01.06	27,4	25,4
01.07	29,0	24,1
01.08	27,6	24,0
01.09	29,2	24,7
01.10	29,0	25,0
01.11	30,1	23,3
01.12	27,8	24,5
Показник середньої, загальної відсоткової ставки за довгостроковими кредитами в національній валюті	28,6	24,4

Табл. 2.2. Порівняльна (середня) вартість довгострокових кредитів за даними статистичної звітності України (без врахування овердрафту) в національній валюті за 2011 – 2012рр. (середньозважена за місяць вартість в процентах річних, %)

Отож за отриманими даними можемо зробити висновок: впродовж року відбулося зростання середнього показника плати за довгострокове кредитування на 4,2%. При цьому найдорожчими кредити були в березні - зростання відсоткових платежів на 5,2% та листопаді – 6,8% в порівнянні з цими ж періодами 2011 року.

Дата	2012 %	2011 %
01.01	25,5	21,6
01.02	27,3	22,1
01.03	28,5	24,0
01.04	27,9	23,9
01.05	27,4	24,5
01.06	26,6	25,7
01.07	28,2	24,8
01.08	26,4	24,9
01.09	28,7	24,5
01.10	28,8	25,0
01.11	30,2	23,5
01.12	27,8	24,1
Показник середньої, загальної відсоткової ставки	27,8	24,0

Табл. 2.3. Порівняльна (середня) вартість кредитів за даними статистичної звітності України (без врахування овердрафту) в національній валюті за 2011 – 2012рр. (середньозважена за місяць вартість в процентах річних, %)

Проаналізувавши наведенні дані, варто зробити висновок, що процентні ставки впродовж останніх періодів в порівнянні з 2011 роком, мають тенденцію до значного збільшення. Таке зростання спричинене рядом факторів. До них, на нашу думку, слід віднести: дороге залучення ресурсів у відповідних періодах, підвищення кредитних ризиків, нестабільність економіки та несприятливі економічні та ринкові процеси, тощо [42].

Що ж стосується поточного року то у відповідності до статистичної звітності банків України на поточний період середні реальні річні відсоткові ставки мають тенденцію приблизно до таких значень: вартість без заставних кредитів готівкою на п'ять років зросла приблизно на 7,72 відсоткові пункти і становить 60,1 % по ринку; ціна кредитів строком два – три роки зросла в порівнянні не так високо та її показник коливається від 1,11 до 1,22 відсоткові пункти у відсотковому значенні це становить близько 58,45 – 58,59 % річних; найнезначнішого здорожчання зазнали короткотермінові позики на 1 рік, а саме – 0,07 відсоткові пункту, а саме до 58,09 % реальних річних.

В свою чергу, простежується зниження вартості кредитування під заставу, як нерухомості, так і автотранспорту, відповідно відчутно подешевшали кредити строком один та п'ять років ціна таких кредитів відповідно становить 26,74% та 24,28% річних (1,71; 1,74 відсоткових пункти відповідно). Дворічна нецільова іпотека також має тенденцію до зниження та становить 25,48 реальних річних, зменшення відбулося на 1,56 відсоткових пункти. Найменш схильним до зменшення реальної річної відсоткової ставки виявилось довготривале кредитування термін якого становить 10 років. Вартість надання та обслуговування даного кредиту зменшилась на 1,16 відсоткових пункт, а саме до 22,79%.

Також необхідно зауважити, що впродовж минулого періоду, а саме 2012 року та поточного періоду 2013 рр. спостерігається зростання величини

готівкового без заставного банківського кредиту, для порівняння - в 2012 році величина даного виду кредиту становила 150 тис. грн. а на лютий 2013 року даний показник максимально становив 200 тис. грн.

Що ж стосується прострочених споживчих кредитів, то відповідно до даних НБУ у лютому, а саме за 2012 рік вага прострочених кредитів скоротилась в продовж року на 0,72 відсоткових пункти а, саме приблизно на 8,9% від загального обсягу виданих кредитних коштів українськими банківськими установами в розпорядження їх контрагентів. Це значно менший показник ніж той, який спостерігався у 2011 році і становив близько 1,62 відсоткових пункти.

Важливою складовою, що зумовлює напрям та умови українського банківського ринку є також те, що в пост кризовий період, а саме з 2009 року відколи був прийнятий законопроект про заборону видачі валютних кредитів, почалося нарощення кредитних портфелів банків в національній грошовій одиниці та скорочення об'єму заборгованості в іноземній валюті, особливо чітко це почали простежуватись за останні періоди функціонування банківської системи. Дана ситуація є позитивною складовою діяльності банків, оскільки це дещо зменшує ризиковість кредитних операцій, а саме зі сторони коливання та нестабільності іноземної валюти, що в свою чергу, зменшує валютний та кредитний ризики кредитування населення. Наявна тенденція до зниження обсягу валютного кредитного портфелю спостерігалась впродовж усього 2012 року та планується й надалі, оскільки можливість відновлення валютного кредитування населення не розглядається, через недоцільність та небажання органів влади і банківських установ повертатись до надто ризикових операцій, що можуть призвести до порушення діяльності ринку банківських послуг.

Не дивлячись на поживлення ринку споживчих послуг впродовж минулого періоду - 2012 року, кредитування населення досі є досить слабким. Також, спостерігається зменшення портфеля кредитних послуг фізичним особам за рахунок зниження заборгованості по валютних, споживчих кредитах, які були погашені в цей період до величини заборгованості 90,7 млрд. грн., величина ж заборгованості фізичних осіб по кредитах в національній валюті

становила 94 млрд. грн. Тенденція до переважання гривневого кредитного портфелю над валютним не мала можливості на існування під час активного кредитування населення валютою. Отож, можемо стверджувати, що впровадження заборони кредитування населення іноземною валютою позитивно вплинуло на кредитний споживчий портфель в національній грошовій одиниці. На швидкість значного погашення валютних позичок позитивно вплинули наступні фактори: рефінансування валютних позичок гривневими; часткове списання проблемних позичок; продаж частини проблемних позичок факторинговим компаніям; реструктуризація деяких позичок.

Аналізуючи кредитну діяльність на банківському ринку споживчих послуг простежуємо як загальні спільні риси та закономірності кредитної діяльності банків, так і певні особливості кредитного процесу. Зокрема, у відповідності до стратегічних цілей банківських установ, кожна з них та її кредитний процес, який відповідає цілям і пріоритетам їх функціонування отож:

- «Універсал банк» характеризується диверсифікацією кредитного портфелю з пріоритетом споживчого, роздрібного кредитування; більш вагомою є якість позичальника ніж якість забезпечення позички; основою винесення рішення щодо видачі позички є показник кредитоспроможності позичальника; найбільш привабливим вважається високоліквідне майно з максимальною ціною продажу та врахуванням регіонально – цінкових особливостей заставного майна [54];

- «УкрСиббанк» - надає кредити на підставі оцінки ризиків, що означає приділення детальнішої уваги якості позичальника; забезпечення повинно бути ліквідним; величина коштів отриманих від реалізації повинна бути максимально можливою з врахуванням усіх особливостей, включаючи розміщення та цінові різниці, пов'язані з зовнішніми факторами [53];

- «Кредитпромбанк» характеризується диверсифікацією кредитного портфелю за галузями фінансування та характеристиками кредиту відповідно до

його видачі та подальшого обслуговування (поділ та групування відповідно якості обслуговування виданих кредитів) [52];

- «БМ Банк» - кредитує фінансово стабільних позичальників за умов наявності надійної застави; пріоритетним є нарощення кредитного портфелю та забезпечення його високої якості; ціленаправленість установи банку на довготривалі відносини з клієнтами, які приносять дохід, нарощення бази клієнтів через їх кредитне обслуговування; отримання максимального прибутку в сфері кредитування; утворення якісних активів, котрі забезпечуватимуть прибуток, утворення та диверсифікація кредитного портфелю за кредитними продуктами, позичальниками, строками тощо; збільшення кількості відділень банку по регіонах [51];

- «Промінвестбанк» відрізняється дотриманням кредитно – інвестиційного напрямку портфеля, визначення кола обмежень стосовно видачі кредитів на певні цілі та певним клієнтам; зменшення рівня проблемних кредитів; основна орієнтація здійснюється на юридичних осіб [50];

- «Райффайзен Банк Аваль» - відрізняється обачною кредитною політикою, надає кредити при дотриманні високих показників кредитоспроможності та надійності клієнтів, для уникнення виникнення проблемних та прострочених позик [47];

- «Приватбанк» - дотримується балансу між активами та пасивами; пріоритетним є нарощення пасивів; активізує роботу з проблемним позичками; формує додаткові страхові резерви [48].

Отож, можемо зробити висновок, що поживлення діяльності банківських установ на ринку споживчих послуг спричинена зовнішніми факторами, а саме гострою конкуренцією та бажанням банків завоювати якомога більший сегмент ринку, також не слід відкидати момент дорогого залучення ресурсної бази, що й призвело до зростання зацікавленості банків в роздрібному кредитуванні, та просування на ринок нових або ж удосконалених банківських продуктів для отримання прибутку, підтримання власної ліквідності, та реалізації банківської діяльності на ринку, що надало поштовх до збільшення обсягу виданих готівкових кредитів в портфелях банків та їх

зацікавленість у видачі та створенні програм кредитування через пластикові картки. Відповідно простежується пов'язана з цим тенденція не до здешевлення кредитів а навпаки до їх здорожчання в основному це стосується готівкових кредитних пропозицій. Зниження вартості кредитування спостерігається в таких напрямках як: авто кредитування, довготермінове кредитування, кредити під заставу (спостерігаються жорсткі вимоги до заставного майна, детальна оцінка, як самого майна так і зовнішніх факторів), іпотечне кредитування.

Особливими аспектами кредитування фізичних осіб вітчизняними банками на даному етапі функціонування кредитування є наступні умови:

- встановлення лімітів;
- надання переваги в кредитуванні певній групі клієнтів;
- перегляд умов кредитування;
- обмеження валют кредитування;
- встановлення та визначення внутрішнього рейтингу клієнтів;
- введення індивідуальних рівнів концентрації позичок;
- ідентифікація клієнта.

2.2. Аналіз банківського кредитування населення на прикладі ПАТ Приватбанк, АТ Ощадбанк, ПАТ Райффайзен Банк Аваль.

Варто приділити особливу увагу послугам, які вже надаються у сфері кредитування банківськими установами, їх спектру та функціональності. Проаналізуємо послуги кредитування приватним особам, що надаються ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк».

ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» напевно можна вважати одним з найконсервативніших та найбільш обережних банківських установ у сфері кредитування населення, оскільки спектр банківських послуг у цьому виді діяльності обмежується трьома кредитними програмами, які по своїй суті не мають можливості в повному обсязі задовільнити потенційні потреби клієнтів. Зокрема, до послуг, що надаються даним банком, входять такі кредитні програми:

1. «Кредити готівкою» - видаються у розмірі від 5000 до 100000 грн., строком від 2 до 4 років, сплачується позичка щомісяця рівними частинами.
2. Кредитна картка «Прозора» - фіксований ліміт на термін дії картки (до 4 років), 57 днів пільгового періоду, річна відсоткова ставка 36% , страхування життя 0,4% , при знятті готівки сплачується 3% від суми + 15 грн. безготівкові платежі не обтяжені комісією, кредитний ліміт може досягати трьох заробітних плат клієнта та не може перевищувати 50000 грн.
3. Овердрафт для зарплатних клієнтів та пенсіонерів – річна відсоткова ставка 28,9%, сума до 5000 грн. на 12 місяців.

Перевірка клієнта щодо платоспроможності та кредитоспроможності проводиться досить ретельно. Клієнти, що мають у банку депозитні чи зарплатні рахунки є більш привабливими у плані кредитування оскільки є більш стабільними, а також простіше перевірити інформацію стосовно фінансового стану позичальника [47]..

АТ «Ощадбанк» - універсальний державний банк, основним завданням якого є задоволення потреб населення, який володіє суттєвою кількістю споживчих програм. До спектру послуг що надаються приватним особам належать:

1. Державна програма «Доступне житло».
2. Кредитування на купівлю транспортних засобів:
 - кредитування на купівлю транспортних засобів, що перебували у користуванні від 15, 5 % річних до 7 років;
 - можливість відкриття відновлювальної кредитної лінії на оплату страхових платежів за пакетом «повне КАСКО» від 17 % річних.
 - кредитування на купівлю транспортних засобів у тому числі за схемою «Trade in» від 13,3% річних. «Trade in» - купівля авто в салоні за схемою отримання нового авто та передача у власність салону авто, що використовувалось, у вигляді першого внеску в рахунок оплати, при цьому наступний платіж є своєрідною доплатою різниці вартості за рахунок отриманого кредиту.
3. Кредитування на придбання майна, що знаходиться в заставі (іпотеці) банку від 15,5 % річних.
4. Кредитування під заставу грошей на депозиті від 4% + ставка зазначена в депозитному договорі.
5. Кредитування під заставу банківських металів на депозиті від 3% + ставка зазначена в депозитному договорі.
6. Споживчий кредит під іпотеку нерухомого майна від 18% річних.
7. Кредитування на придбання нерухомого майна на первинному ринку нерухомості від 17,5% річних.
8. Кредитування на придбання нерухомого майна на вторинному ринку нерухомості від 17,0% річних.
9. Кредитування на купівлю земельної ділянки від 21% річних.
10. Кредитування на придбання промислових товарів через торгівельну мережу від 1% щомісячно від залишку кредиту.
11. Кредитування під поруки від 26% річних до 3 років максимальна сума 30000 грн.
12. Програма перекредитування від 17% річних до 20 років [49]..

АТ «Ощадбанк» відзначається широким спектром послуг та відносно низькими, лояльними відсотковими ставками по кредитних операціях позичальників в порівнянні з іншими банківськими установами, що на даному етапі діють в банківському секторі.

ПАТ «Приватбанк» безумовно завойовує прихильність клієнтів завдяки розгалуженості галузевої сітки відділень, наявністю кредитних інспекторів в точках продажу товарів, підписаними діючими договорами з підприємцями, торговими точками, що дозволяють здійснювати оплату за товари частинами при наявності кредитної карти АТ «Приватбанк» та кількості встановлених банкоматів, що спрощує використання послуг та збільшує оперативність їх надання. До продуктів кредитування фізичних осіб «Приватбанку» входять:

а. Картка «Універсальна» пільговий період користування кредитними коштами 55 днів, максимальний кредитний ліміт 25000 грн. Процентна ставка 2,5% в місяць, можливі нарахування клієнту 10% річних при зберіганні на рахунку суми понад 100 грн. Крім цього зняття готівки супроводжується платежами 5 грн. на кожні 100 грн. та будь яку суму до 100 грн. На зняття власних коштів діє комісія 1% від суми.

б. Товари в розстрочку – мінімальна сума 500 грн. максимальна 20000 грн. строк користування від 6 до 36 місяців, одноразова і щомісячна комісія 3%, страховий платіж 0,99% в місяць, щомісячна процентна ставка 0,01%.

с. Оплата частинами – можливість скориставшись кредитною картою «Універсальна» чи «Кредитну карту Gold» в мережах з якими співпрацює банк отримати товар розбивши суму платежу на частини, сплата здійснюється максимум протягом 12 місяців шляхом внесення грошових коштів на карту.

д. Кредити на покупку авто - від 20,8% до 24, 96% річних на строк, що не перевищує 60 місяців, сума позички до 250000 грн.

е. Кредити на купівлю житла – максимальний строк 20 років під 22,08% річних. Існує можливість купити конфісковану нерухомість

безпосередньо у банку по доступним цінам (квартири, земельні ділянки, будинки новобудови) [46].

Отож спробуємо проаналізувати та порівняти однотипові банківські послуги, котрі надаються цими банківськими установами на ринку споживчого кредитування.

ПАТ «Приватбанк» та ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» пропонують на ринку такі продукти, що схожі за своїми характеристиками під час використання, проте мають відмінності при їх обслуговуванні – кредитні карти «Універсальна» та «Прозора» відповідно. Спільними є можливості:

- можливість оплати за товари та послуги в безготівковій формі через платіжні термінали;

- зняття готівкових коштів через банкомати, отримання виписок за рахунками;

- можливість користування кредитним лімітом без оплати відсоткових платежів. За умовами картки «Універсальна» пільговий період може тривати до 55 днів, а «Прозора» кредитна картка від «Райффайзен Банк Аваль» пропонує даний період у розмірі до 57 днів;

- оформлення кредитних карток відбувається на безоплатній основі;

- оплата за кредитні кошти відбувається у разі користування ними понад пільговий період, при знятті грошових коштів утримується комісія;

- можливість користування інтернет - банкінгом, для отримання інформації по карці;

- способи погашення отриманих кредитних коштів (каса, центри самообслуговування, переказ коштів з іншого рахунку, автоматичне погашення кредиту шляхом списання з поточних рахунків, які належать клієнту).

Однак, не дивлячись на схожість запропонованих банківських продуктів існують і суттєві відмінності. Порівнявши їх, ми дійшли до наступних висновків:

- більший за розміром кредитний ліміт закріплений за карткою «Прозора» - його максимальний розмір становить 50000 грн., це вдвічі перевищує ліміт кредитної картки від ПАТ «Приватбанку». Дана особливість спричинена

різними підходами до позичальників та орієнтації банку на певний сегмент ринку, а саме ПАТ «Приватбанк» намагається завоювати як омога більший сегмент ринку, наростити клієнтську базу знизивши при цьому вимоги до позичальника, а отже йдучи на цілком усвідомлений ризик задля отримання бажаного результату. Що ж стосується ПАТ «Райффайзен Банку Аваль», то його політика карткового кредитування полягає у наданні таких позичок клієнтам, котрі відповідають високим оцінкам кредитоспроможності та платоспроможності, тобто орієнтована не на кількість виданих карток та залучених клієнтів, а на якість видачі та обслуговування позички;

- цінова політика – річна відсоткова ставка становить: картка «Прозора» - 36% річних, тобто 3% місячних, картка «Універсальна» - 30%, а саме 2,5% місячних. Окрім цього враховуючи страхування життя – 0,4% та комісію за зняття готівки з картки «Прозора» - 3% + 15 грн., і комісію картки «Універсальна» виражається в таких платежах за 100 грн. – 5 грн. комісійної сплати, при знятті більше 500 грн. комісія становить 4% від суми операції.

Зазначені дані свідчать про те, що не дивлячись на схожість запропонованих на ринку продуктів, політика ПАТ «Приватбанку» є дещо лояльнішою по відношенню до клієнтів, цінові аспекти обслуговування є порівняно нижчі, що також позитивно впливає на збільшення клієнтури банку та активного використання даної послуги. Що ж стосується АТ «Ощадбанк», то в його діяльності немає аналогів даним програмам, це означає, що банківська установа не бажає завойовувати даний сегмент ринку, оскільки не проводить роботи щодо розроблення та виведення на ринок схожих продуктів.

ПАТ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» пропонують отримання кредиту на купівлю автотранспортних засобів. Хоча ця послуга й має однакову кінцеву ціль – купівлю авто, та методи реалізації надання послуги різняться. ПАТ «Приватбанк» пропонує лише один варіант отримання такого кредиту, з досить лаконічними і спрощеними умовами надання. Однак пропозиції АТ «Ощадбанку» є дещо різноманітнішими та привабливішими. Зокрема АТ «Ощадбанк» пропонує два відносно різних напрями кредитування за різними умовами покупка нового авто та такого, що перебувало у користуванні. Не слід

також обділяти увагою пропозицію кредитування страхових платежів за «КАСКО». Отож, логічним є висновок, що серед цих двох банків представлених на ринку та їх послуг у цьому напрямку більший сегмент ринку належить АТ «Ощадбанку» з відносно ширшим асортиментом та привабливішими відсотковими платежами та умовами.

Також слід порівняти обсяг ринку іпотечного кредитування, який обслуговує кожен з банків, які аналізуються. В кредитній діяльності спрямованій на задоволення споживчих потреб ПАТ «Райффайзен Банку Аваль» немає продуктів, які могли б задовільнити потреби клієнтів в житловому кредитуванні. Натомість ПАТ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» намагаються забезпечити потреби ринку. Проте ПАТ «Приватбанк» пропонує по суті лише два напрямки іпотечного кредитування. Перший з них направлений на перекупку у банку квартир котрі були конфісковані у клієнтів, котрі надавали їх у заставу і не змогли виконати свої зобов'язання перед банком. Другий виражає напрямок цільового кредитування іпотеки. Найбільш широким спектром продуктів іпотеки володіє АТ «Ощадбанк», а саме надає можливість придбати як первинну іпотеку так і вторинну, земельну ділянку, та отримати позику під заставу нерухомості.

Схожими за метою є також такі банківські продукти як – Кредитування на придбання промислових товарів через торгівельну мережу, від АТ «Ощадбанку» та «Товари в розстрочку» і «Оплата частинами» від ПАТ «Приватбанку», оскільки головною метою цих продуктів є задоволення певної потреби споживача у купівлі певних товарів. Спільним для реалізації цих продуктів є також те, що учасниками такої операції обов'язково є три сторони банк який надає кредитні кошти в оплату товарів, покупець він же кредитоодержувач, який висловив бажання отримати необхідний йому товар через отримання кредиту та безпосередньо торгова точка, котра реалізує товар на ринку.

Основна різниця цих продуктів полягає в обслуговуванні позичок та умов на яких вони видаються. Зокрема пропозиція АТ «Ощадбанку» є досить простою та зрозумілою, а також досить дешевою. Пропозиції ж ПАТ

«Приватбанк» є дорожчими проте отримати кредит значно легше. Окрім цього ПАТ «Приватбанк» надає можливість реалізувати бажання отримання споживчого кредиту на товари двома методами. Перший передбачає підписання окремого, предметного договору за банківським продуктом - Товари в розстрочку, найбільш активно даний кредит видається безпосередньо у місцях продажу товарів за присутності відповідального працівника банку – кредитного інспектора. Другий реалізується при наявності кредитної карти банку при цьому сплата за кредитом здійснюється на карту, що є зручним для клієнтів, негативним є лише обмеженість місць в яких є можливим реалізація даної послуги.

Отож можемо зробити висновок, що в даному секторі ринку хоча й з вищими цінами за користування кредиту, проте з кращою проінформованістю, доступністю для клієнта у вигляді простішого контакту з банком (через працівників, котрі працюють поза філіями і відділеннями), швидшим обслуговуванням більшу вагу та лідируючі позиції все ж утримує ПАТ «Приватбанк».

Виходячи з вище зазначеного можна зробити висновок, що по суті послуги, що надаються у плані різноманіття на банківському ринку можуть задовільнити потреби клієнта та все ж банкам слід працювати над розширенням спектру послуг для більшої універсалізації і конкурентоспроможності. Однак слід також приділити увагу зниженню ціни на кредитні ресурси, оскільки в переважній більшості населення, котре могло б виступати потенційним позичальником, відкидає дану ідею через досить суттєві витрати, пов'язані з обслуговуванням позички.

Після порівняння послуг, що пропонуються даними банками можна стверджувати, що найширшим спектром операцій та найнижчими відсотковими ставками володіє АТ «Ощадбанк», найвищими відсотковими ставками і комісійними платежами, при незначному обсягу запропонованих послуг - ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», а відповідно ПАТ «Приватбанк» намагається сумістити послуги які б змогли зацікавити клієнта з помірними та все ж значними відсотковими ставками та комісійними платежами. Окрім цього, ПАТ

«Приватбанк» є лідером з видачі готівкового кредиту через пластикові кредитні картки. Даний вид кредитування є досить прибутковим, проте і надто ризиковим, оскільки дані кредити є бланковими, а отже існує підвищений ризик неповерненості наданих коштів, неможливо повноцінно оцінити кредитоспроможність та платоспроможність клієнта – позичальника, окрім цього, ускладнюється процедура повернення наданих клієнту коштів у разі їх несплати у зазначений термін, тобто перекваліфікацію позички в розряд проблемних кредитів.

Банківським установам необхідно працювати над розширенням асортименту банківських послуг та продуктів. Звертати увагу на оптимізацію роботи з клієнтами та задоволенням їх потреб. Удосконалювати механізми та методи кредитування фізичних осіб.

2.3 Заходи щодо оптимізації механізму споживчого кредитування вітчизняними банківськими установами

Механізм реалізації споживчого кредитування включає в себе наступні складові:

- суб'єкт кредитування – фізична особа яка виявила бажання одержати кредит;

- об'єкт кредитування власне те на що спрямовуватимуться кошти отримані від кредитора (іпотека, авто кредитування, товари в розстрочку тощо);

- форми кредитування – обумовлення вигляду в якому буде надано кредит:

1) банківський – видається клієнтам у формі готівкових коштів;

2) споживчий – надання кредиту на купівлю товарів тривалого користування;

3) іпотечний – надається під заставу нерухомого майна, яке є гарантією платежу;

4) авто кредитування – здійснюється шляхом використання у вигляді заставного майна автомобіля купівля якого і кредитується.

- механізм надання та погашення позик включає наступні складові:

1) наданню позички передуює робота з клієнтом а саме: обробка поданого клопотання про отримання кредиту; оцінка його платоспроможності та кредитоспроможності; співбесіда; підготовка кредитного договору визначення прав та обов'язків які належать клієнту та банку; підписання кредитної угоди. На даному етапі оптимізація механізму споживчого кредитування може досягатись шляхом: використання інформації отриманої з кредитного бюро; розробленням внутрішньобанківських положень, щодо видачі кредитів; застосування скоринкгових систем оцінки та рейтингової шкали до оцінки позичальника;

2) робота з позичальником впродовж терміну кредитування передбачає моніторинг позички та виконань покладених на клієнта зобов'язань за нею;

3) погашення позички обумовлюється умовами позики.

- система формування кредитних ресурсів та утворення резервів – включає в себе джерела формування активів, та відрахування обов'язкових резервів до фондів котрі призначенні забезпечити кредитну діяльність та зменшити збитки, у разі збільшення обсягу проблемних кредитів;

- економічний контроль та банківський нагляд за кредитною діяльністю дають поштовх для оптимізації банківського кредитування, оскільки стимулюють банківські установи до пошуку нових більш привабливих напрямків та можливостей реалізації надання кредиту.

Оптимізація механізму споживчого кредитування передбачає ефективне залучення та розміщення грошових потоків, мінімізацію затрат та збитків пов'язаних з кредитною діяльністю банківських установ, зменшення ризиків, виведення на ринок якісно нових, прибуткових продуктів, удосконалення вже існуючих та запровадження нових технологій у роботі банку.

Для оптимізації механізму споживчого кредитування, на нашу думку, слід звернути увагу на наступні елементи механізму банківського кредитування:

1) відповідно до умов, що склалися в банківському секторі потрібно констатувати факт, що в період діяльності банківських установ за 2012 рік, банки залучили досить великий обсяг дорогих пасивів у вигляді вкладів населення під значну відсоткову плату. Це, в свою чергу, могло стати негативним фактором у роботі банківської установи оскільки залучена база дорогих фінансових ресурсів у багатьох випадках не знайшла своєї реалізації на існуючому ринку – секторі діяльності банку, а отже і не могла принести прибуток, який повинен був би забезпечити банківській установі можливість сплати власних зобов'язань в необхідні терміни разом із відсотковими нарахуваннями. Відтак ресурсна база є надто обтяжливою за рахунок значної плати за користування залученими коштами, та зниження попиту на кредити. Дана ситуація могла спричинити зниження ліквідності та дохідності установи банку, а також призвести до значних збитків з його сторони. Відповідно до цього, управлінському апарату банківських установ довелося шукати нові шляхи реалізації мобілізованих ресурсів. Деяким банківським установам довелося освоювати нові сектори діяльності, деяким просто активізувати свою

роботу на вже освоєних секторах. Проте через значну прибутковість, пріоритетним напрямками залишились споживче кредитування та кредитні карток. Однак не слід забувати і про кеш – кредити. Отож, можемо стверджувати, що таким чином банківські установи на даному етапі оптимізувати свою діяльність, що призвело до збільшення кількості банків у секторі видачі грошових кредитів (у вигляді кеш – кредитів, кредитних карт тощо) та нецільової іпотеки. Що стосується відсоткової плати, то за депозитними вкладами спостерігається загальна тенденція до її зниження, проте для «вилучення» з обігу дорогих грошових ресурсів необхідний певний проміжок часу. Відсотки ж за кредитними операціями загалом, найближчим часом не повинні значно коливатися, щоб не збільшити наявну незбалансованість між активами і зобов'язаннями банку, яка призведе до значних збитків та недоотримання прибутку.

2) у процесі реалізації механізму кредитування виникають наступні напрямки для його оптимізації:

а) групування кредитних заявок при формуванні портфеля кредитних справ відповідно до індивідуальних особливостей та якісних відмінностей. Для полегшення наступної роботи з ними, а саме визначення до яких заявок можливо є застосувати скоригової моделі, а яким необхідний індивідуальний підхід через якісні відмінності та особливості. Це надає можливість не затрачати надлишковий час на стандартні позички, при цьому не втратити потенційно прибуткові, вигідні заявки індивідуального характеру, яким необхідний особливий підхід з врахуванням низки факторів, які не здатна оцінити система. Отож використання даного механізму позитивно впливає на процес кредитування, а саме призначений для пришвидшення винесення рішення, щодо надання позички та розроблення умов та підходів банківської установи з приводу надання кредиту певним групам позичальників при цьому охопивши якомога більший сегмент ринку надання даного виду позички;

б) використання бюро кредитних історій, яке надає можливість зекономити час, уникнути можливих ризиків пов'язаних з непорядністю, недобросовісністю позичальника, видачі позички клієнту, який вже має

відкритий кредит у іншому банку та не попередив про це заздалегідь і його фінансовий стан, платоспроможність та кредитоспроможність не зможуть забезпечити повернення обох позичок. Також надає можливість оцінити репутацію клієнта, його кредитну історію, ризики, які притаманні саме даному суб'єкту та можливість виникнення проблемної позички. Окрім цього, зменшуються затрати з оплати праці пов'язані з матеріального відшкодування часу витраченого працівником на проведення оцінки схожого характеру, збільшується обсяг розглянутих заявок за рахунок вже наявної проаналізованої, згрупованої інформації, що може потребувати незначного доопрацювання. Надає можливість уникнути видачі кредитів з подальшим неякісним обслуговуванням зі сторони клієнта. Тим самим зменшуючи ризиковість позичкових операцій, збільшуючи прибутковність даних послуг та покращуючи стан кредитного портфелю;

в) використання скорингових систем оцінки до стандартних банківських продуктів, які мають масовий характер, а саме тих, які можна оцінити згідно схожих характеристик, тобто використати певний алгоритм стандартної перевірки, тим самим зменшивши вплив людського фактору на винесення рішення про прийняття чи відхилення заявки позичальника, а також зменшити час аналізу даних та витрати пов'язані з оплати робочого часу працівникам. Прискорює визначення показників платоспроможності та кредитоспроможності, що зменшує час на прийняття рішень стосовно видачу позички, а отже при значному попиті збільшує кількість виданих кредитів та прискорює їх реалізацію;

г) застосування системи ризик – менеджменту. Дане поняття вміщує в себе управління керівництвом системою ризиків, що супроводжують функціонування банку, через вибір та втілення в життя стратегії та тактики реалізації для досягнення поставлених завдань. Ефективність даного напрямку діяльності залежить від: системи управління, ідентифікації та вимірювання, моніторингу та контролю. Метою використання даного методу є – зменшення негативних чинників на механізм реалізації кредиту, а отже досягнені оптимізації умов надання позичок.

З боку банківської установи найбільш контрольованими є внутрішні ризики, а саме ті, що пов'язані з утворенням банківського балансу між активами та зобов'язаннями. Основними з них є такі ризики – відсотковий, кредитний та ліквідності. Оскільки саме вони є основою діяльності банків та від них залежить ефективність управління наявними активами та пасивами. Також слід враховувати наступні ризики – валютний, позабалансовий та ефективності використання позичкового капіталу. Розглянемо детальніше кожен вид ризику його взаємозв'язок з методикою керування ним та їх вплив на кредитування та кредитний механізм:

- відсотковий ризик:

Реалізація управління відсотковим ризиком може досягатися стратегіями:

Фіксації спреду, яка передбачає найбільш ефективну збалансованість між чутливими активами та зобов'язаннями, а саме передбачає наявність нульового гепу, при цьому маржа банківської установи залишатиметься незмінною не дивлячись на відсоткові зміни на ринку, це елементарна стратегія, що не потребує ні аналітики, ні точного прогнозування та забезпечує лише прогнозований стабільний прибуток. Не потребує особливих підходів до кредитування, механізм надання є досить простим у кредитному договорі прописуються, умови надання позички x встановленою відсотковою ставкою до кінця періоду обслуговування;

Управлінням гепом – агресивна політика, яка виражається прийняттям ризиків для отримання прибутку та над прибутку. Під час реалізації стратегії важливим моментом є досягнення відповідності між видом гепу та прогнозами пов'язаними з швидкістю зміни відсоткових ставок, напрямку їх змін та рівня. Супроводжується свідомим кредитуванням високоризикового сегменту ринку на жорсткіших умовах, вищих відсоткових платежах за користування позичкою.

- кредитний ризик розглядається як:

Керування кредитним ризиком досягається шляхом наступних елементів:

Формування, а також проведення кредитної політики, сегментація ринку – в залежності від обраної банком цілі, стратегії та напрямку діяльності,

відповідальними працівниками та управлінським апаратом формується кредитна політика банку, яка виражається пріоритетними напрямками, суб'єктами та об'єктами кредитування, максимальними термінами, сумами та умовами позички. Та перш за все установі банку необхідно оцінити та проаналізувати загальний стан ринку, провести його сегментацію визначивши потреби ринку та потенційних позичальників, розробити продукт, який зміг би задовольнити потреби клієнтів, принести прибуток та план його реалізації і просування на ринку. Сегментація ринку відбувається шляхом розподілу ринку на ділянки зі схожими потребами та якісними характеристиками. Таким чином, сегментація та оцінка ринку надає можливість банківській установі обрати сегмент ринку в якому він буде конкурентоздатним, а також отримати прибуток при цьому уникнути надто великих, не виправданих ризиків та витрат. Таким чином оптимізувавши роботу кредитного механізму.

Кредитний аналіз – проводиться як з позиції оцінки конкретних позичальників так і з позиції оцінки кредитного портфеля в цілому, а саме сукупності проведених банком кредитних операцій. Для оцінки кредитних операцій банківської установи розглядаються наступні параметри:

- обсяги банківської діяльності в секторі кредитування у поточному періоді, які порівнюються з попередніми періодами та роботою у даній ніші інших банківських установ;

- здійснюється оцінка руху кредитів;

- визначається оборотність кредитів та кредитних коштів;

- проводиться оцінка диверсифікації кредитів;

- визначається рівень поверненості виданих коштів;

- здійснюється групування та кількісна оцінка загального стану кредитного портфелю банківської установи відповідно до класифікаційних характеристик;

- визначається якість кредитного портфелю у відповідності до ризиковості позичок, а також забезпечення кредитних операцій;

- проводиться визначення та оцінка якості, прибутковості та доцільності кредитних операцій.

Підставою для проведення такого аналізу, а також інформаційною базою оцінки виступають форми бухгалтерської звітності, звіти минулих періодів та аналітична інформація надана іншими банківськими установами для порівняння.

Надає інформацію для визначення напрямків удосконалення та впровадження кредитного механізму.

Моніторинг – виступає важливою складовою мінімізації кредитного ризику, оскільки надає можливість оцінювати обслуговування позички клієнтом – позичальником, та в моменти підвищеного ризику знаходити шляхи його мінімізації чи уникнення. Основними варіантами уникнення ризиків несплати позички, недоотримання прибутку, тимчасової втрати ліквідності установи банку, переведення позички в інший розряд з пониженням класу позичальника є робота з позичальником та реструктуризація позички чи її пролонгація.

Створення резервів – утворення різного роду фондів, шляхом відрахувань, які покликані виконувати захисну роль у разі виникнення критичних, або ж небажаних ситуацій, котрі можуть призвести до погіршення роботи банківської установи втрати ліквідності, прибутковості операцій тощо. Резервні фонди є обов'язковою складовою функціонування банківської установи, їх формування, використання та спрямування регулюється НБУ через введення обов'язкових до виконання нормативів, а також розроблення нормативно – правових актів.

Страховання – використовується задля зменшення кредитного ризику шляхом страхування найбільш ймовірних ризиків, що можуть з'явитися у процесі роботи з позичальником, а саме пов'язані з поверненням позичкових коштів. Здійснюється шляхом укладання позичальником договору страхування на користь банку. Даний договір може укладатися, як за допомогою спеціальної страхової компанії, так і безпосередньо з банком, а саме спеціалізованого його підрозділу. Широко застосовується при видачі великомасштабних позичок, позичок з підвищеною ризиковістю, авто кредитів, іпотеки тощо. Є складовим

елементом реалізації кредитного механізму, виконує захисну функцію та зменшує небезпеку виникнення збитків зі сторони банківської установи.

- ризик ліквідності

Планування ліквідності – включає в себе знаходження рівноваги між можливостями банку, його потенціалом і зовнішніми факторами впливу на банківську діяльність, власне це формування та розроблення стратегії діяльності, а також методів функціонування зважаючи на тактичні та стратегічні цілі в умовах ринку враховуючи його потреби та можливості. Оскільки не правильно обрана стратегія може призвести до не збалансованої ліквідності, а саме дефіцит ліквідності призводить до втрати ліквідності, а отже порушення нормативних вимог, оплати штрафів, зниження платоспроможності, фінансової стійкості, підвищує ймовірність банкрутства; надлишкова ліквідність свідчить про недосконалість управління грошовими потоками, їх використанням та в свою чергу призводить до недоотримання прибутку майбутніх періодів. Передусь реалізації кредитного механізму, визначає обсяг максимально можливого споживчого кредитування.

- ризик використання позиченого капіталу

Керувати даним ризиком можна шляхом:

Планування капіталу – включає в себе: стратегічне планування котре відповідає за концепцію розвитку, формування стратегічних цілей банківської установи; тактичне планування - включає в себе складання бізнес – плану; оперативне планування – повинне забезпечувати обумовлення певних завдань задля досягнень кінцевих чи проміжних цілей. Всі етапи планування тісно переплітаються між собою і покликані для досягнення кінцевої мети, а саме отримання прибутку та подальшого його пере розподілення, максимізації частки банку на ринку та підтримання лідируючих позицій.

Дивідендна політика – відповідає за розподіл отриманого прибутку між акціонерами, рішення, щодо реінвестування дивідендів в подальшу діяльність банківської установи, завоювання нових сегментів ринку, виведення на нього нових банківських продуктів чи удосконалення вже існуючих. Дана політика відіграє важливу роль у залученні грошових потоків, оскільки розглядається у

двох аспектах: перший вже вказаний – внутрішній до якого відносять рефінансування, розподіл прибутку між держателями акцій; а також другий – зовнішній, що характеризує собою сплату відсоткових платежів на користь сторонніх осіб, які надали свої кошти в розпорядження банківської установи. Суттю дивідендної політики є поєднання двох різних за своєю природою намірів: прагнення до отримання максимально високих доходів, що повинно забезпечити інтерес інвесторів, фінансову стійкість, високу вартість акцій, та необхідність капіталізації частини доходу задля покращення, чи підтримання функціонування. Саме балансування між цими елементами повинно забезпечувати задоволення потреб акціонерів та зацікавленість потенційних інвесторів.

- позабалансовий ризик

Керування ризиком здійснюється шляхом:

Конверсія ризиків – полягає у тому, що оскільки надходження, залучення коштів відбувається з різних джерел то і використовуватися вони повинні по різному. Отож кошти, що надходять розподіляються у відповідності до джерел та напрямів використання. Цей метод дозволяє не накладати ризик з одного сектору діяльності та прибутковості на інші, отож ризик одного джерела не накладається на їх загальний обсяг та є індивідуальним.

Створення резервів – покликане для покриття збитків від банківської діяльності, здійснюється шляхом відрахувань до резервних фондів у відповідності до проведених операцій та встановлених нормативних значень. Резервні фонди покликані відігравати захисну роль у разі виникнення несприятливих тенденцій на ринку, або виникненню непередбачуваних, або ж набожних ситуацій. Повинні забезпечувати уникнення втрати ліквідності чи банкрутства банківської установи.

Отож оптимізація кредитного механізму залежить від багатьох факторів та впливає на ефективність кредитування населення.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Отже на споживчому ринку України представлена відносно велика кількість банківських пропозицій пов'язана з кредитуванням фізичних осіб. Останнім часом спостерігається поштовх кредитної діяльності пов'язаної як з порівняною стабілізацією ринку та загальної економічної ситуації в країні так і на міжнародному рівні зокрема на зовнішніх ринках, які впливають на внутрішню діяльність банківської системи та кредитування безпосередньо, а саме на його рівні та темпи. На даному моменті функціонування з врахуванням дорогих залучених ресурсів логічним є активізування банків в найприбутковішому секторі діяльності – споживчому, роздрібному кредитуванні населення.

Ринок мінливий підтвердженням цього є зміна відсоткових ставок за різного роду кредитами як у сторону зростання так і з тенденцією до зниження. Окрім цього простежується коливання між секторами кредитування. Найбільш перспективними, прибутковими та привабливими є кредити горівкою, проте судячи зі звітності дане кредитування знаходиться на другому місці серед споживчого кредитування, лідируючі позиції підтримує авто кредитування про це свідчить діяльність 50 найбільших банків.

Кожна банківська установа самостійно обирає для себе напрямок діяльності, сегмент ринку, визначає свої можливості, потреби ринку та споживачів, розробляє схему діяльності, спектр банківських послуг котрі будуть надаватись, умови на яких будуть видаватись кредити з врахуванням загальноприйнятих вимог НБУ та додаткових внутрішніх положень.

Що ж стосується діяльності «Приватбанку», «Ощадбанку», «Райффайзен Банку Аваль», то слід зазначити, що найменшим спектром послуг, які надаються на українському ринку споживчого кредитування володіє саме «Райффайзен Банку Аваль». Найоптимальнішим набором послуг володіє «Приватбанк» оскільки поєднує в своїх банківських продуктах різноманітні напрямки та механізми реалізації споживчого кредитування. «Ощадбанк» є важливим гравцем у секторі іпотечного кредитування, авто кредитування, оскільки реалізує декілька схожих програм в цих напрямках.

Для успішної реалізації банківської діяльності та отримання максимально можливих прибутків у сфері роздрібного кредитування банкам необхідно шукати шляхи оптимізації діяльності роботи з клієнтами, механізму надання послуг. Також необхідним є визначення кола ризиків, методів та шляхів управління ними. Віднаходження рівноваги між ризиковістю та прибутковістю операцій, а отже і оптимізації діяльності банківської установи.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Оптимізація та розширення банківських кредитних продуктів населення на основі досвіду зарубіжних країн

Як свідчить досвід зарубіжних країн, з високо розвиненою ринковою економікою таких як: Франція, США, Німеччини, Великобританії. Одним з основних важелів ефективної роботи з клієнтами як з приводу залучення вільних коштів контрагентів, так і стосовно їх прибуткового розміщення та збільшення клієнтської бази, є методи нецінового управління. Вони відіграють значущу роль як з точки зору психологічної привабливості з боку клієнта, так і зі сторони комфортного та вигідного користування послугами, котрі надаються на даному сегменті, а також дають поштовх для розширення набору послуг в яких відчуває потребу ринок на котрому власне і функціонує банк. Зокрема, до таких методів оптимізації роботи з клієнтами, слід віднести наступні елементи:

- широке розповсюдження філій, банкоматів та центрів самообслуговування контрагентів у зручних, доступних для клієнта місцях (найбільш людних, географічно та територіально привабливих) які, в свою чергу, повинні задовольняти бажання клієнта отримати той чи інший банківський продукт з мінімальними затратами часу та максимальним спектром послуг, які надаються банком. Таким чином, банківська установа здатна не лише задовольняти потреби вже наявної клієнтської бази, а й розширити її, прискорити процес проведення операцій, зменшити навантаження на окрему структурну одиницю банку, що в свою чергу оптимізує роботу банку та є привабливим для клієнта;

- покращення рівня обслуговування клієнтів, якого можна досягти шляхом наявності висококваліфікованих кадрів, введенням, використанням нових банківських програм та методів обслуговування з точки зору як затрат часу, так і економічної привабливості. Наприклад, використання центрів самообслуговування надає можливість зі сторони банку зменшити затрати на виплату заробітної плати працівникам, оренду великих офісних приміщень, черг тощо, а з боку клієнта привабливими аспектами таких методів співпраці з

банком є те, що операцію можна провести у будь - який зручний час уникнувши довгих черг, комісії за готівково – касове обслуговування, або ж хоча б зменшити фінансові затрати пов'язані з цим. Варто також додати, що позитивним запозиченим елементом співпраці обслуговування та співпраці з клієнтом є використання платіжних терміналів у торгових мережах, магазинах тощо, що надає можливість клієнту здійснити оплату за отримані товари чи послуги за допомогою кредитної карти чи овердрафту безпосередньо у точці продажу, що є зручним для всіх учасників операції оскільки не потребує обігу готівкових коштів;

- реклама та надання додаткових інформаційно – комунікаційних послуг також відіграє важливу роль в оптимізації кредитної роботи з контрагентами та сприяє розширенню спектру кредитних послуг оскільки слугує для проінформованості клієнтів та їх зацікавленості (активно використовується у США);

- додаткові пакетні послуги, розширення спектру додаткових рахунків та послуг які надаються клієнтам за зменшеними цінами, або ж взагалі безоплатно також є факторами впливу на зацікавленість клієнтів закордоном. Що ж стосується України то наприклад безкоштовний СМС – банкінг, який практикується ПАТ «ПриватБанком» допомагає клієнту стежити за рухом кредитних коштів та покликаний сповіщати клієнта про наближення терміну сплати позички та відсотків за нею. Окрім цього, «ПриватБанк» на даному етапі пропонує своїм клієнтам додаткові поточні карткові рахунки до кредитних пластикових карток, які не потребують доплати за обслуговування, яка зазвичай стягується з таких рахунків кожного місяця;

- проведення різноманітних акцій, лотерей, спеціальних програм заохочення виступають своєрідним фактором привабливості та зацікавленості клієнтів закордоном. Даний досвід перебирають і деякі українські банки. Наприклад у беззаперечного лідера кредитування населення на вітчизняному ринку ПАТ «ПриватБанку», а саме в додаток до основних кредитних карткових рахунків діє пропозиція бонусного рахунку. Суть цього рахунку полягає в нарахуванні незначних відсотків на користь клієнта при використанні

кредитних коштів під час розрахунку у певних торгових точках у безготівковому вигляді.

Інтернет – банкінг є цікавою нішею в діяльності банківських установ, як в цілому, так і безпосередньо в розрізі подачі різноманітних кредитних заявок, попереднього надання електронної документації, що супроводжує кредитування, можливістю клієнта досконаліше ознайомитись з кредитними продуктами різних банківських установ та спектрами запропонованих послуг, здійснити попередній розрахунок суми кредиту та відсоткових платежів за допомогою кредитного калькулятора, що дозволяє клієнту більш реально оцінити свої можливості стосовно позички та її забезпечення. Широкою популярністю даний сервіс користується в Німеччині, Великобританії, Швеції, Італії. Чи не кожен п'ятий європеєць користується послугами інтернет – банкінгу. Що ж стосується українського ринку, то банки лише напрацьовують навички в даному секторі. Окрім цього, слід зауважити, що безумовно, існують банківські установи котрі вже досить успішно проводять свою роботу за допомогою системи інтернет – банкінгу. В основному це великі банки з досить значними клієнтською базою. Проте, не слід відкидати й той момент, що функціонують банківські установи, які вважають не доцільним, або ж не виправданим введення даної технології роботи з клієнтами. Окрім цього, існують також системи, котрі використовуються українськими банками з досить обмеженим набором можливостей для клієнта. На нашу думку, даний елемент банківської діяльності не слід відкидати, а навпаки - необхідно розвивати та удосконалювати, оскільки це надасть змогу оптимізувати роботу з клієнтами, зменшити навантаження на персонал установи банку, а й призведе до нових можливостей стосовно розширення набору банківських послуг та продуктів.

Отож, закордонний досвід таких країн як: Великобританія, Бельгія Німеччина, Нідерланди свідчить про те, що ефективна робота з клієнтами може проходити й в інтернет режимі, оскільки прості банківські продукти не потребують обслуговування через банк, скоріше такі операції повинні розглядатися як продаж через філію. Онлайнове банківське обслуговування,

безумовно, є привабливим, як для європейських клієнтів, так і для банків. До того, ж у цих країнах, із запровадженням такої системи обслуговування спостерігається скорочення кількості філій, що не супроводжується втратою клієнтів банку. Отож, ця ситуація надає можливість зробити висновок про отримання максимального прибутку при скороченні вартості банківських продуктів.

Європейськими тенденціями розвитку інноваційних підходів щодо оптимізації роботи, в тому числі, і з фізичними особами є наступні пропозиції:

- створення сервісу «щоденної банківської підтримки», який дозволяв би вирішувати поточні, щоденні проблеми з операціями клієнтів банку та мав би характер індивідуального підходу;

- створення «локальних банківських послуг». Суттю даного методу проведення операцій є введення нових форм зустрічей та відносин між клієнтом та співробітником банку, зокрема важливу роль повинні відігравати спонтанні зустрічі в центрах обслуговування, які надавали б працівнику можливість звернутись до контрагента з пропозицією задовільнити його потребу. Дана концепція покликана активізувати роботу банку, а саме не формального зв'язку з клієнтами;

- реалізація концепції «зручності отримання банківських послуг» полягає у розподіленні і групуванні послуг. Стандартні послуги клієнти повинні мати змогу отримати самостійно без допомоги банківських працівників, або з незначною потребою у консультаціях. Ті послуг, котрі неможливо здійснити без допомоги та консультування обізнаних, відповідальних працівників, такі послуги повинні здійснюватись через консультаційні центри підтримки клієнтів;

- зацікавлення клієнтів та проведення операцій за допомогою «надання високотехнологічних банківських послуг», які супроводжуються мультимедійним обладнанням та новітніми технологіями, які надають клієнту відчуття присутності безпосередньо у філії банку.

Отож, судячи з вищевикладеного, робимо висновок, що дедалі активніше з огляду на тенденції ринку і гостру конкуренцію планується використання

нецінових методів впливу на споживачів банківських послуг, головним завданням яких є донесення до клієнта його значущість для банківської установи, що в свою чергу, збільшує можливість реалізації банківських продуктів та послуг, та оптимізувати роботу з клієнтом.

Якщо ж закордоном є всі шанси для успішної реалізації цих підходів, то в українських реаліях є низка проблем, які не дозволяють на даному етапі принаймні спробувати ввести ці концепції обслуговування. До них слід віднести: високу вартість адаптації, введення, експлуатації даних методів, розробку програмного, системного забезпечення інновацій; розробку захисних програм; недовіру до банківського сектору; нестабільність фінансово – економічного ринку, необхідність розробки додаткових нормативно – правових актів, інструкцій, положень тощо; нестабільність правового та політичного секторів.

Відмітимо, що у вітчизняних реаліях нецінові фактори впливу та оптимізації роботи з клієнтами лише починають набирати оберти в порівнянні з закордонною практикою та становлять відносно невелику частку використання на ринку. Проте, збільшення та заострення конкурентного середовища банків, зокрема й у сфері кредитування, призводить до більшої зацікавленості стосовно описаного методу. Оскільки дана практика допомагає завоювати прихильність клієнтів та збільшити вагу банківської установи на ринку, зменшивши і раціоналізувавши при цьому роботу з клієнтською базою. Організація роботи установи банку таким чином, коли клієнт спираючись на подану йому інформацію про переваги, акції та привабливі пропозиції з різноманітних джерел, можливість самостійно провести певні, принаймні базові, операції (оплата різноманітних послуг, товарів за допомогою кредитних карток, поповнення рахунків, в тому числі і кредитних). Можливість інтерактивного, двостороннього зв'язку між банком та контрагентом через функціонування систем Клієнт банк та Інтернет – банкінг дозволяє оптимізувати роботу банківської установи та забезпечити максимально можливе задоволення потреб клієнтів.

Диференціація позичальників хоча на даний час і не дуже популярна на вітчизняному ринку банківських послуг, проте досить перспективний метод організації роботи з клієнтом та її оптимізації. Отож, на вітчизняному ринку присутні, два методи диференціації клієнтів, котрі нажаль, не надто широко поширені. Перший полягає у залежності умов кредитування від не цінових параметрів продукту. Так наприклад, на ціну кредитування можуть впливати такі нецінові фактори впливу, як розмір кредиту, термін користування, а також особисті характеристики позичальника. Під час такого підходу позичальники розподіляються за групами для яких і створюються певні пропозиції та кредитні програми. Частково даний підхід схожий на оформлення позичок з незначними термінами та сумами. Він простий у застосуванні як зі сторони банку, оскільки не потребує надмірних витрат пов'язаних з функціонуванням, так і зі сторони позичальників через простоту прийому, його прозорість та зрозумілість без наявності багажу додаткових знань. У даний момент розвитку ринку підхід залежності умов кредитування від не цінових параметрів продукту не є надто актуальним. Поступово зменшується й так незначна кількість банківських установ котрі використовують вказаний метод. Другий же метод більш пристосований до умов функціонування вітчизняного ринку та простежується тенденція до зростання його використання. Суттю другого спрямування даного методу є індивідуальний підхід до позичальника, визначення його кредитоспроможності та платоспроможності, оцінкою персональних даних клієнта. Виходячи з отриманих результатів банк може винести рішення про надання позички на більш вигідних умовах з огляду на отримані показники та дані. Проте, існують певні недоліки та проблеми пов'язані з запровадженням та використанням індивідуального підходу до диференціації клієнта українськими банківськими установами на вітчизняному ринку, зокрема до таких негативних факторів слід віднести великий обсяг даних, які необхідно опрацювати та розробку комплексного, цілісного підходу щодо оцінки позичальника, а також визначення політики банку стосовно кожної категорії клієнтів, окрім цього складною є автоматизація даного процесу.

Вигідніші умови, виходячи з даного методу, отримують позичальники за таких умов:

- наявність у позичальника позитивної кредитної історії;
- відкритий депозитний рахунок;
- позичальники, котрі є благонадійними та мають позитивну репутацію;
- наявність у позичальника стабільного, високого доходу, причиною бажання отримання кредитних коштів виступає цільова направленість їх, термін кредиту не є значним.

Розмежування клієнтів, а саме їх диференціація надасть змогу збільшити кількість продуктів на ринку у відповідності до потреб ринку та схильності ринку до їх використання, а також забезпечення. Тобто ми здатні стверджувати, що даний підхід може спонукати банки створювати привабливі, цікаві програми та збагачувати ринок новими продуктами та пропозиціями з огляду на тенденції ринку та характеристики позичальників. Необхідно також враховувати і конкурентне середовище функціонування банківських установ.

Досить несподіваним та непередбачуваним є також закордонний досвід розподілу ринку та ціленаправленістю послуг у відповідності до статевої приналежності. Зокрема у США існують програми, котрі призначені для кредитування саме жіночого сектору, та не тільки кредитування а й обслуговування в цілому. Клієнток приваблюють все тими ж не ціновими факторами впливу наприклад:

- Австрійський Райффайзен банк унікальний своїм «жіночим» інтер'єром та наявністю дитячої кімнати;
- Особливістю одного з Німецьких банків є те, що персонал банку складається виключно з жінок;
- Державний банк Ірану у місті Мехшеді відкрив перше відділення в якому можуть обслуговуватись лише жінки.

В основному різниця в обслуговуванні саме клієнток зводиться до:

- комфортного використання кредитних карт, та їх погашення;
- наявністю додаткових сервісних пропозицій;
- лояльніше умови обслуговування та оформлення кредитки.

Деякі з закордонних банківських установ, задля оптимізації роботи з клієнтками та розширення спектру послуг, що пропонуються банком тісно співпрацюють з різноманітними брендовими та ювелірними магазинами, салонами краси, фітнес клубами, тощо.

Зокрема у Росії діє запроваджена ще у 2007 році програма, яка дозволяє клієнткам активно використовуючи кредитну карту у певних магазинах торгових точках отримувати приємні незначні знижки, бонуси та подарунки. Даний проект реалізується через співпрацю платіжної системи Visa, журналу *Comopolitan* та реалізується через Альфа – банк.

В українських реаліях аналоговим є проект *Lady's Club* з картою Visa Classic Smart від «Укрексімбанку» який дозволяє своїм клієнткам отримувати знижки при розрахунку даною картою. По суті даний напрямок не потребує додаткових значних вливань грошових коштів задля розробки кардинально нових продуктів та впровадження їх на ринок, а отже з мінімальними затратами та доопрацюванням, або ж удосконаленням будь – яка банківська установа досягне у разі запровадження такої спеціалізації збільшення бази клієнтів, оптимізацію роботи з ними, зменшення готівкового обороту, та збільшення кількості послуг котрі пропонуються на ринку.

Отож використовуючи досвід зарубіжних країн пов'язаний з оптимізацією залучення та обслуговування клієнтів українські банківські установи зобов'язані удосконалювати та пристосовувати провідні новітні банківські послуги, як для задоволення потреб клієнтів та зменшення видатків на їх обслуговування при цьому отримуючи максимально можливий прибуток, так і задля пришвидшення євро інтеграційних процесів, та покращення рівня економіки.

3.2 Перспективні напрямки розвитку банківського кредитування населення у вітчизняних реаліях

Перспективні напрямки діяльності банківських установ та кредитування зокрема в основному продиктовані потребами ринку та бажаннями клієнтів котрі вони можуть і хочуть реалізувати з врахуванням можливостей банківських установ та ризиків на котрі вони готові піти задля отримання прибутку. На привабливість того чи іншого сектору кредитування для різних банків впливають різні чинники: стратегічна направленість, цільове функціонування, розробка тактики поведінки на ринку, бажання завоювати певний сегмент, або ж певний тип клієнтської бази. З огляду на стратегію і тактику банківської установи на ринку та закордонного досвіду кожен з банків обирає ті продукти та послуги, які вважає перспективними саме для себе і має причини для припущення ефективної їх реалізації на ринку. Отож розглянемо деякі з напрямків діяльності банківського кредитування населення та закордонного досвіду, щодо реалізації даних продуктів і послуг. А також можливості та умови впровадження, або ж функціонування аналогічних чи схожих за характеристиками послуг на вітчизняному ринку.

Варто приділити увагу закордонному досвіду стосовно надання та розширення різноманітних послуг. Наприклад у Франції існує цікава практика іпотечного – житлового фінансування, на яку варто було б звернути увагу і українським банкам, тим самим збільшивши кількість надання послуг, відокремивши схожі за характеристиками проте фактично різними за своєю природою операції, тим самим надавши більше можливостей клієнтам банку, що може призвести до зростання кількості клієнтської бази, вдосконалити роботу з клієнтами та задовольнити соціальні потреби. Суттю даної практики є розмежування житлової іпотеки на дві групи:

- позички спрямовані на будівництво соціального житла;
- позички на оплату вступу у право власності.

Дане розмежування операцій надає змогу охопити більший сегмент ринку, задовольнити потреби позичальників з різним достатком, при цьому отримуючи прибуток та виконуючи соціально важливе завдання. Вказані

напрямки кредитування мають різні напрямки та умови надання. а отже і різні відсоткові ставки.

Що ж стосується українського ринку та даного напрямку кредитування то важливим слід зазначити, що іпотечне кредитування представлене на ринку незначною кількістю банків, найбільшим переліком послуг в цьому напрямку діяльності володіє «Ощадбанк» при цьому використовуючи найпривабливіші відсоткові ставки. Пристосування ж досвіду Франції в Україні, як повноцінного продукту котрий реалізовувався б на ринку постійно без втручання та клопотань органів влади в межах певних соціальних програм, що реалізуються обраними банківськими установами є не надто реальним. Оскільки для цього потрібна сприятлива економічна ситуація, а саме приріст доходів населення, подолання інфляційних процесів, збільшення доходів країни, ВВП, що позитивно впливає на розвиток діяльності банківських установ, їх можливостей. Відповідно існує вплив цих факторів і на споживачів їх потреби, бажання та можливості отримати та оплатити будь – який кредит в тому числі іпотечний. Для реалізації даних програм в Україні необхідним є також розроблення певного нормативно – правового забезпечення, а також розроблення умов з боку держави які забезпечували б вигідність реалізації даних програм банківським установам.

Досвідом зарубіжних країн зокрема Бельгії, Італії, Швейцарії, Португалії, Іспанії, Франції, Великобританії, який поступово й доволі успішно впроваджуються і реалізується українським банками на ринку послуг, що надаються є bancassurance (банківське страхування). Дана послуга з огляду на діяльність іноземних банків є досить прибутковою. Виникнення даної послуги спричинене інтеграційними процесами в сфері обслуговування фінансових операцій. Банківське страхування направлене на обслуговування спільних клієнтів, це надає можливість зменшити негативний вплив на діяльність фінансово – кредитної установи від несприятливих обставин, котрі можуть виникнути в процесі реалізації банківських продуктів. Поєднання діяльності цих установ не лише приносить значний прибуток, убезпечує певною мірою діяльність банків, а й спонукає до створення та впровадження нових

комплексних продуктів та послуг. На даному етапі становлення існує по суті лише одна перешкода в реалізації даних комплексних продуктів, а саме банківську послугу у вигляді кредитування клієнт прагне отримати виходячи з власних міркувань та потреб при цьому важливим є також кінцева ціна продукту, страхування ж хоча й убезпечує як банк, так і позичальника проте потребує додаткових витрат з його сторони та переконання в необхідності даного продукту клієнту банківським працівником. Вигідність такої співпраці полягає у тому, що банки зацікавлені в наданні найбільш можливої кількості послуг своїм клієнтам та захисті власних інтересів, а страхові компанії зацікавленні охопити як можна більший сегмент ринку в тому числі мати доступ до клієнтів котрі є не доступним для них у їх відокремленій діяльності, при цьому не несучи будь – яких матеріальних затрат пов'язаних з розміщення реклами та залученням клієнтів.

З огляду на закордонний досвід можливим є визначення певних заходів, щодо успішної реалізації співпраці банківських та страхових установ:

- проектування та виведення на ринок спільних послуг, сегментування ринку з врахуванням потреб у банківських та страхових послугах, а саме їх сукупності, розробка відносно дешевших швидких послуг;

- лояльніше ставлення до страховиків на ринку, полегшення їх виходу на ринок банківських послуг у вигляді перегляду умов та процедури акредитації;

- розробка індивідуального підходу до банківських ризиків та умов і необхідності їх страхування з огляду на специфіку функціонування банку;

- розробка та перегляд нормативно – правових актів котрі служать опорою для плідної діяльності страхових та банківських інститутів, а також є необхідною при орієнтованості на європейську інтеграцію.

- утворення фінансових супермаркетів по суті основою, яких власне є спільний продаж фінансових та страхових продуктів, метою таких організації є налаштування ефективних каналів продаж комплексних продуктів, які б найповніше задовольняли потреби клієнта і реалізувалися за допомогою одного посередника, який надає змогу отримати повний пакет послуг;

- страховим компаніям в свою чергу необхідно нарощувати свої активи та капітал, завойовувати більший сегмент ринку, що надасть можливість рівноважного функціонування страхового та банківського ринків.

Отож банківсько – страхові об'єднання у вигляді фінансових супермаркетів відкривають нові можливості реалізації та розроблення продуктів та пропозицій, а також вплинуть на їх якісні характеристики, а також призведуть до появи істотно нових послуг. Підвищать конкурентоспроможність, прибутковість діяльності фінансово – кредитних установ що співпрацюють з іншим посередниками фінансового ринку зокрема з страховиками, а також повинні вплинути на загальний розвиток економіки та її стабільність.

Варто зауважити, що в українських реаліях вже є присутні дві форми співпраці банків та страхових компаній. Дану діяльність слід розглядати як:

- укладання агентських угод, першим цю нішу почав заповнювати «Райффайзенбанк Україна» (ЗАТ «ОТР Bank») ще у 2005 році співпрацюючи з страховою компанією «Інго - Україна» згодом і з компаніями «ПЗУ - Україна», «Американська компанія страхування життя АІГ життя», а також «Веско» [];

- створення альянсів шляхом викупу частини акції страхової компанії, або ж продажу певної кількості акцій банку, таким чином ці дві установи не лише партнерами у реалізації певних програм, а й співвласниками установи, яка бере участь у реалізації цих програм та продуктів. Таким чином співпрацюють: «Укрсоцбанк» та НАСК «Оранта»; «Приватбанк» та «Кредо», «Форум» і «Провіта» [].

В сучасних умовах функціонування існує дві форми розвитку фінансових супермаркетів:

- утворення універсальних банків котрі забезпечують реалізацію об'єднаних послуг через свої відділення, а саме АБ «Брокбізнесбанк», ВАТ «VAB банк», АТ «Кредит Банк (Україна)», тощо;

- функціонування незалежної установи такої, як наприклад фінансовий супермаркет «МЕГА ПОЛІС» чи іпотечний супермаркет «Т.О.Ч. К. А».

Цікавим є також досвід світової практики пов'язаний з наданням кредитів спрямованих на отримання освіти. Близько 60 країн світу видають такі кредити за державної підтримки. Банківські установи надають освітні кредити на комерційній основі роль держави в такому кредитуванні може полягати у взятті на себе зобов'язань у вигляді гарантій стосовно повернення отриманого кредиту фізичною особою. Оскільки в Україні дедалі більше знижується кількість бюджетних коштів призначених для безоплатного навчання студентів та передбачену при цьому виплату стипендій у вищих навчальних закладах, а кількість абітурієнтів котрі хочуть навчатися проте наразі не мають грошових коштів для оплати навчання є досить суттєвою перспективним є створення банками певних соціальних програм, які за підтримки державних органів влади могли б реалізовуватись на ринку банківських послуг та з врахуванням соціального аспекту впровадження мали б певні пільгові умови використання. Проте розроблення та впровадження даних програм потребує фінансової та політичної стабільності країни в цілому, зростання рівня життя населення та доходів, зменшення рівня безробіття, а також доопрацювання та перегляду нормативно правової бази, яка б за певних умов змогла б зробити даний вид кредитування досить привабливим для банківських установ.

Найближчим прикладом такого кредитування став експеримент Росії де за схожих проблем в освітній галузі органи влади разом з банками вивели на ринок студентські позички терміном на 5 років з певною лімітованою сумою видачі під 10% річних, таке кредитування було запроваджене в 20 банківських установах країни, проте зважаючи на досить низькі відсотки і високі ризики дана програма все ж лишається експериментальною.

Найбільш поширеною у США вважається ліберальна модель надання студентських кредитів та широко використовується пряме кредитування навчання суть, якого полягає у наданні студентові позички під невеликий відсоток, яку він зобов'язується сплатити при закінченні навчання. Практичним є також використання двох взаємодоповнюючих програм спрощуючи видачу та погашення кредитної заборгованості. Зокрема програма «Навчання у коледжі та робота» спрямована на забезпечення робочим місцем студента тим самим

надаючи йому можливість і джерело погашення позички, та програма «Надання гарантованих студентських кредитів» покликана для отримання студентами позичок під низькі відсоткові ставки шляхом страхування позичок в організації влади безпосередньо у штаті та в подальшому на рівні уряду, котрий бере на себе зобов'язання сплачувати процентні платежі протягом навчання студента – позичальника. До банків котрі обслуговують даний сектор діяльності відносять «Citibank» та «Bank One».

Що ж стосується України то даному сектору фінансування слід приділити увагу розглянути можливі варіанти ефективної реалізації та механізмів проведення таких операцій. Для початку хоча б у межах програм кредитування державних банківських установ.

Не дивлячись ні на що, найпривабливішим та найперспективнішим як закордоном так і на даний момент у вітчизняній практиці залишається готівкове кредитування населення в тому числі і через відкриття кредитних карт (в переважній кількості) з поновлювальним лімітом та досить довгим терміном використання від 1 до 4 років (термін використання пов'язаний з зношуваністю кредитних – пластикових карт, а саме пошкодженням магнітної смуги, яка власне і є основою для успішного використання даного фінансового). Дане кредитування приносить значні прибутки банківським установам в різних країнах світу вже досить тривалий період часу. На ринку ж України хоча дане кредитування й проводиться вже досить тривалий період часу проте, активізація даного сектору особливо спостерігається протягом останнього періоду, оскільки банки змушені реалізовувати свій надлишковий потенціал котрий був сформований до того ж через залучення дорогих ресурсів в минулому періоді. Дана ситуація призвела до пожвавлення на ринку споживчого кредитування та готівкового кредитування зокрема. Банки котрі вже працювали в даному сегменті ринку намагаються наростити клієнтську базу, удосконалити вже наявні продукти і послуги, задля більшої конкурентоздатності в умовах посиленої конкуренції та забезпеченні клієнтів найбільш привабливим обсягом послуг та пропозицій, введенням системи знижок, бонусів, акційних пропозицій тощо. Інша ж група банківських установ

в ситуації коли необхідним є знаходження нових шляхів реалізації банківських послуг та отриманні прибутку змушена освоювати ринок в умовах жорсткої конкуренції у даному сегменті, а це в свою чергу спонукає до впровадження нових продуктів, пропозицій, розробленні оптимальних умов видачі такого бланкового кредиту, які були б вигідні, як позичальнику так і кредитору.

Банківським установам України в умовах функціонування ринку та жорсткої конкуренції необхідно збільшувати та удосконалювати набори послуг, які ним пропонуються опираючись на закордонний досвід адаптуючи нові послуги, що виникають на світових ринках, або ж ті послуги, які ще не надаються на ринку України до умов його функціонування.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Отож оптимізації роботи з клієнтами як свідчить закордонний досвід найефективніше досягати за допомогою нецінових методів управління банківською діяльністю та наданням банківських послуг та продуктів. До таких методів слід віднести:

- розгалуженість філій;
- інтернет – банкінг;
- наявність у розпорядженні банківської установи досить великої кількості банкоматів, терміналів самообслуговування, підписання договорів з іншими банківськими установами, щодо безоплатного використання клієнтами їх технічних засобів самообслуговування, чи надання цих послуг за тими ж умовами, що і банк емітент;
- використання реклами, розповсюдження інформації про банківську установу, програми, продукти та акції, що вона пропонує;
- використання спеціальних пропозицій, лотерей, незначних бонусів, знижок, як залучення та заохочення клієнтів.

В Українських реаліях функціонування по суті частково проте не дуже активно використовуються методи нецінового впливу на ринкове середовище функціонування. Активну позицію в цьому напрямку можемо спостерігати на прикладі «Приватбанку», який по суті є лідером в готівковому кредитуванні споживчого сектору.

В порівнянні більш розповсюдженим і притаманним для Українського ринку та певного кола банківських установ є метод диференціації, який надає перевагу та привабливіші пропозиції певним клієнтам. В основу цього методу полягає індивідуальний підхід до позичальників (прикладом є ВПП обслуговування клієнтів).

Цікавим закордонним досвідом, який реалізується в умовах українського ринку лише «Укресімбанком» є розподілення сектору споживчого кредитування готівкою через пластикові картки за статевою приналежністю. Надання жіночій клієнтурі привабливіших умов оформлення та обслуговування карти, а також спеціальних послуг, акцій та пропозицій.

Необхідним є також спостереження за тенденціями розвитку європейського ринку банківських послуг, приділення уваги новинкам та розробкам впроваджень у сфері банківської діяльності та обслуговуванні роздрібного сегменту ринку зокрема. На даний момент до таких інноваційних розробок слід віднести:

- сервіс «щоденної банківської підтримки»;
- концепцію «зручності отримання банківських послуг»;
- впровадження «надання високотехнологічних банківських послуг»;
- застосування «локальних банківських послуг».

Перспективними напрямками надання банківських послуг на даний час є :

- іпотека;
- банківське страхування;
- кредитування освіти;
- готівкові кредити через видачу пластикових карток.

ВИСНОВКИ

Банківське кредитування населення це високоприбутковий сектор діяльності банківських установ. Споживче кредитування має безліч трактувань і визначень, піддається постійному розгляду та дослідженню в динаміці оскільки перебуває у безперервному розвитку та удосконаленню під дією зовнішніх факторів впливу, конкурентного середовища та потреб ринку. Також характеризується тривалим терміном становлення та перетворень, поєднанням декількох теорій функціонування, відокремлень певних покладених на нього функцій та напрямків, за якими зростає роль кредитних операцій. В процесі досліджень, історичних аспектів та діяльності банківських установ виникло безліч класифікацій споживчого кредитування у відповідності до характеристик притаманних проведенню операції пов'язаних з видачею позичкових ресурсів.

Саме суть кредиту та функцій, що на нього покладені, визначають роль кредитних відносин в становленні та розвитку економіки. Доречно також звернути увагу на те, що роль кредиту, як і сфера його застосування є змінними та нестабільними, це обумовлено тим, що разом зі зміною економічних умов в країні змінює свій напрямок і сфера застосування відповідно і роль кредиту характеризується по іншому.

Безумовно зі зміною, суті, форм, функцій кредиту змінюються і механізм та методи реалізації споживчого кредитування на ринку. Під час проведення кредитних операцій чітко визначається коло об'єктів та суб'єктів кредитування. Кредитоодержувач піддається детальному аналізу та визначенню показників платоспроможності та кредитоспроможності. Дані оцінки здійснюються через використання скорингових систем, рейтингової шкали оцінки позичальника, андерайтингу, тощо.

Чинниками, що впливають на ефективну реалізацію банківського кредитування на ринку банківських послуг прийнято вважати:

- соціально – економічні фактори;
- стабільність як внутрішньодержавну так і міжнародну;
- макроекономічні показники;
- внутрішній валовий дохід;

- доходи та витрати населення.

Кредитування за своєю суттю є ознакою ринкової економіки, та включає в себе ряд ризиків, що супроводжують банківську діяльність на ринку реалізації послуг та продуктів банківського функціонування. Зокрема до цих ризиків відносять:

- кредитний ризик;
- валютний ризик;
- ризик ліквідності;
- ринковий ризик;
- відсотковий ризик;
- ризик зміни ресурсної бази.

Також існують зовнішні та внутрішні фактори котрі мають ризиковий характер при реалізації кредитних послуг: технологічний; операційний; трансакційний; юридичний; втрати репутації; втрати довіри до банку; ризик зловживань; політичний; соціально – економічний; інфляційний.

Основними проблемами ефективної реалізації кредитних програм на банківському ринку на нашу думку в сучасних умовах є висока вартість позичок, потреба в спектрі їх розширення, створення єдиного реєстру кредитних справ – кредитного бюро, а також розроблення та впровадження єдиного методу оцінки кредитоспроможності позичальника. Окрім цього значними перепонами для високо ефективної реалізації банківських продуктів є негативний вплив ряду ризиків, що свідчить про високу ризиковість даних операції. Хоча ризик і є основою діяльності банків, проте в умовах невизначеності, зміни законодавства, умов ринку, знижується можливість його розрахунку, мінімізації, або ж уникнення, а також визначення доцільності проведення операції.

Споживчий ринок Україна перебуває на стадії розбудови, та впровадженні і виникненні нових послуг котрі змогли б знайти свого споживача на ринку. В даний момент більш – менш активно в порівнянні з минулими періодами реалізуються на ринку наступні кредитні пропозиції:

- авто кредитування;

- іпотечне кредитування;
- не цільова іпотека;
- готівкові кредити;
- рефінансування;
- товарні кредити.

Останнім часом з огляду на вплив внутрішніх факторів, зокрема бажання підтримання ліквідності, через реалізацію її надлишкового обсягу пов'язаного із дорогим залученням коштів в минулому періоді на ринку споживчого кредитування з'являються нові банківські установи та пропозиції стосовно кредитування. Найактивніше банківські установи проявляють себе в секторах авто кредитування, нецільової іпотеки та готівкових кредитів. Простежується також загальне зростання ставок як за довготерміновими так і за короткотерміновими позичками та відповідно їх узагальнюючого показника. Отож даний показник за узагальненими даними 2012 року зріс в порівнянні з 2011 роком на 3,8%. Така тенденція до зростання на нашу думку спричинена: по перше безумовно дорогим залученням ресурсів в відповідних періодах, підвищенням кредитних ризиків, нестабільністю економіки та несприятливими економічними та ринковими процесами тощо.

Що ж стосується безпосередньо діяльності «Райффайзен Банку Аваль», «Ощадбанку» та «Приватбанку», а саме спектру їх послуг то найнижчими відсотковими ставками володіє АТ «Ощадбанк», найвищими відсотковими ставками і комісійними платежами, при незначному обсягу запропонованих послуг - ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», а відповідно ПАТ «Приватбанк» намагається сумістити послуги які б змогли зацікавити клієнта з помірними та все ж значними відсотковими ставками та комісійними платежами.

Оптимізація механізму споживчого кредитування передбачає балансування між залученням та розміщенням грошових потоків, та їх ціною мінімізацію затрат та збитків пов'язаних з кредитною діяльністю банківських установ, зменшення ризиків, виведення на ринок якісно нових, прибуткових продуктів, удосконаленням вже існуючих, запровадження нових технологій у

роботі банку, використання методів управління мінімізацією та уникненням ризиків та втрат від кредитної діяльності.

Що ж стосується досвіду зарубіжних країн то варто використовуючи наявні знання пов'язаний з оптимізацією залучення та обслуговування клієнтів українські банківські установи мають можливість удосконалювати та пристосовувати провідні новітні банківські послуги, як для задоволення потреб клієнтів та зменшення видатків на їх обслуговування при цьому отримуючи максимально можливий прибуток, так і задля пришвидшення євро інтеграційних процесів, та покращення рівня економіки.

Кожна банківська установа в праві самостійно вибрати напрямок діяльності та послуги, які вона буде просувати на ринку. Проте на нашу думку існує спектр напрямків котрий є найбільш привабливим: іпотека, грошове кредитування, банківське страхування, а також ще не реалізований жодним банком України комерційний освітній кредит.

Виходячи з всього вище сказаного варто зробити висновок, що Українським банкам хоча й притаманні деякі риси успішної діяльності закордонних банківських установ, проте належить, ще вдосконалювати свою діяльність, збагачувати асортимент послуг та знаходити компроміси в питаннях ціни та якості, для максимального задоволення потреб клієнта та отримання прибутку при мінімальних затратах та оптимальних значень ризиковості операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2004. — 599 с.
2. Банківські операції: Підручник [Текст]: підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. - [2-ге вид., випр. і доп.] - К.: КНЕУ, 2002. - 476 с.
3. Банківська справа: Теорія і практика [Текст]: навч. посібник / С. М. Подік, В. І. Ігнатенко; За ред. С. М. Подіка. - К.: ФАДА, ЛТД, 2006. — 345 с.
4. Банківські ризики: теорія та практика управління [Текст]: монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенок, О.О. Чуб, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева, В.О. Черемис; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". — К., 2008. — 456 с.
5. Банківські ризики: проблематика та підходи до управління / М.С. Свешнікова [Текст]: Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Євроінтеграц. курс України: фін. вимір. — 2006. — [Вип. 3 ч. 1.]— 296-301 с.
6. Банківські операції [Текст]: підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. А. М. Мороза. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2008. — 608 с.
7. Білоусова С.Ю. Споживче кредитування в Україні: аналіз та перспективи розвитку в умовах кризи // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2009. - № 4. — С. 97-104.
8. Вавканич А.І. Особливості формування ресурсів комерційних банків / А. І. Вавканич // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - № 1. - С. 17-22.
9. Владичин, У. В. Банківське кредитування [Текст]: підручник / У. В. Владичин. — Київ : Атака, 2008. — 648 с.
10. Вовчак, О. Д. Кредит і банківська справа [Текст]: підручник / О. Д. Вовчак. — К. : Знання, 2008. — 564 с.
11. Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2011 № 3 (12) Проблеми і перспективи розвитку банківського кредитування

- населення в Україні вітлана Анатоліївна Фрунза [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/Portal/soc_gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p224-p226.pdf
- 12.Горбань І. Ефективність функціонування бюро кредитних історій в Україні: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_2/208_Kolisnyk_19_2.pdf
- 13.Гроші та кредит [Текст]: навчальний посібник / Алексєєв І. В., Колісник М.К. – К. Знання, 2009 – 253 с.
- 14.Гроші. Фінанси. Кредит [Текст]: навч.-метод, посібник / М. М. Александрова, С. О. Маслова. - [2-ге вид., переробл. і доп.] - К.: ЦУЛ, 2002. – 336 с.
- 15.Гроші та кредит: Підручник [Текст]: навч.-метод, посібник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. - К.: КНЕУ, 2001. -602 с.
- 16.Гривна отобрала у валюты портфель [Електронний ресурс] - Режим доступу <http://www.kommersant.ua/doc/2042485>
- 17.Дмитренко, М. Г. Кредитування і контроль [Текст]: навч.-метод. посіб. – К. : Кондор, 2009. – 296 с.
- 18.Дмитрук Ю.М.: Дослідження/ Сучасні проблеми формування капіталу комерційних банків в післякризовий період [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://intkonf.org/dmitruk-yum-grigorenko-vo-suchasni-problemi-formuvannya-kapitalu-komertsyynih-bankiv-v-pislyakrizoviy-period>
- 19.Демківський А.В. Гроші та кредит [Текст] : навч. посіб. / А.В. Демківський. – К.: Дакор, 2005. – 528 с.;
- 20.Демченко О. В., Економічна сутність кредиту: Дослідження [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1409>
- 21.Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" / Актуальні аспекти споживчого кредитування в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1796>

- 22.Ефективність інвестицій: чому банки і страховики змушені враховувати жіночу логіку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2011/9-10/201117.html>
- 23.Захаревич Г. О., Державне кредитування здобуття вищої освіти: вітчизняний та зарубіжний досвід [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2011/9-10/201117.html>
- 24.Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. (зі змінами і доповненнями).
- 25.Закон України "Про заставу" від 02.10.1992 р. (зі змінами і доповненнями)
- 26.Закон України "Про іпотеку" від 05.06.2003 р. (зі змінами і доповненнями).
- 27.Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" від 19.08.2003 р. (зі змінами і доповненнями)
- 28.Івасів, Б. С. Гроші та кредит [Текст]: підручник / Б. С. Івасів. – К. : Кондор ; Тернопіль : Карт-бланш, 2008. – 528 с.
29. Івченко М. Споживче кредитування та перспективи його розвитку в Україні //Економічна правда, № 2, 2010р. – С. 6-8.
- 30.Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затверджено постановою № 492 Правління НБУ від 12.11.2003 р. (зі змінами і доповненнями).
- 31.Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затверджено постановою № 22 Правління НБУ від 21.01.2004 р. (із змінами і доповненнями).
32. Кредитний менеджмент [Текст]: навч. посіб. / А.М. Мороз; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. — К., 2009. — 399 с.
- 33.Кириченко О., Патерікіна Л. Управління ризиками у сфері банківського споживчого кредитування // Банківська справа. – 2008. – № 6. – С. 15–27.;
- 34.Ларионова И.В.Управление активами и пассивами в коммерческом банке. – М.:Издательство «Консалтбанкир», 2007. – 272 с.

35. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика Кредитування: теорія і практика [Текст] : навчальний посібник - [3 – те вид., перероб. і доп.] – К.: Знання 2002. – 212 с.
36. Макроекономіка / О.Я. Базилинська, А.І. Бажан. – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 442 с.
37. Мочерний С. В. Банківська система України / С. В. Мочерний, Л. С. Тришак. – Львів : Тріада плюс, 2004. – 304 с.
38. Меда Н.С. Особливості становлення банківської системи України та їх вплив на формування стратегії розвитку банків / Н. С. Меда // Наукові праці НДФІ. - 2011. - №4. - С. 53-58.
39. Немкович М. Триумфальна хода кредитів готівкою: огляд ринку споживчого кредитування за 2012 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_krediti/statti/triumfalna_hoda_kreditiv_gotivkoyu_oglyad_rinku_spozhivchogo_kredituvannya_za_2012_rik
40. Національний банк України Генеральний департамент грошово-кредитної політики Монетарний огляд I квартал 2012 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=126387>
41. Національний банк України Генеральний департамент грошово-кредитної політики Монетарний огляд III квартал 2012 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=126387>
42. Національний Банк України офіційне представництво [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=1268#top
43. Операції комерційних банків [Текст]: підручник / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Та-бачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк. - [3-тє вид.] - К.: Алерта; Львів: ЛБІ НБУ, 2003. - 500 с.
44. Основи банківської справи [Текст]: навч. Посібник / Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Соляр В. В., Маслов С. Т. - К.: Центр навчальної літератури, 2005.-410 с.
45. Офіційний сайт Незалежна асоціація банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua/ukr/>

- 46.Офіційний сайт ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aval.ua/>
- 47.Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://privatbank.ua/>
48. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.oschadnybank.com/ua/>
- 49.Офіційний сайт ПАТ «Промінвестбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pib.com.ua/>
- 50.Офіційний сайт ПАТ «БМ Банк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bmbank.com.ua/ru/>
- 51.Офіційний сайт ПАТ «Кредитпромбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.kreditprombank.com/ua/personal>
- 52.Офіційний сайт ПАТ «Укрсиббанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.ukrsibbank.com/>
- 53.Офіційний сайт ПАТ «Універсалбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.universalbank.com.ua/>
- 54.Положення про організацію операційної діяльності в банках України: Затверджено постановою № 254 Правління НБУ від 18.06.2003 р. (зі змінами і доповненнями).
- 55.Положення про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням: Затверджено постановою № 137 Правління НБУ від 19.04.2005 р.
- 56.Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Затверджено постановою № 279 Правління НБУ від 06.07.2000 р., (зі змінами і доповненнями).
- 57.Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунки за товари, надані послуги та при видачі готівки: Затверджено постановою № 37 Правління НБУ від 24.02.1997 р. (зі змінами і доповненнями)

58. Положення про порядок визначення та формування обов'язкових резервів для банків України 25.01.2012 № 23
59. Податковий кодекс України 2013 (останні зміни внесено ЗУ від 6 грудня 2012 року N 5519-VI)
60. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку [Текст]: навч. посібник, - К.: КНЕУ, 1999. - 280 с.
61. Резниченко Є./ Максимальні ставки задають тон: огляд ринку споживчого кредитування станом на 20 травня 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_krediti/statti/maksimalni_stavki_zadayut_ton_oglyad_rinku_spozivchogo_kredituvannya_stanom_na_20_travnnya_2013_roku
62. Резниченко Є. Магазины диктуют условия: вивчаємо кредити в торговельних залах [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_krediti/statti/magazini_diktuyut_umovi_vivchayemo_krediti_v_torgovelnih_zalah
63. Резниченко Є. Підсумки місяця в малюнках: лютий-2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_krediti/statti/pidsumki_misyatsya_v_malyunkah_lyutiy_2013
64. Резниченко Є. Кредити дорожчають за рахунок комісій: огляд ринку споживчого кредитування станом на 16 квітня 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://ua.prostobank.ua/spozhivchi_krediti/statti/krediti_dorozhchayut_za_rahunkom_komisy_oglyad_rinku_spozivchogo_kredituvannya_stanom_na_16_kvitnya_2013_roku
65. Словник банківських термінів. Банківська справа [Текст]: термінологічний словник / А. Загородній, О. Сліпушко, Г. Вознюк, Т. Смовженко. - К.: Вид-во "Аконіт", 2000. - 596 с.
66. Споживчий портал [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://www.consumerinfo.org.ua/must_know/quality/581/4134/

67. Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. IX Міжнар. наук.-практ. конференції, 25–26 жовтня 2012 р./ Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2012. – 300 с.
68. Становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку [Текст]: колект. моногр. Ч. 1 / Ред.: О. О Непочатенко; Уман. нац. ун-т садівництва. — Умань: Сочінський, 2012. — 412 с.
69. Світ фінансів Випуск 4 2011 рік Науковий журнал Тернопільський національний економічний університет, 2011
70. Савченко О. «Дзеркало тижня. Україна» №22, 15 червня 2012: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/kredit_i_abo_smert-103900.html
71. Савлук М.І. Гроші та кредит [Текст]: підручник. – [4-те вид., перероб. і доп.]/ За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 744 с.
72. Смерічевський С. - Удосконалення сучасних методик банківського регулювання оцінки кредитоспроможності фізичних осіб: Дослідження: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [/http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/Vnbu/2012_2/2012_02_10.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/Vnbu/2012_2/2012_02_10.pdf)
73. Сидоренко В.А. Характеристика кредитного процесу в українських комерційних банках [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_2/part1/5.pdf
74. Тиркало Р. І. Банківська справа [Текст]: навчальний посібник / Р. І. Трикало. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2001. – – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 442 с.
75. Фінансове право : навч. посіб. / М.О. Мацелик, Т.О. Мацелик, В.А. Пригоцький ; за ред. В.К. Шкарупи. — К. : Знання, 2011. — 815 с. — (Вища освіта XXI століття)
76. Щетинін А.І. Гроші та кредит [Текст]: підручник [3-тє, перероб. та доп.] - К., Центр учбової літератури, 2008. - 432

77. Щербакова Е.В. Іноземний капітал у банківській системі України: Дослідження: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.udau.edu.ua/assets/files/zbirniki/students/2012_econom_nayki.pdf
78. Яременко О.Р. Деньги и кредит [Текст]: конспект лекций / О.Р. Яременко. – Х.: Изд. ХГЭУ, 2002. – 64 с

Додаток А

Класифікація видів кредитів, що надаються фізичним особам

Різновид кредиту	Загальна характеристика
Товарний	Кредит, що видається на товари довготривалого користування в розстрочку з регресією, прогресією, або ж рівномірним розподілом платежів, визначеним згідно кредитної угоди сплати тіла кредиту та відсоткової винагороди банківської установи за ним.
Грошовий	Кредит надається банківськими та прабанківськими установами на задоволення потреб клієнта виключно у грошовій формі та національній валюті.
Авто кредити	Тобто кредити, що надаються фізичним особам на купівлю автомобілів при цьому забезпеченням цього кредиту виступає придбане майно – автомобіль
Ломбардний	Кредит, що видається під заставу майна позичальника, а саме дорогоцінних металів та виробів із дорогоцінних металів, товарів, майнових прав (у вигляді документів на право власності), цінних паперів тощо. Вкінці терміну при сплаті усіх необхідних платежів, майно повертається у власність позичальника.
Цільові кредити	Кредити, що надаються за зниженими відсотковими ставками, спрощених умов отримання - видачі, зазвичай це кредити які надаються у рамках певних програм проваджених державними органами, які діють з метою покращення умов життя та соціального захисту незахищених верств суспільства.
Іпотека	Кредити, що надаються під заставу нерухомого майна (будівлі, споруди, квартири, присадибні ділянки тощо), яке знаходиться у власності позичальника і може бути відчужене на користь банку, або ж продане з аукціону для сплати наданої позички.
Кредитні картки	Форма кредитування при якій клієнту позичальнику видається спеціальний платіжний засіб з визначенням ліміту позички, зазвичай банкові, револьверні кредити.

Додаток Б

Якісна оцінка кредитоспроможності позичальника – фізичної особи за рейтинговою шкалою

Назва показника	Значення показника	Кількість балів за шкалою
Матеріальний стан потенційного позичальника	Оригінали документів, що підтверджують право власності на с	2
	Оригінали документів, що підтверджують право власності на автотранспортні засоби	1
	Відсутність оригіналів документів на нерухомість та автотранспортні засоби	0
Соціальний статус та стабільність клієнта;	Стаж роботи понад 5 років	2
	Стаж роботи від 1 до 5 років	1
	Стаж роботи до 1 року	0
	Відсутність інформації стосовно Ділової репутації	0
	Позитивна ділова репутація	4
	Службовець, працівник	1
	Спеціаліст, топ – менеджер	2
Керівна посада, власний бізнес	3	
Вік	Від 25 до 55	2
	До 25 понад 55	1
Попередня кредитна історія	Відсутність попередньої кредитної історії	3
	Стан обслуговування попередньої позички характеризується як «добрий»	2
	Стан обслуговування попередньої позички характеризується як «слабкий»	1
Сімейний стан	Одружений (на)	3
	Неодружений, розлучений (на)	0
	Вдівець (вдова)	1

Додаток В

Кількісна оцінка кредитоспроможності позичальника – фізичної особи за рейтинговою шкалою

Назва показника	Значення показника	Кількість балів за шкалою
Чистий сукупний дохід, що розраховується (ЧСД)	ЧСД перевищує щомісячні кредитні відрахування $\leq 50\%$	5
	ЧСД перевищує щомісячні кредитні відрахування $\leq 25\%$	3
	ЧСД перевищує щомісячні кредитні відрахування $>25\%$	1
	ЧСД менший щомісячних кредитних відрахувань	0
Відкриті депозитні та поточні рахунки клієнта	Сума наявних грошових коштів на рахунках перевищує суму одержаного кредиту	4
	Сума наявних грошових коштів на рахунках менша суми одержаного кредиту	2
	Відсутність грошових коштів на рахунках	0
Забезпечення кредиту	Вартість заставленого майна $\leq 50\%$	5
	Вартість заставленого майна $\leq 25\%$	3
	Вартість заставленого майна $> 25\%$	1
	Вартість заставленого майна менша за суму заборгованості	0

Додаток Г

Характеристика класу позичальника

Клас позичальника	Присвоєна загальна рейтингова оцінка	Ризиковість кредиту	Характерні ознаки притаманні позичальника
А	Від 25 до 35	Низька	Фінансова діяльність позичальника висока, стабільна, та не викликає будь яких підозр чи сумнівів. Перевірка усіх встановлених банківських показників вказує на знаходження їх в межах встановленої норми.
Б	Від 19 до 24	Невисока	Діяльність позичальника наближена до характеристик класу А проте не є стабільною, аналіз показників свідчить про потенційні загрози та можливу неплатоспроможність клієнта, що потребує контролю та пошуку шляхів мінімізації реальних загроз або ж цілковитого їх уникнення.
В	Від 15 до 18	Середня	Позичальник з задовільним фінансовим станом проте грошові потоки і платоспроможність свідчить про можливість виникнення проблем з обслуговуванням позички та потребу у підвищеному контролі.
Г	Від 11 до 14	Висока	Незадовільний стан нащо вказують економічні показники, низька стабільність протягом попереднього періоду та ліквідність. Проте є беззаперечні підтвердження про можливе поліпшення фінансового стану протягом місяця.
Д	До 10	Максимальна	Збиткова фінансова діяльність, позичальники визнані банкрутами.

Додаток Д

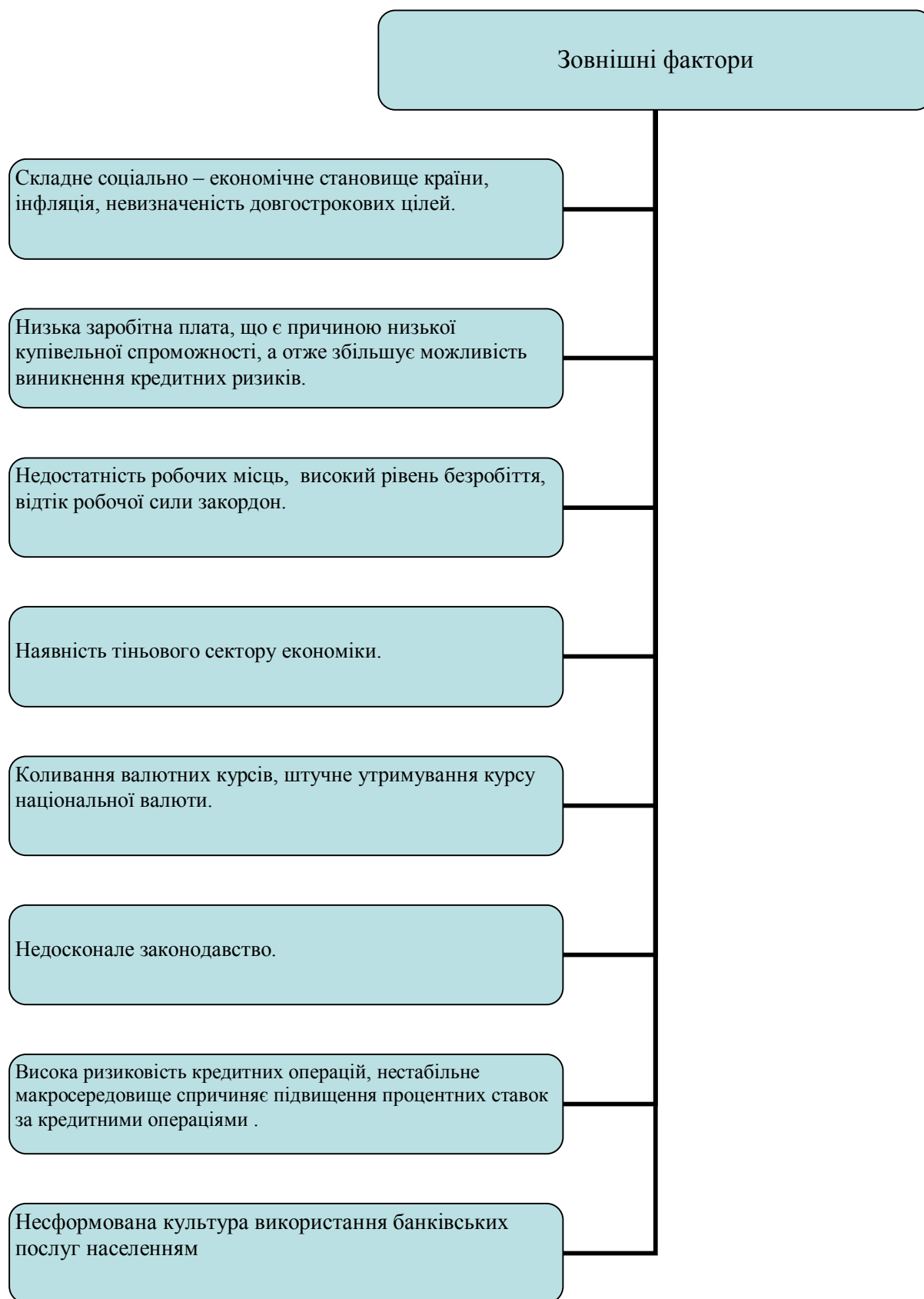


Рис 1.1 Зовнішні фактори недостатньої ефективності і проблематики банківського кредитування

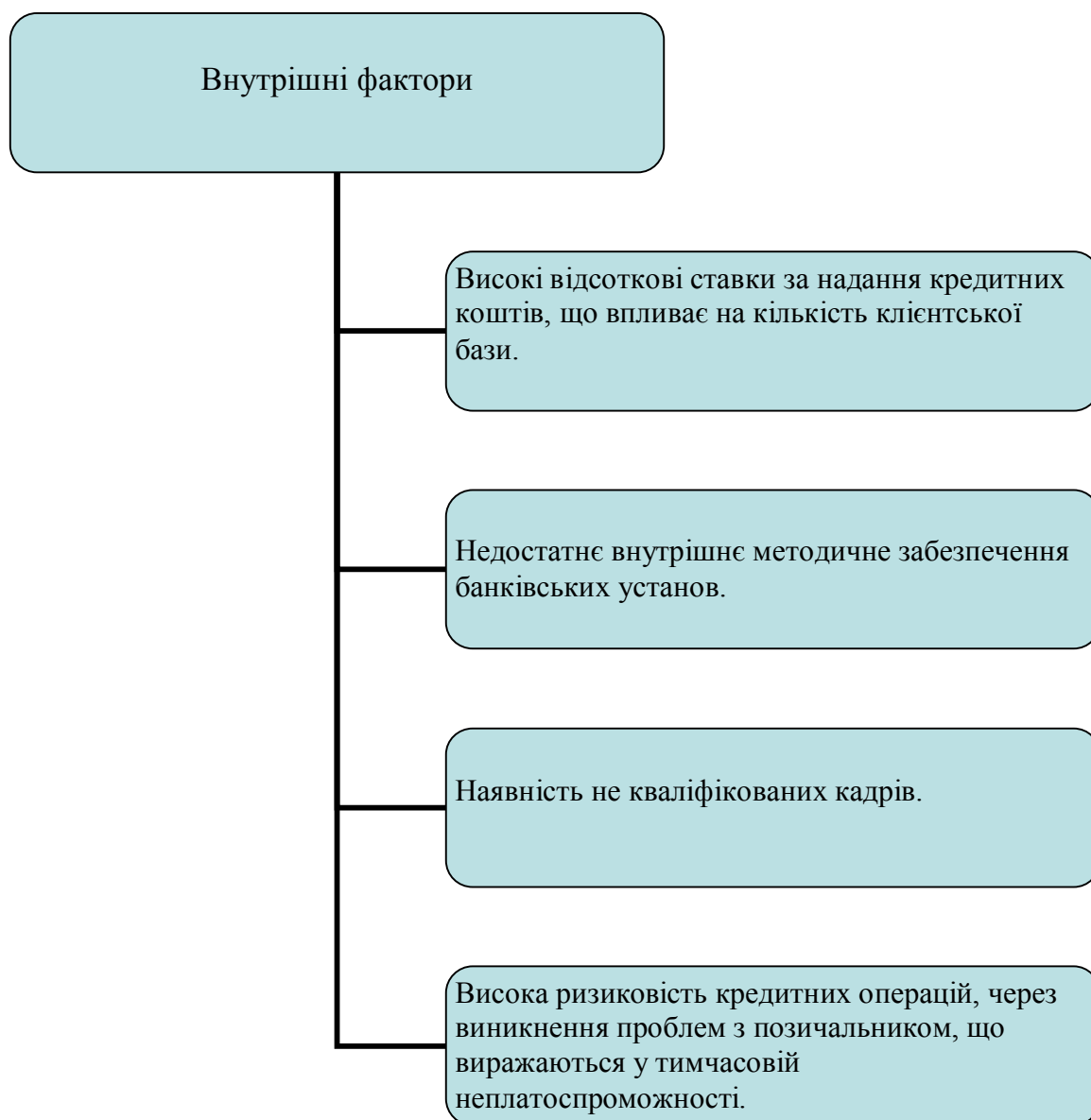


Рис 1.2 Внутрішні фактори недостатньої ефективності і проблематики банківського кредитування

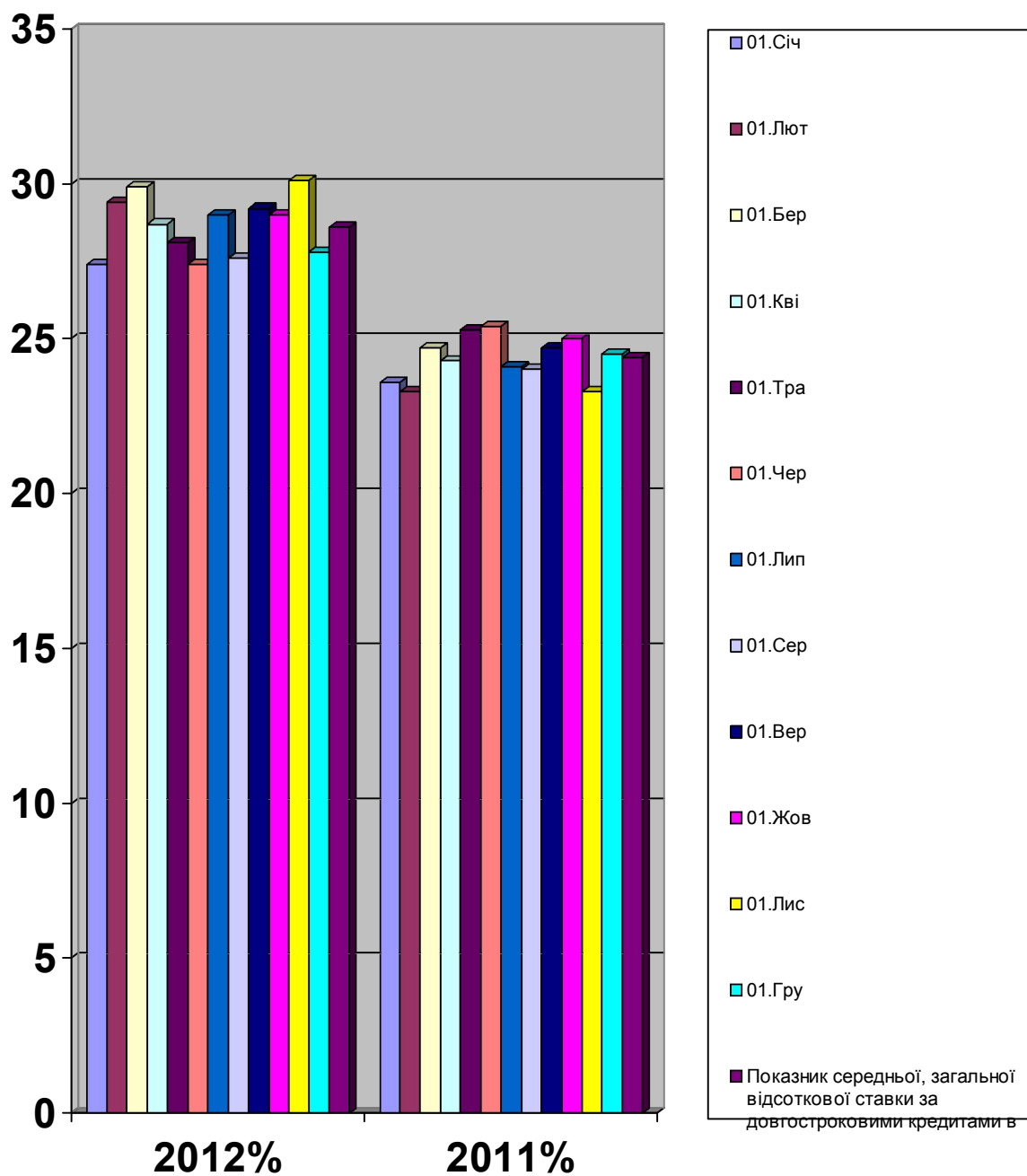
Додаток Ж

**Динаміка реальної відсоткової ставки авто кредитів на трирічний термін
січень – лютий, 2010, 2013 рр.**

Дата	2010 р.	2013 р.
8 січня	20,43%	21,19%
14 січня	20,47%	20,43%
21 січня	20,54%	20,37%
28 січня	20,97%	20,30%
4 лютого	20,90%	20,23%
11 лютого	20,98%	20,03%
18 лютого	21,09%	19,83%
25 лютого	21,23%	19,85%

Додаток 3

Динаміка зміни відсоткових ставок за короткостроковими кредитами в національній валюті впродовж 2011 – 2012 рр. (середньозважена за місяць вартість в процентах річних, %)



Додаток Е

Динаміка зміни відсоткових ставок за довгостроковими кредитами в національній валюті впродовж 2011 – 2012 рр. (середньозважена за місяць вартість в процентах річних, %)

