

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Тетяна КОСОВА

«\_\_\_\_\_» «\_\_\_\_\_» грудня 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ  
ОС «МАГІСТР»**

**Тема: «Механізми банківського кредитування фізичних осіб та шляхи їх  
удосконалення»**

**Виконав: Владислав ОЛАДЬКО**

**Керівник: д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА**

**Консультанти з окремих розділів пояснювальної записки:**

**перший розділ - д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА**

**другий розділ - д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА**

**третій розділ - д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА**

**Нормоконтролер: старший викладач Наталія ЗАДЕРАКА**

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Освітньо-професійна програма «Фінанси і кредит»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Тетяна КОСОВА  
«02» жовтня 2023 р.

## ЗАВДАННЯ на виконання кваліфікаційної роботи

здобувача вищої освіти Оладьку Владиславу Андрійовичу

1. Тема кваліфікаційної роботи «Механізми банківського кредитування фізичних осіб та шляхи їх удосконалення» затверджена наказом ректора від 22.08.2023 № 1445/ст.

2. Термін виконання роботи: з 25.09.2023 р. до 31.12.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: нормативно-правова база, дані Державної служби статистики, податкова, статистична звітність Київської торгово-промислової палати України

4. Зміст пояснювальної записки:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

- 1.1. Економічна сутність банківського кредитування фізичних осіб
- 1.2. Правове регулювання банківського кредитування фізичних осіб
- 1.3. Концептуальні засади банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

- 2.1. Фінансово-економічний паспорт АТ ПУМБ
- 2.2. Оцінка динаміки і структури кредитного портфеля фізичних осіб
- 2.3. Оцінка доходності і ризиків кредитного портфеля фізичних осіб

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

- 3.1. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб
- 3.2. Оптимізація ціноутворення на кредити фізичних осіб
- 3.3. Розробка нових кредитних продуктів для фізичних осіб

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу:  
 ЛИСТ 1. Економічна сутність банківського кредитування фізичних осіб;  
 ЛИСТ 2. Правове регулювання банківського кредитування фізичних осіб;  
 ЛИСТ 3. Концептуальні засади банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах; ЛИСТ 4. Фінансово-економічний паспорт АТ ПУМБ.  
 ЛИСТ 5. Оцінка динаміки і структури кредитного портфеля фізичних осіб.  
 ЛИСТ 6. Оцінка доходності і ризиків кредитного портфеля фізичних осіб.  
 ЛИСТ 7. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб.  
 ЛИСТ 8. Оптимізація ціноутворення на кредити фізичних осіб. ЛИСТ 9. Розробка нових кредитних продуктів для фізичних осіб

## 6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	Написання першого розділу кваліфікаційної роботи та надання його керівнику	25.09.2023 – 21.10.2023	
2	Написання та оформлення матеріалів другого розділу кваліфікаційної роботи і надання його керівнику	22.10.2023 – 18.11.2023	
3	Написання та оформлення матеріалів третього розділу кваліфікаційної роботи і надання його керівнику	19.11.2023 – 13.12.2023	
4	1. Узгодження кваліфікаційної роботи з науковим керівником. 2. Проходження нормоконтролю та перевірку на академічну доброчесність. 3. Отримання рецензії та відгуку на кваліфікаційну магістерську роботу. 4. Підготовка виступу.	14.12.2023 – 17.12.2023	
5	1. Переплетення кваліфікаційної роботи. 2. Подання кваліфікаційної роботи та супровідних документів секретарю ДЕК	18.12.2023 – 20.12.2023	

## 7. Консультанти з окремих розділів

РОЗДІЛ	КОНСУЛЬТАНТ (посада, прізвище, ім'я, по батькові)	ПІДПИС, ДАТА	
		ЗАВДАННЯ ВИДАВ	ЗАВДАННЯ ПРИЙНЯВ
РОЗДІЛ 1	д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА		
РОЗДІЛ 2	д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА		
РОЗДІЛ 3	д.е.н., професор Оксана ЯРОШЕВСЬКА		

## 8. Дата видачі завдання: «22» вересня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_ Оксана ЯРОШЕВСЬКА  
 (підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Владислав ОЛАДЬКО  
 (підпис здобувача)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Механізми банківського кредитування фізичних осіб та шляхи їх удосконалення»: 86 стор., 1 рис., 15 табл., 60 літературних джерел.

Мета роботи: удосконалення механізмів банківського кредитування фізичних осіб.

Об'єктом дослідження є процес банківського кредитування фізичних осіб.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів функціонування механізмів банківського кредитування фізичних осіб.

Методи дослідження: вертикальний і горизонтальний аналіз кошторисів та фінансової звітності, аналіз трендів, факторний аналіз, програмно-цільовий метод.

Результати кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень, у практичній діяльності банків.

МЕХАНІЗМИ, БАНКІВСЬКИЙ, КРЕДИТУВАННЯ, ФІЗИЧНІ ОСОБИ,  
ШЛЯХИ, УДОСКОНАЛЕННЯ

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	7
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ</b> .....	11
1.1. Економічна сутність банківського кредитування фізичних осіб .....	11
1.2. Правове регулювання банківського кредитування фізичних осіб .....	22
1.3. Концептуальні засади банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах.....	35
Висновки до розділу 1.....	43
<b>РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ</b> .....	46
2.1. Фінансово-економічний паспорт АТ ПУМБ .....	46
2.2. Оцінка динаміки і структури кредитного портфеля фізичних осіб.....	47
2.3. Оцінка доходності і ризиків кредитного портфеля фізичних осіб .....	62
Висновки до розділу 2.....	66
<b>РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ</b> .....	69
3.1. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб.....	69
3.2. Оптимізація ціноутворення на кредити фізичних осіб.....	71
3.3. Розробка нових кредитних продуктів для фізичних осіб .....	76
Висновки до розділу 3.....	82
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	84
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	91
<b>ДОДАТКИ</b> .....	99

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АРМ – автоматизоване робоче місце

АТ – Акціонерне товариство

БПК – банківська платіжна картка

ЄДР – єдиний державний реєстр

МСФЗ – Міжнародні стандарти фінансової звітності

МФО – міжфіліальні обороти

НБУ – НБУ

НКЦПФР - Національна комісія з ЦП та фондового ринку

НП(С)БО – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку

НР – Наглядова рада

НСМЕП - Національна система масових електронних платежів

ПАТ – публічне акціонерне товариство

ПрАТ – приватне акціонерне товариство

СГД – суб'єкт господарювання

СЕП – система електронних платежів

ТОВ – Товариство з обмеженою відповідальністю

ЦП – цінні папери

## ВСТУП

*Актуальність проблеми.* В умовах ринкової економіки зростає ризик кредитування. Особливо це пов'язано із можливістю вірогідної оцінки кредитоспроможності позичальника. В сучасних умовах розширюється сфера кредитування фізичних осіб через втрату майна із-за військових дій, роботи через тимчасову окупацію українських територій і релокацію підприємств. Тому проблема застосування кредитного скорингу має важливе теоретичне та практичне значення.

Оскільки скоринг використовується головним чином при кредитуванні фізичних осіб, особливо в споживчому кредиті, далі мова буде йти про сутність, класифікацію та методи застосування кредитування фізичних осіб. В останній час споживче кредитування набуває все більшої актуальності через прагнення всі ланок суспільства ефективно функціонувати. Без розвитку напрямків банківської інфраструктури, насамперед кредитування фізичних осіб, не можливий нормальний розвиток суспільства і всіх верств фізичних осіб.

В умовах воєнного стану фізичні особи втрачають роботу, приватний бізнес, житло тощо, тому банківське кредитування виступає чи не єдиним способом забезпечення життєдіяльності. В умовах мирного стану особливо актуально це питання стоїть перед молодим поколінням, якому для нормального проживання хочеться мати власне житло і можливість його обладнати. Мова не йде про предмети розкоші, а йдеться про елементарні засоби для існування, які є необхідними для нормального і щасливого проживання як молодих сімей, так і інших верств фізичних осіб. Адже якщо ми хочемо побудувати багату і високо розвинуту країну, то це можливо лише при умові життя в добробуті та щасті кожного члена нашого суспільства. Одним із варіантів вирішення зазначеної проблеми є користування банківським продуктом, представленим споживчим кредитом на придбання

житла, побутової та організаційної техніки, інших предметів тривалого користування.

Кредитування фізичних осіб є привабливим продуктом для більшості банків через високі темпи інфляції і довгостроковий характер кредитування, на відміну від короткотермінових кредитів під торгівельні операції.

Україна впевнено інтегрується у світовий простір, тому має приймати загальносвітові тенденції. У розвинутих країнах близько третини обсягу кредитних угод припадає на кредитування фізичних осіб, у т.ч. через державні програми по житловому кредитуванню молодих сімей. На перших етапах розвитку кредитів фізичних осіб воно було орієнтовано на більш заможних фізичних осіб, але з часом рамки позичальників розширилися. Кредитування фізичних осіб має бути доступним кожному законотворчому громадянину. Однією з найбільших банківських установ в Україні, який на даний момент займається споживчим кредитуванням, є АТ ПУМБ.

Актуальність удосконалення банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах визначає вибір теми кваліфікаційної роботи.

**Мета кваліфікаційної роботи** – удосконалення механізмів банківського кредитування фізичних осіб.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки і вирішення **наступних завдань**:

визначити економічну сутність механізмів банківського кредитування фізичних осіб;

систематизувати правове регулювання механізмів банківського кредитування фізичних осіб;

обґрунтувати концептуальні засади банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах;

сформувати фінансово-економічний паспорт АТ ПУМБ;

оцінити динаміку і структуру кредитного портфеля фізичних осіб;

оцінити доходність і ризики кредитного портфеля фізичних осіб;

удосконалити методику оцінки кредитоспроможності фізичних осіб;



оптимізувати ціноутворення на кредити фізичних осіб;  
розробити нові кредитні продукти для фізичних осіб.

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

**Предмет дослідження** – сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів функціонування механізмів банківського кредитування фізичних осіб.

**Методи дослідження.** Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань дослідження використані наступні загальнонаукові і спеціальні методи: вертикальний і горизонтальний аналіз фінансової, податкової, статистичної звітності, аналіз трендів, факторний аналіз.

**Наукова новизна кваліфікаційної роботи.** У кваліфікаційній роботі удосконалено механізми банківського кредитування фізичних осіб на основі скорингових механізмів, що дозволяють класифікувати потенційних позичальників на надійних і ненадійних на основі інформації про минулих клієнтів, обробленої статистичними програмами, що економить час на оцінку кредитоспроможності. На відміну від існуючих підходів, пропоновані роблять акцент на використанні скорингових механізмів для оцінки кредитоспроможності фізичних осіб за іпотечними кредитами.

**Інформаційною базою дослідження** є законодавчо-нормативні акти, наукові періодичні видання, монографії, матеріали науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурси, офіційні сайти Державної служби статистики України, Національного банку України.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень, у практичній діяльності банків.

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Результати дослідження, що містяться у кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію та отримали схвалення на XIV Міжнародній науково-практичній конференції «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика» (23 листоп. 2023,

м. Київ).

**Структура, зміст та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст кваліфікаційної роботи розміщено на 86 сторінках друкованого тексту, у тому числі 15 таблиць, 1 рисунок та 1 додаток на 5 сторінках. Список використаних літературних джерел налічує 60 найменувань, який подано на 7 сторінках.

***Публікації здобувача за темою кваліфікаційної роботи:***

1. Ярошевська О. В., Воліченко В. В., Оладько В. А. Механізми розробки і реалізації фінансово-кредитних стратегій. Матер. XIV Міжн. наук.-практ. конф. «Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика» (23 листоп. 2023, м. Київ). К.: НАУ, 2023. С. 141-142.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

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

Банківське кредитування фізичних осіб на теренах України пройшло тривалий шлях еволюції. У XIX ст. його послуги надавали кооперативні заклади дрібного кредиту у формі позиково – ошадних товариств, які обслуговували селян, у т.ч. тих, що не могли розплатитися з лихварями. При прийнятті рішень щодо видачі кредиту враховувались такі фактори: працездатність позичальника, його належність до певних верств фізичних осіб, наявність застави (земля, домашня худоба, придбаний інвентар, надлишки сільськогосподарської продукції тощо). На початку XX ст. в Україні були створені умови для успішного розвитку кооперативної організації невеликих сум кредиту у формі кредитних товариств, що не потребували паїв і видавали короткострокові і довгострокові кредити такого призначення:

- сільськогосподарського - купівля землі, її оренда, обробка та удобрення, купівля сільськогосподарських знарядь, худоби, насіння, кормів для худоби тощо;

- кустарно – ремісницького - купівля знарядь виробництва;

- загального - найом робочої сили, придбання господарських будівель і спорядження;

- невиробничого - купівля товарів для продажу та сплати боргів, особисті витрати та придбання житлових будівель.

Розмір відкритого кредиту визначався заможністю домогосподарства, а саме наявністю основного капіталу (земля, будівлі, худоба, інвентар тощо).

Одною з форм кредитування фізичних осіб є іпотечний кредит, який виник ще в рабовласницькому суспільстві як різновид лихварського капіталу, розвивався при феодалізмі, але розквіт при капіталізмі. Він дозволяє

підприємцям збільшувати розмір виробничого капіталу, землевласникам – купувати додаткові ділянки землі, купувати машини, обладнання та інші засоби виробництва для її обробки, сприяючи розвитку та зміцненню ринкових відносин.

Ознаками іпотечного кредиту є: довгостроковий характер (більше п'яти років), продовження експлуатації заставленого майна боржником, право застапоутримувача здійснювати документальні перевірки фактичної наявності, розміру та умов зберігання заставленого майна; можливість повторної застави з отриманням додаткового кредиту за наявності незакладеного майна; економічна можливість сплачувати відсотки та погашати основний борг по кредиту. При заставі землі боржник номінально зберігає право власника, але земельна рента як економічна форма реалізації земельної власності, присвоюється кредитором.

Довгострокові іпотечні кредити видаються банками, що спеціалізуються на кредитуванні під заставу нерухомості, і земельними банками, що спеціалізуються на кредитуванні під заставу землі.

На початку 90-их років діяльність українських банківських установ була зосереджена переважно на роботі з юридичними особами, але по мірі розвитку ринкових відносин питома вага операцій із фізичними особами мала стійку тенденцію до зростання. У світовій практиці банківські операції з фізичними особами становлять близько третини загального обсягу всіх операцій фінансово–кредитних установ. Серед різноманіття банківських установ чимало спеціалізованих, які працюють лише з фізичними особами і мають статус ощадних.

Кредитування фізичних осіб має багато специфічних рис, пов'язаних із особливостями сфери особистого споживання фізичних осіб:

по-перше, кредитування кінцевого споживання або придбання активів, породжуючих рух вартості (акції, облігації тощо);

по-друге, задоволення особистих, індивідуальних потреб фізичних осіб;

по-третє, прискорення отримання певних благ (товарно-матеріальних цінностей, товарів, об'єктів будівництва, послуг), які могли би бути придбані лише у майбутньому після накопичення коштів, необхідних для їх купівлі;

по-четверте, соціальний характер, сприяння вирішенню суспільних проблем, пов'язаних із підвищенням життєвого рівня фізичних осіб із низьким та середнім рівнем доходів, утвердження принципів соціальної справедливості.

Кредитування фізичних осіб відіграє важливу соціально-економічну роль, оскільки, з одного боку, підвищує їх платоспроможний попит, життєвий рівень в цілому, а з іншого – прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню і оновленню основних засобів. Через це споживче кредитування ретельно регулюється державами в особі центральних банків, зокрема у видачі кредитів фізичним особам на пільгових умовах. У процесі погашення кредитів фізичних осіб у них зменшується платоспроможний попит, що має враховуватися при визначенні обсягу та структури товарообігу, платних послуг, динаміки доходів та витрат фізичних осіб, грошової маси в обігу тощо. Тобто, розмір кредитів фізичним особам тісно пов'язаний з формуванням купівельної спроможності фізичних осіб та її відповідності обсягу та структурі маси товарів і послуг.

Недостатня увага банківських установ України до роботи з фізичними особами пояснюється як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, пов'язаними з воєнним станом, економічною нестабільністю, законодавчою нерегульованістю тощо. Проте після завершення воєнного стану потенціал роботи банків із фізичними особами в Україні величезні.

Кредити фізичних осіб видаються в національній та іноземній валютах на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і повертається в розстрочку. Суб'єктами кредитних відносин є: позичальники - фізичні особи та кредитори - банки, інші кредитні установи (ломбарди,

кредитні спілки, пункти прокату тощо). Посередником у банківському кредитуванні фізичних осіб може бути торгівельна організація.

Об'єктом кредитування є витрати, пов'язані з задоволенням попиту фізичних осіб поточного характеру, в тому числі придбання товарів в особисту власність, а також витрати капітального (інвестиційного) характеру на будівництво та придбання нерухомого майна.

Об'єктами державного регулювання кредитів фізичних осіб, обумовленого задоволенням потреб фізичних осіб, забезпеченням гідного рівня їх життя, є: доступність кредитів, процентні ставки, строки, додержання принципів соціальної справедливості.

Класифікація кредитів фізичним особам побудована за такими ознаками (рис. 1.1):

- за цільовим характером;
- за суб'єктами кредитних відносин (банківські та небанківські);
- за способом організації надання позичкових коштів (організовані та неорганізовані, прямі та непрямі);
- за формами видачі (товарні та грошові);
- за ступенем покриття кредитом вартості товарів, послуг (повне та часткове);
- за способом погашення кредиту (розстрочка або разовий платіж);
- за строками надання (коротко-, середньо- та довгострокові).

Залежно від цільового призначення кредити фізичним особам поділяються на: інвестиційні; купівлю товарів та сплати послуг; розвиток підсобного господарства; цільове обслуговування окремих соціальних груп; нецільові споживчі потреби; овердрафт за банківськими кредитними картками.

Кредити банківських установ інвестиційного характеру мають такі об'єкти: кооперативне житлове будівництво та придбання індивідуальних житлових, садових будиночків, реконструкція, капітальний ремонт, благоустрій садових ділянок, індивідуальних житлових будинків, дач тощо.

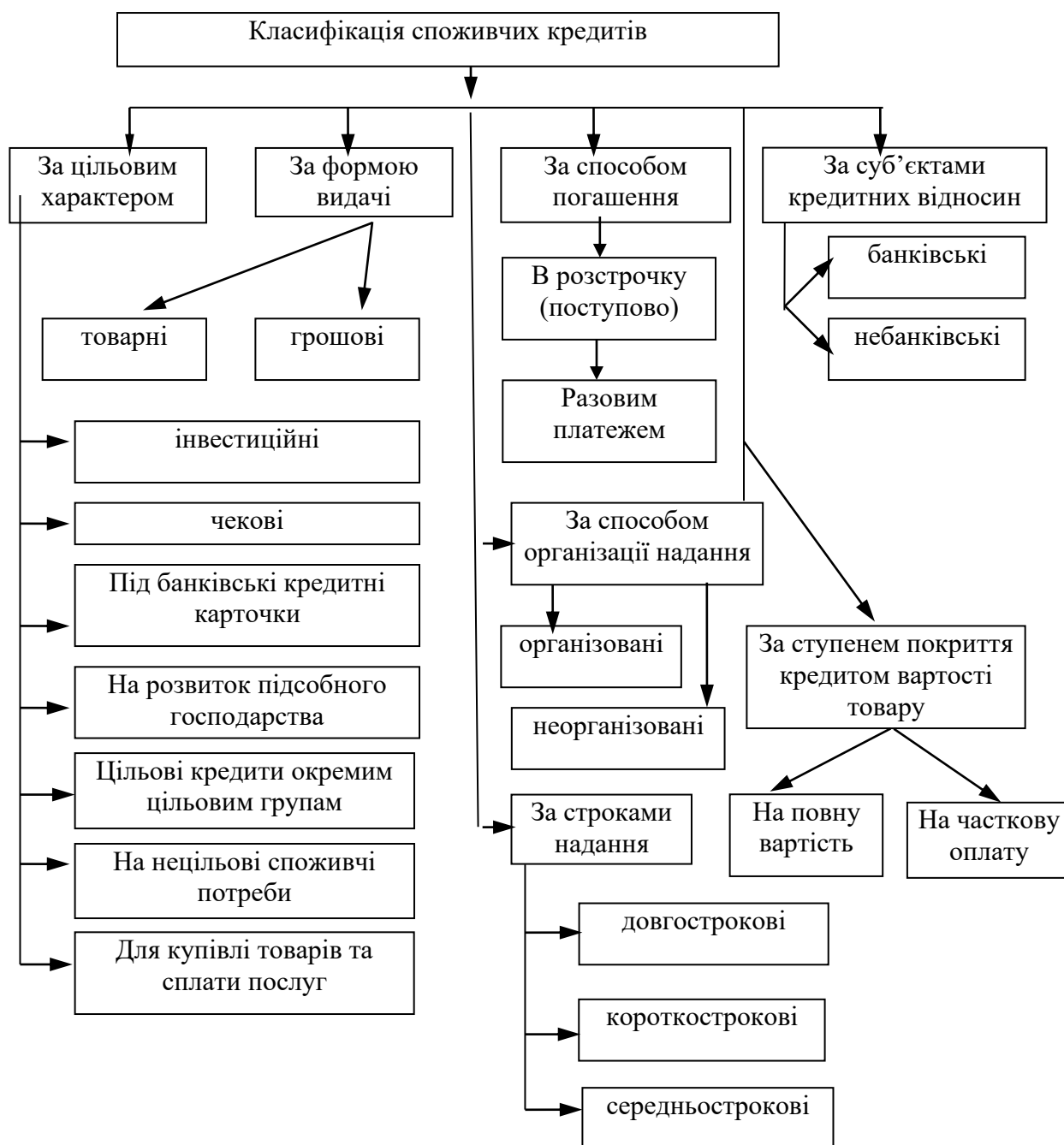


Рис. 1.1 - Класифікація кредитів фізичним особам

*Джерело: власна розробка*

Об'єктами кредитів для придбання окремих споживчих товарів або сплати послуг є розстрочка платежів за товари довгострокового користування, а також прокат деяких предметів споживання. Об'єктами кредитів на розвиток особистих підсобних господарств є: купівля сільськогосподарської техніки, транспортних засобів, посадкового матеріалу, фруктових дерев, добрив тощо.

Суб'єктами надання нецільових кредитів фізичним особам є: банківські установи, ломбарди, каси взаємодопомоги, кредитні спілки. Об'єктами надання нецільових кредитів є: невідкладні потреби, здійснення затрат, що виникають в зв'язку з особливими або непередбачуваними обставинами (лікування, нещасний випадок, туризм тощо).

Кредит під банківські кредитні картки ґрунтується на основі розстрочки платежу за позиковим рахунком, підв'язаним до поточного рахунку в банківській установі. Автоматичне надання кредиту відбувається в момент вичерпання залишку коштів на рахунку клієнта банківській установі. Кредити за картковими рахунками можуть погашатися в процесі надходження на рахунок коштів позичальника чи спеціальних внесків інших осіб.

Кредитні картки застосовуються при сплаті за послуги і передбачають участь трьох сторін – банківській установі, власника картки та торгівельної організації і випускаються у пластиковій формі з виділеними символами. Кредитні картка видається клієнту у разі задовільного стану його депозитних та позичкових операцій з банком. Кредитний ліміт за кредитною карткою може збільшуватися чи зменшуватися залежно від режиму її використання власником. Кредитні картки спрощують надання кредитів фізичним особам і служать знаряддям обігу, скорочуючи потреби в готівці.

Банківські кредити фізичним особам різняться за термінами і поділяються на коротко- та середньо- та довгострокові, які видаються на інвестиційні цілі. Вони можуть надаватися безпосередньо позичальникам (прямі кредити), або опосередковано (через посередників, представлених торговельним підприємством, ломбардом, кредитною спілкою, пунктом прокату). Торгівельні організації можуть звертатися до банківській установі за кредитами через відсутність коштів, достатніх для перекриття заборгованості по наданому ними кредиту покупцеві.

Непряме банківське кредитування дозволяє надавати кредити фізичним особам без значного збільшення операційних витрат, наприклад, через кредити підприємствам прокату. Кредити фізичним особам обмежуються



розмірами, визначеними вартістю товарів і послуг, які є об'єктом кредитування, в межах вартості майна, майнових прав, що можуть бути передані банківській установі в забезпечення з урахуванням суми поточних доходів позичальника. Погашення кредиту фізичною особою відбувається шляхом перерахування коштів з особистого рахунку, переказами через пошту або готівкою.

Кредитування фізичних осіб є засобом задоволення їх різних потреб і може надаватися як в грошовій, так і в товарній формі. У країнах із ринковою економікою воно відіграє велику роль в економіці і підпорядковується активному регулюванню зі сторони держави, яке здійснюється як на рівні видачі кредиту, так і на рівні його використання. Державне регулювання виражається шляхами: 1) створення більш жорстокого режиму кредитування; 2) заохочення кредитування кінцевого споживача через процентну ставку, термін кредиту, первинну участь власними коштами в кредитній операції.

У країнах світу діють різноманітні закони, регулюючі умови кредитування індивідуальних позичальників, однак їх об'єднує спільна мета: підвищення рівня добробуту фізичних осіб в необхідному обсязі. У країнах адміністративного типу превалюють кредити на купівлю товарів тривалого користування (надаються торговими організаціями) та на житлове будівництво (індивідуальне та кооперативне).

В Україні, як у країні з ринковою економікою, пропонується широка лінійка кредитів фізичним особам: житло в кредит; автомобіль в кредит; товари на виплати; кредитні ліміти на пластикові карти.

Іпотечний кредит надає можливість стати власником нерухомості після оплати частини її вартості. Забезпеченням по ньому виступає квартира, що купується і стане власністю позичальника, але залишається в заставі в банківській установі до моменту повної виплати кредиту.

Іпотечні кредити для придбання житла надаються фізичним особам - фізичним особам України на наступних умовах:

- оплата частини нерухомості через фірми, що здійснюють операції з нею;
- основним забезпеченням кредиту є застава житла, що купується;
- обов'язкове страхування нерухомості, що купується;
- термін кредитування - до 10-ти років;
- сума надання кредиту не перевищує еквівалент 20 000 дол. США ;
- максимальний розмір кредиту не має перевищувати 75% від ринкової вартості нерухомості, що купується.

Погашення позичальником заборгованості за кредитом здійснюється такими шляхами у частині:

- простих % за користування кредитом, які нараховуються на залишок заборгованості за кредитом - щомісяця;
- суми кредиту - щомісяця рівними частками.

У табл. 1.1 наведені необхідні умови при наданні кредиту на придбання житла.

*Таблиця 1.1*

**Умови надання кредиту на придбання житла, %**

Термін кредитування	Мінімальний первісний внесок	Ставка в національній валюті, річних	Ставка в іноземній валюті, річних
до 3-х років	25	25	14
до 5-и років	30	25	14
до 7-и років	40	25	14
до 10-и років	50	25	14

*Джерело: власна розробка*

Житлове кредитування фізичних осіб здійснюється банками при дотриманні основних принципів кредитування: цільового використання, забезпеченості, терміновості, платності та повернення. При виявленні нецільового використання кредитів, отриманих на купівлю житла, банківська установа має право достроково висунути вимоги щодо їх стягнення, а у випадку неможливості повернення кредиту позичальником – звернути стягнення на заставлене майно чи поруку.

Технологія «АвтоКредит за 30 хвилин» - можливість стати власником автомобіля вже сьогодні, оплативши частину його вартості. Забезпеченням по ньому виступає автомобіль, що купується і знаходиться в користуванні позичальника, але залишається в заставі в банківській установі до моменту повної виплати кредиту.

Кредити для придбання особистого автотранспорту надаються приватним і корпоративним клієнтам - фізичним особам України на наступних умовах:

- для покупки винятково нових транспортних засобів у юридичних осіб;
- основним забезпеченням кредиту є застава автотранспорту, що купується;
- обов'язкове страхування автотранспорту, що купується;
- термін кредитування - до 60 місяців при придбанні автомобіля імпортного виробництва.

Погашення покупцем заборгованості за кредитом здійснюється таким чином:

- прості відсотки нараховуються за користування кредитом щомісяця на залишок заборгованості за кредитом;
- сума кредиту - щомісяця відповідно до графіка.

Програма «Товари на виплат» - це можливість одержати товар у власність уже сьогодні, оплативши частину його вартості. Забезпеченням по ньому виступає товар, що купується і знаходиться в користуванні позичальника, але залишається в заставі в банківській установі до моменту повної виплати кредиту.

Кредити для придбання товарів широкого вжитку надаються фізичним особам - фізичним особам України на наступних умовах:

- для оплати частини вартості товару, що купується через підприємства торгово-сервісної мережі;
- основним забезпеченням є застава товару, що купується за рахунок цього кредиту;

- обов'язкове страхування товару, що купується;
- максимальний розмір кредиту, що видається, має не перевищувати 70% від вартості товару, що отримується покупцем.

Перший внесок готівковими коштами покупця, що купує товари в кредит, а також термін розстрочки платежу за них поставлені в залежність від вартості товару. Правилами продажу в кредит фізичним особам товарів довгострокового користування встановлено ліміти кредитування, які визначаються рівнем заробітної плати фізичних осіб. Так при продажі товарів на виплат на 6 місяців сума кредиту, що надається, не має перевищувати 2-х місячної заробітної плати покупця товарів, на 24 місяці – 8-ми місячної зарплати, на 36 місяців – 12-ти місячної зарплати, на 48 місяців – 18-ти місячної зарплати і, на кінець, при терміні кредиту в 60 місяців гранична сума кредиту встановлена на рівні 24-місячної заробітної плати покупця.

У випадках, коли вартість товару перевищує граничну суму кредиту, різниця між вартістю товару та сумою кредиту має бути сплачена готівковими коштами або безготівковим шляхом. З покупців на рахунок підприємств торгівлі беруть відсотки з суми кредиту, розмір яких встановлюється з урахуванням діючих ставок на банківські кредити. Вартість товару в сумі наданого кредиту має погашатися покупцем рівними частками один раз в місяць.

Важливим джерелом кредитів фізичним особам, не призначених на житло, є банківські кредитні картки. Вони передбачають участь трьох сторін: банківської установи – емітента кредитної картки, її власника та торгової організації, що приймає кредитні картки в якості платіжного засобу за товари та послуги. Для отримання кредитної картки клієнт має перерахувати в банківська установа встановлену суму грошових коштів. Оплата товарів та послуг може бути проведена без наявності коштів на рахунку клієнта, за рахунок банківського кредиту. банківська установа за свої послуги стягує визначений відсоток від суми кожної операції. Користувачі кредитної картки

також мають щорічно перераховувати визначену суму грошей за обслуговування картки та її щорічне оновлення.

Цей спосіб постійного надання кредитів фізичних осіб набуває все більш широкого розповсюдження за кордоном. Такі міжнародні фінансові асоціації, як *Visa*, *American Express*, *MasterCard*, надають володарям їх пластикових карток практично будь-яку послугу в довільній сфері обслуговування. У даний момент багато банків працюють з перерахованими картками і картками власних емісій. Наша країна в даний момент втілює в широких масштабах кредитні картки технічно, структурно, психологічно. Особливого розвитку вони набули в найбільших містах України, в елітних магазинах, барах та ресторанах, банках та центральних поштових відділеннях.

Серед банківських установ ПУМБ є лідером українського ринку пластикових карт. банківська установа пропонує таку послугу як кредитні ліміти на пластикові карти як суму, у межах якої банківська установа зобов'язується проводити операції з картковим рахунком клієнта у випадку відсутності коштів на ньому. Суму можна використовувати частинами у межах встановленого кредитного ліміту. При цьому плата стягується банком тільки за фактичний час користування реально отриманою сумою. Кредитний ліміт устанавлюється у валюті карти на такі їх види: зарплатна, пенсійна, особиста.

ПУМБ надає наступні типи кредитних лімітів по пластиковій карті:

- 1) торговельний - для здійснення покупок і оплати послуг у торгово-сервісній мережі без можливості отримання готівки;
- 2) фінансовий - для здійснення покупок і оплати послуг у торгово-сервісній мережі і отримання готівки.

По кредитному ліміті банківська установа приймає забезпечення у формі:

- коштів на депозитному рахунку у ПУМБу (власні та/або особи, що виступає поручителем);
- гарантії і поручительства платоспроможних підприємств;

- застави нерухомості, транспортних засобів тощо.

Кредитний ліміт може встановлюватися без забезпечення за зарплатними, пенсійними та особистими картами при наявності позитивної кредитної історії клієнта.

Ломбарди також кредитують фізичних осіб під залог предметів особистого користування та домашнього споживання у сумах, що визначається видом заставлених речей, їх ринковою вартістю та встановленим лімітом заставного забезпечення. Приватні ломбарди пропонують досить високу відсоткову ставку за кредитами, яка перевищує банківську процентну ставку і обмежує обсяги ломбардного кредиту. Вони видаються переважно під заставу високої ліквідності: виробів із дорогоцінних металів (золото, срібло, платина), дорогоцінного каміння, нової аудіо-відео техніки тощо.

Кредитні спілки також кредитують фізичних осіб. Вони функціонують на основі Закону України «Про кредитні спілки» [44] 2001 року, але великого розповсюдження не набули через його недосконалість. З 01.01.2024 в дію вступає Закон України «Про кредитні спілки» від 14.07.2023 № 3254-ІХ.

Кредитування фізичних осіб, як форма реалізації кредитних відносин, здійснюється на основі таких принципів: платності, зворотності, терміновості. Його здійснюють банківські установи, ломбарди, кредитні спілки. Банківський кредит через ліміти пластикових кредитних карток розвиваються швидкими темпами з використанням новітніх технологій.

## **1.2. Правове регулювання банківського кредитування фізичних осіб**

Процес кредитування фізичних осіб містить у собі декілька етапів, що мають певні якісні характеристики та орієнтовані на забезпечення надійності та прибутковості для банківській установі: розробка стратегій на основі попереднього аналізу ринку; розгляд отриманої заявки та інтерв'ювання майбутнього позичальника; оцінка його кредитоспроможності та аналіз ризику кредитування; структурування кредиту (визначення умов

кредитування), підготовка кредитного договору та його підписання; контроль за обслуговуванням кредиту, виконанням умов кредитного договору.

Банківська установа має розробляти чітку програму розвитку кредитування фізичних осіб на основі сформованих цілей, принципів. У спеціальному документі - меморандумі про кредитну політику банківської установи - мають визначатися умови видачі кредитів різним категоріям позичальників – фізичних осіб із зазначенням пріоритетних сфер і важливих моментів кредитної діяльності на майбутній період, таких як: розподілення повноважень при прийнятті рішень про видачу кредиту, встановлення його граничних розмірів на одного позичальника, визначення вимог до забезпечення та погашення кредиту, особливості порядку видачі кредитів працівникам та засновникам банківській установі, формалізація комплексу заходів із контролю за якістю кредитного портфелю тощо.

Підготовка меморандуму про кредитну політику дозволяє керівництву банківської установи виявити сильні та слабкі сторони її діяльності, провести позиціонування відносно конкурентів, визначити загальну лінію поведінки та підхід до кредитування на різних ієрархічних рівнях: клієнти, працівники, власники.

Основною причиною неповернення кредитів фізичних осіб є недостатньо глибокий аналіз фінансового стану позичальника, тобто кредитоспроможності, на попередній стадії переговорів щодо кредитування. Фізична особа, що звертається до банківської установи за отриманням кредиту, має надати заяву, де містяться початкові дані про його мету, розмір, вид та терміни, можливе забезпечення тощо. До заяви додаються документи із обґрунтуванням причин звернення до банківської установи та проханням про видачу кредиту, які є необхідною її складовою. Детальний аналіз заявки здійснюється на наступних етапах кредитування, коли представник банківської установи проводить попереднє інтерв'ю з потенційним позичальником та робить висновок про доцільність укладання кредитної угоди.

Пакет, що надається до банківської установи разом з заявою, складається з таких супроводжуючих документів позичальника:

- податкові декларації, які характеризують його податкову культуру;
- довідки з місця роботи щодо стажу роботи на підприємстві, розміру заробітної плати і утримань з неї (сплата податків, погашення кредитів за товари, придбані в розстрочку, утримання інших стягнень, у т.ч. аліментів);
- інформація про відсутність заборгованості за квартирну плату і комунальні послуги;
- інформація про отримання доходів по вкладах і ЦП;
- інформація про інші доходи та витрати позичальника та членів його домогосподарства (платіжні документи на утримання дітей в дошкільних установах, оплату за навчання у закладах середньої та вищої освіти).

Заява фізичної особи надходить до відповідного кредитного працівника банківської установи, який після її розгляду проводить попередню бесіду з нею. Вона має важливе значення для вирішення питання щодо отримання майбутнього кредиту, оскільки дозволяє кредитному інспектору з'ясувати багато важливих деталей кредитної угоди, скласти психологічний портрет позичальника, виявити його професійну підготовленість, реалістичність оцінок його стану та перспектив розвитку.

Під час співбесіди кредитного працівника з фізичною особою доцільно сконцентруватися увагу на таких основних питаннях, що мають найбільший інтерес для банківській установі і поділяються на чотири групи:

Група 1. Питання, пов'язані з погашенням кредиту: джерела погашення кредиту; частка заробітної плати та інших спеціальних джерел погашення кредиту; наявність осіб, готових гарантувати їх фінансовий стан та погашення кредиту.

Група 2. Питання забезпечення кредиту: вид забезпечення, власник та оцінка заставного майна, місце його розміщення, контроль на ним, витрати на зберігання.



Група 3. Питання зв'язків із іншими фінансово-кредитними установами: перелік отриманих кредитів у їх розрізі, існуючі звернення за споживчими кредитами, мотивація звернення, причини непогашення отриманих кредитів та окреслення їх характеру.

При отриманні від фізичної особи заявки на кредит банківська установа має з'ясувати різні аспекти кредитної угоди, надати оцінку персональних якостей позичальника, провести її оцінку за наступними моментами: порядність та чесність; професійний стан; вік та стан здоров'я; наявність нащадку (на випадок захворювання чи смерті); матеріальний стан, порядність та чесність.

Ключові якості клієнта – фізичної особи мають для банківської установи першочергове значення, оскільки вона не має надавати кредит особі, що не заслуговує довіри, демонструє ознаки імовірного невиконання умов кредитної угоди. Порядний клієнт – фізична особа докладатиме максимуму зусиль для погашення взятих зобов'язання незалежно від фінансового стану, в якому він опинився. Непорядний клієнт у найкращому варіанті погашатиме борг банківській установі у разі наявності вільних коштів і уникатиме у разі виникнення складнощів через припинення сплати заборгованості.

При оцінці позичальника – фізичної особи банківська установа приділяє особливу увагу його «життєвому стилю» і надає перевагу відношенням із клієнтом, який має шлюб, дітей, власну нерухомість, проживає в ній протягом декількох років; рідко змінює місце роботи тощо. Зазначені ознаки свідчать про благонадійність фізичної особи та надають певні гарантії щодо неприпинення сплати боргу клієнтом – позичальником в екстремальній ситуації. Позичальник – фізична особа, яка не вписується в зазначену схему, автоматично не відхиляється за наявності її позитивної ділової репутації.

При вирішенні питання щодо видачі кредиту фізичній особі для банківської установи важлива кредитна історія. Якщо вона вже отримувала кредити у банківській установі і не мала претензій, то це є суттєвим фактором підвищення шансів на отримання нового кредиту. Якщо фізична особа не

користувалася кредитом, але мала депозитний рахунок у банківській установі, то її кредитоспроможність підвищують такі фактори: наявність стабільного і значного залишку на ньому, регулярні надходження на зазначений рахунок. При першому зверненні клієнта - фізичної особи банківська установа має провести детальне обстеження стану справ майбутнього позичальника та максимально використовувати інформацію про його особисті якості та матеріальний стан.

Група 4. Вік та стан здоров'я клієнта. Факторами зниження кредитоспроможності позичальника – фізичної особи є: похилий вік, понижена продуктивність через вік або хвороби, відсутність постійної роботи та/або доходів від підприємницької діяльності. Факторами підвищення кредитоспроможності позичальника – фізичної особи є: наявність правонаступника та/або поручника/гаранта, які зможуть на себе прийняти зобов'язання по кредиту у випадку смерті, хвороби клієнта або втрати роботи/бізнесу.

Матеріальний аспект платоспроможності фізичної особи характеризує її можливість погасити борг за рахунок власних доходів, представлених заробітною платою та/або підприємництвом. Шанси на отримання кредиту зростають у разі наявності у фізичної особи рухомого та нерухомого (земля, будівлі) майна, що знаходиться у відповідних кадастрах, де зазначається його вид, статус, стан та місцезнаходження. Ключовим інтересом банківської установи є не номінальна, а реальна вартість нерухомості, за якою відбудуватиметься її продаж у випадку банкрутства або звернення на заставне майно. Банківські установи для визначення заставної оцінки майна користуються послугами сертифікованих спеціалістів – оцінщиків. Рухоме заставне майно включає строкові вклади клієнтів – фізичних осіб – позичальників, ЦП, благородні метали, коштовності, дорогоцінності, картини тощо.

Після співбесіди кредитний інспектор має прийняти рішення щодо продовження роботи з кредитною заявкою фізичної особи чи відмови від неї.

Банківська установа рішуче відвертає заявку на кредитування фізичної особи, якщо вона не збігається з важливими аспектами принципів та положень його кредитної політики. У разі відмови банківська установа має роз'яснити фізичній особі причини, за якими кредит не було надано. У разі позитивних результатів попереднього інтерв'ю і прийняття рішення щодо продовження роботи з клієнтом, кредитний інспектор заповнює кредитне досьє та направляє його разом з заявкою та наданими клієнтом документами у відділ по аналізу кредитоспроможності, який проводить поглиблений і детальний аналіз фінансового стану надав клієнту фізичної особи - позичальника. При цьому назначаються працівники банківської установи, відповідальні за проведення експертизи пакету кредитної документації, вартості застави з урахуванням висновків досвідчених аналітиків у сфері оцінки майна, що являє собою складну процедуру, а також отримання відомостей у кредитного агентства. Ефективність кредитного інспектора полягає у його вмінні видавати доручення працівникам, які найкраще підходять для їх виконання.

Кредитоспроможність фізичної особи – це наявність передумов для одержання нею кредитів і спроможності їх повернути, що визначається показниками акуратності при розрахунках по раніше одержаних кредитах, стійким поточним фінансовим станом і перспективами позитивних змін, спроможністю у разі необхідності мобілізувати кошти з різних джерел.

Кредитоспроможність є якісною оцінкою позичальника і розраховується банківською установою по кожній фізичній особі до вирішення питання про можливість її кредитування та дозволяє передбачити вірогідність своєчасного повернення кредитів та їх ефективного використання.

Фактори оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи оцінюються скрізь призму вивчення її дієздатності та репутації щодо відношення до повернення кредитів, здатності отримувати дохід, наявність капіталу, забезпечення кредитів. Зовнішнім фактором оцінки кредитоспроможності є стан кон'юнктури ринку. Оцінка дієздатності позичальника – фізичної особи дозволяє визначити правомірність участі

позичальника у кредитній угоді, міру відповідальності та правонаступництва фізичних осіб при порушенні її умов.

Під репутацією позичальника – фізичної особи розуміється її готовність до погашення отриманого кредиту, інформація про яку формується в судових процесах, арбітражах, виявляється у наявності штрафів, відомостей про виконання платежів в минулому та на поточний момент.

Здатність фізичної особи отримувати дохід визначається величиною її заробітної плати та/або підприємницького доходу, а також загальною економічною ситуацією, що має місце. В умовах економічного підйому вирішальне значення має здатність отримувати дохід позичальником – фізичною особою, а в умовах спаду - фактор забезпечення кредитів. У будь-якому випадку найважливішими для банківської установи є дієздатність та репутація позичальника - фізичної особи, яка визначається за результатами оцінки його місячних доходів та витрат.

Інформаційними джерелами оцінки кредитоспроможності позичальника є такі документи: довідки з місця роботи, які засвідчують стаж роботи на підприємстві, розміри заробітної плати і утримань з неї (податки, погашення кредитів, утримання аліментів, інші стягнення тощо); розрахункові документи за комунальні послуги, квартирну плату; платіжні документи на отримання доходів по вкладах, ЦП; інші документи тощо.

Важливим показником оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи є фінансова та соціальна стабільність, яка визначається відданням переваг клієнту, який має більш надійні доходи, тривалий час роботи на підприємстві і проживання у даній місцевості. Джерелом інформаційного забезпечення оцінки кредитоспроможності майбутнього позичальника – фізичної особи банківські установи є всі доступні матеріали, отриманні безпосередньо від клієнта, із кредитного архіву, із зовнішніх джерел (кредитні агенти, ділові партнери позичальника).

В основу оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи покладено детальне вивчення його фінансового стану, розрахунок фінансових

коефіцієнтів, рейтингові оцінки кредитного ризику надання короткострокових кредитів банку. Методика рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи включає: розробку системи оціночних показників; визначення їх критеріальних границь та ранжування; сумарну оцінку.

Основними показниками оцінки кредитоспроможності є традиційні коефіцієнти: ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості тощо. Визначення рейтингу якості кредиту ґрунтується на бальній системі всесторонньої оцінки діяльності банківської установи.

У разі позитивного висновка про кредитоспроможність потенційного позичальника банківська установа розробляє умови кредитного договору. Зазначений процес називається структуруванням кредиту, у ході якого визначаються основні його характеристики: ціль, сума, порядок погашення; терміни; забезпечення; ціна (процентні ставки та комісійні витрати), інші умови. Основними об'єктами структурування є:

1. Ціль кредиту, або відповідь на питання: «Для чого береться кредит?». Вона залежить від категорії позичальника. Для фізичної особи – це придбання нерухомості (будинок, квартира), товарів тривалого використання (автомобіля, холодильника) або ж персональний кредит для погашення боргів, оплати внесків за навчання, туристичних поїздок за кордон тощо. Ціль кредиту є важливим індикатором ступеня ризику і пов'язана з видачею споживчого кредиту. Банківська установа, уникаючи видачі кредитів для спекулятивних операцій, проведення сумнівних, заборонених законодавством угод, має за мету зниження ризику своєї діяльності. Для фізичної особи, яка хоче подолати короткотерміновий розрив між надходженням коштів та платіжами, найбільше підходить кредит у формі овердрафту. Фінансування капітальних витрат фізичної особи потребує інших форм довгострокового кредитування.

2. Сума кредиту - банківська установа має перевірити обґрунтованість заявки відносно її величини. Правильне визначення суми кредиту унеможливорює настанні кризової ситуації, коли банківській установі

доведеться обирати між двома однаково невітшливими альтернативами: надати додатковий кредит рефінансування або ж втратити кошти, що вже були видані в кредит. Тому банківська установа, отримавши заявку клієнта – фізичної особи, має самостійно оцінити обґрунтовану суму кредиту і внести необхідні корективи. При видачі «проміжного кредиту» для купівлі нового будинку джерелом його фінансування може бути виручка від продажу старого будинку за вирахуванням витрат, пов'язаних з консультуванням, оформленням паперів, транспортуванням, посередницькими послугами тощо. Банківська установа має контролювати розрахунки клієнта у заявці для унеможливлення майбутніх втрат.

При прийнятті рішень щодо кредитування банківські установи мають виходити з того, що позичальник в основу заявки на кредитування закладає найбільш оптимістичний варіант, занижуючи суму кредиту з мотивів і сподівань на його простіше отримання у банківській установі. При наданні заявки на отримання кредиту на купівлю нового автомобіля, клієнт може необґрунтовано завищувати:

1) ціну старого автомобіля, виручку від продажу якого він збирається вносити як перший внесок за автомобільним кредитом, що може призвести до нездатності погасити суду;

2) суму кредиту, розраховуючи, що якщо його прохання не буде задоволене, він в подальшому знизить суму заявки.

Банківська установа має пересвідчитися, що в фінансуванні угоди, на яку виділяється кредит, беруть участь кошти самого клієнта. Бажано, щоби банківська установа і клієнт брали участь у фінансуванні угоди рівними долями, хоча банківська установа може брати не себе більше навантаження. Її частка у споживчому кредитуванні може варіювати від 2/3 до 3/4 вартості об'єкту, що купується.

Погашення кредиту. Воно може проводитися одноразовим внеском по закінченню терміну або рівномірними внесками на протязі всього періоду дії

кредиту. В останньому випадку розробляється графік платежів по погашенню в відповідності з термінами обіговості капіталу.

При видачі кредиту повинен бути чітко визначене джерело його погашення. Є два головних джерела - за рахунок надходження доходів або від продажу активів. Банківська установа повинен перевірити, чи відповідають умови, запропоновані клієнтом, його реальним можливостям.

В операціях банківській установі з індивідуальними позичальниками здатність останнього погасити кредит частіше за все залежить від величини та регулярності отримуваного доходу. В якості гарантії своєчасного погашення кредиту банківська установа може потребувати переводу заробітної плати позичальника на його поточний рахунок в цьому банківській установі. Кредитоспроможність ділового підприємства, в свою чергу, залежить від величини та регулярності отримання прибутку. При цьому важливо встановити характер ділових зв'язків фірми. Якщо основний дохід надходить від одного - двох контрагентів чи пов'язаний з деякою однією великою угодою, ризик непогашення кредиту внаслідок ненадходження доходу суттєво зростає. Що стосується реалізації активів (нерухомості, ЦП і т. ін.) як метода погашення суди, то основна небезпека складається в тому, що виручка від продажу може бути значно меншою, ніж необхідна для погашення боргу. Банківська установа завжди повинен враховувати можливі помилки та брати з клієнтів зобов'язання про погашення неповернутої частини боргу за рахунок власних коштів.

Строк кредиту. Чим більш великий термін суди, тим вище ризик, тим більше ймовірність того, що виникнуть непередбачені труднощі і клієнт не зможе погасити борг у відповідності з договором. Комерційний банківська установа, виходячи з характеру залучених коштів, повинен обмежити свою кредитну діяльність у сфері середньо- та довгострокових операцій, щоб забезпечити необхідну ліквідність балансу та задовольнити вимоги вкладників. Тому кредити терміном до трьох років вважаються найбільш сприятливими для комерційного банку. Разом з тим, з ростом питомої ваги

строкових вкладів та розвитком ринку міжбанківських кредитів банківські установи все більш розвивають практику видачі середньо термінових кредитів діловим фірмам ( на термін до 6-7 років ) та довгострокового кредитування індивідуальних позичальників на купівлю або ремонт житлових будинків ( на термін 8 - 25 років ).

Забезпечення. Важливим елементом кредитної угоди є те, які активи позичальник зможе заставити в якості забезпечення кредиту. При цьому необхідно підкреслити, що кредит повинен видаватися на визначені цілі, для фінансування конкретної господарської операції, а не в обмін на забезпечення як таке. Забезпечення - це остання лінія оборони для банківської установи і рішення надати кредитування фізичних осіб завжди повинно базуватися на перевагах самого проекту, що фінансується, а не на привабливості забезпечення. Якщо сама основа кредитної угоди пов'язана з підвищеним ризиком, було б великою помилкою видати кредит під гарне забезпечення, використавши його як джерело погашення боргу. Тому питання забезпечення повинно вирішуватися вже після того, як кредитна угода вважається придатною для банку. Без забезпечення кредит може надаватися лише в тих випадках, коли джерело погашення кредиту має дуже високу надійність.

3. Ціна кредиту. Винагорода банківської установи за кредит складається із двох основних елементів: відсотку за кредит (визначається шляхом нарахування надбавки до базової ставки, яка встановлюється кожним банком індивідуально, а надбавка залежить від характеру кредитів фізичних осіб та ступеня пов'язаного з ним ризику) та комісії за відкриття кредиту, яка може стягуватися у таких формах: одноразова сплата фіксованої винагороди відповідно до тарифної шкали, діючої в даній банківській установі; сплата комісії в розмірі 1 - 5 % від суми наданого кредиту.

Структурування кредитної угоди може здійснити серйозний вплив на її успіх. Якщо банківська установа визначила в договорі дуже короткі терміни погашення кредиту, то позичальник може залишитись без капіталу, необхідного для його нормального функціонування і обслуговування



операційної діяльності. Навпроти, ліберальні умови сплати боргу, надані банківською установою, можуть призвести до безконтрольного використання отриманого кредиту позичальником протягом тривалого періоду, зокрема, якщо кошти для погашення кредиту, виданого на один місяць, будуть отримані протягом більшого терміну.

Після прийняття позитивного рішення щодо видачі кредиту та проведення його структурування, банківська установа має провести переговори з клієнтом та розробити компромісний варіант угоди, що задовольняє обидві сторони. При цьому вона має врахувати ступінь фінансового обмеження позичальника – фізичної особи, наявність у нього альтернативних джерел погашення кредиту, можливість отримання фінансування у конкуруючих кредитних установах. Якщо поле маневрів клієнта обмежено, то банківська установа може наполягати на більш жорстоких умовах відносно термінів погашення, забезпечення, вартості кредиту тощо.

Кредитний договір – це розгорнутий документ, що містить детальне описання всіх умов кредиту і підписується усіма учасниками кредитної угоди. При цьому банківська установа має володіти письмовим рішенням ради директорів, яке підтверджує повноваження керівних осіб на підписання угоди.

Моніторинг кредиту є останнім етапом кредитного процесу, у ході якого банківська установа формує спеціальне кредитне досьє, що містить всю документацію по кредитній угоді та необхідні відомості про позичальника. Документи групуються таким чином:

- матеріали по кредиту (копії кредитного договору, боргових зобов'язань, гарантійних листів тощо);
- фінансово – економічна інформація (аналітичні таблиці, податкові декларації, бізнес-плани тощо);
- матеріали про кредитоздатність клієнта (аналітичні звіти кредитних агентств, відомості, отримані від інших банків, телефонні запити тощо);

- документи по забезпеченню кредиту (свідоцтво про заставу, документи про передачу прав по вкладам та цінним паперам, закладні тощо);
- листування по судових справах з клієнтом, записи телефонних розмов тощо.

Банківська установа має здійснювати кредитний моніторинг, або постійний контроль за виконанням умов кредитного договору, кінцевою метою якого є забезпечення погашення у встановлений термін основного боргу та сплату процентів по кредиту. Якщо з останніми виникають труднощі з погашенням, зазначені кредити називаються проблемними. Виникнення проблемного кредиту має упереджуватися на основі виявлення ознак небезпеки задовго до того, як неспроможність клієнта погасити кредит стане явною. Детальний аналіз поточної фінансової звітності зіставляється з минулими звітами з метою виявлення тривожних сигналів (збільшення кредиторської заборгованості, зниження коефіцієнтів ліквідності, падіння об'ємів продажу, збитки від операційної діяльності тощо). Поганими симптомами є ненадання в термін запрошеної банком інформації або фінансових звітів, ухилення керівників фірми від телефонних та особистих контактів з банком, захоплення клієнта створенням нових підприємств або скупкою нерухомості, накопичення спекулятивних запасів, втрата клієнтів тощо.

Для ідентифікації Багато можуть розповісти кредитному відділу поведінка ділових партнерів позичальника (запити про його кредитоспроможність постачальників, анулювання страховки страховою компанією) або повідомлення інших відділів банківській установі (наприклад, поява сальдо на рахунку клієнта в цьому банківській установі).

Якщо банківська установа видала ризиковий кредит, що може призвести до його непогашення, вона має діяти негайно. Варіантами вирішення проблеми є: обговорення справ із позичальником та розробка програми подолання кризової ситуації (найкращий варіант); об'явлення позичальника банкрутом та його судове переслідування позичальника (найгірший варіант).

У разі непогашення кредиту фізичної особи банківська установа має переконати позичальника у необхідності продажу активів.

Саме кредитування відбувається шляхом реалізації процесу кредитування, який в свою чергу включає наступні етапи, кожен з яких вносить свій внесок в якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності та прибутковості для банківській установі:

- попередній аналіз ринку та розробка стратегій кредитних операцій;
- розгляд заявки на отримання кредиту та інтерв'ю з майбутнім позичальником;
- оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику пов'язаного з видачею кредиту;
- підготовка кредитного договору ( структування кредиту ) та його підписання;
- контроль за виконанням умов договору та погашенням кредиту.

Методики оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи за допомогою рейтингу відрізняються по числу оціночних показників, підходом до визначення їх критеріальних меж, оцінкою значимості відібраних показників, методом визначення сумарної кредитоспроможності.

Відповідно до світових трендів все більше українських банків розробляють власні рейтингових систем оцінки кредитоспроможності позичальника - фізичної особи.

### **1.3. Концептуальні засади банківського кредитування фізичних осіб в сучасних умовах**

На дохідність кредитних операцій і величину можливих втрат за ними безпосередньо впливає якість кредитів і величина кредитного ризику. Класифікуючи клієнтів по групах ризику банківська установа приймає рішення щодо доцільності видачі кредиту, встановлення ліміту кредитування і величини процентів.

Основними методами оцінки ризику кредитування фізичних осіб є: експертний (суб'єктивна думка кредитних інспекторів), скоринговий (із використання автоматизованих систем).

Скоринг широко використовується при видачі незабезпечених споживчих кредитів позичальників - фізичних осіб. Під кредитоспроможністю позичальника - фізичної особи розуміється: у вітчизняній практиці - її здатність розрахуватися по своїх боргових зобов'язаннях у встановлені терміни; у зарубіжній практиці - бажання, з'єднане з можливістю вчасно погасити власне боргове зобов'язання. Основним призначення скоринга є з'ясування потенційної можливості клієнта погасити кредит, а також ступіня його надійності й обов'язковості. Англійською призначення скорингу - credit worthy (гідний кредиту).

Скоринг ґрунтується на математичних або статистичних моделях ретроспективного характеру, побудованих на основі кредитної історії «минулих» клієнтів. Використовуючи історичні дані, банківська установа визначає імовірність повернення кредиту у визначений термін конкретним потенційним позичальником. При зверненні фізичної особи за кредитом банківська установа вимагає від неї таку інформацію для аналізу:

- заповнення анкети позичальника (вік, освіта, сімейний стан, професія);
- кредитна історія позичальника з кредитного бюро;
- рух коштів по рахунках діючого клієнта банківської установи.

Економічні характеристики клієнтів у скорингових моделях перетворюються на фактори і ознаки - значення, що приймає змінна. Факторами є питання анкети, а ознаками - відповіді на них. Скорингова модель у найпростішому трактуванні являє собою зважену суму визначених характеристик, яка формує інтегральний показник (score). Вищому значенню кредитоспроможності відповідає вище значення скорингового балу. Банківська установа може ранжувати своїх клієнтів за надійністю за величиною скорингового балу.

Інтегральний показник клієнта – фізичної особи порівнюється з пороговим числом, або лінією розділу, які визначаються за результатом розрахунку показника беззбитковості відношенням середньої кількості клієнтів, що своєчасно погашають кредит, та величини кредитних збитки від одного боржника, які необхідно компенсувати. Якщо інтегральний показник вище лінії розмежування – кредит фізичній особі видається, якщо нижче - ні. Основна задача кредитного експерта полягає у визначенні характеристик, які доцільно включати в модель, та відповідних їм вагових коефіцієнтів. У задачі скоринга не входить пошук причин не погашення кредиту фізичною особою. Основна задача кредитного скорингу - виділення характеристик, пов'язаних із ненадійністю або, навпаки, з надійністю клієнта – фізичної особи. До ключових характеристик оцінки відносять: вік, освіта, сімейний стан, професія. Якщо в минулому позичальники з такими характеристиками кредит не повертали, то банківська установа відмовить у видачі кредиту клієнту з аналогічними характеристиками. До недоліків кредитного скорингу відносять його соціальний дискримінаційний характер, оскільки фізичній особі відмовляють у кредитуванні, якщо вона по формальних ознаках близька до групи клієнтів з поганою кредитною історією, тобто таких, що не повертали кредит. Для усунення зазначеного недоліку припускається суб'єктивне втручання кредитного інспектора в оцінку кредитоспроможності, навіть при дуже високому ступені використання автоматизованих скорингових систем, якщо існує додаткова інформація, яка доводить, що фізична особа, класифікована як ненадійна, насправді є платоспроможною, і навпаки.

Найбільш значущими для прогнозування ризику кредитування фізичних осіб є такі характеристики: вік; сімейний стан, кількість дітей/утриманців; професія власна та чоловіка (дружини); дохід власний та чоловіка (дружини); район проживання; вартість житла; наявність телефону; тривалість проживання за однією і тією ж самою адресою; тривалість праці на даній роботі; тривалість користування послугами даної банківській установі; наявність кредитної картки/чекової книжки.

Дефолтом фізичної особи-позичальника є імовірність не повернення ним кредиту або затримки з виплатою тощо. Наявність більш однорідної популяції клієнтів – фізичних осіб, на якій розробляється модель, підвищує точність прогнозування дефолта. Скорингові моделі не можна автоматично перенести із однієї країни в іншу, або з однієї банківської установи до іншої. Навіть внутрішні скорингові моделі банківської установи диференціюються для різних груп клієнтів і видів кредиту.

Кредитний скоринг є методом класифікації популяції позичальників-фізичних осіб на різні групи, коли невідомою є характеристика, розділяюча їх (поверне кредит чи ні), але відомі інші характеристики, впливаючи на факт повернення кредиту в минулому. Ідея скорингу була привнесена в кредитну справу з біології, яка застосовувалася для класифікації популяції рослин на групи.

Популярність кредитного скоринга зросла з поширенням кредитних карток. Збільшення кількості клієнтів, які щодня виявляли попит на отримання кредитних карток, зумовила автоматизацію процесу прийняття рішень банківськими установами з видачі кредиту. Критеріями ефективності систем кредитного скоринга є: швидкість обробки заяв на видачу кредиту, якість оцінки кредитного ризику, рівень скорочення безнадійного боргу.

У провідній світовій практиці діє принцип рівноправності в області кредитування: не можуть використовуватися у скорингових системах такі характеристики: раса, колір шкіри, національне походження, релігія, фізичні каліцтва, інвалідність. Реалізація антидискримінаційних законів виявляється у тому, що у комп'ютера немає упереджень.

Розвиток скорингових систем має тісний зв'язок із формуванням служб кредитних бюро, які фіксують кредитну історію всіх позичальників-фізичних осіб, які зверталися за кредитом у будь-яку банківську установу країни.

Кредитні бюро акумулюють наступні види даних про позичальників: соціально-демографічні характеристики фізичних осіб; судові рішення (у разі стягнення кредитної заборгованості за рішенням суду); інформація про

банкрутства; дані, які банківські установи отримують за принципом «ти - мені, я - тобі», про клієнтів інших банків, якщо самі навзаєм поставляють їм аналогічну інформацію. Національні законодавства регулюють обсяг і характер інформації, що зберігається в кредитних бюро.

Банківська установа може визначати кредитний скоринг самостійно, але може і купувати його у транснаціональних аналітичних компаніях (*Experian, Equifax, TransUnion, Scorex*), які видають не первинну інформацію, а вже готовий інтегральний показник, що підлягає вводу в автоматизовану систему банківської установи.

Інформація кредитних бюро дозволяє знизити кредитні ризики банківських установ при видаванні кредитів клієнтам, які раніше ними не обслуговувалися. Попередня кредитна історія відіграє важливе значення для прогнозування імовірності дефолта позичальника-фізичної особи.

Скоринг є ефективним інструментом оцінки не тільки кредитного ризику, але і маркетингового (визначення імовірності використання певною групою клієнтів конкретних видів банківських послуг), ризику обслуговування кредитів (при виборі ефективного методу впливу на клієнта у разі затримки ним погашення чергового платежу), ризиків шахрайства з кредитними картками, імовірності переходу клієнта на обслуговування до банку-конкурента тощо.

При наявності великого обсягу різноманітної інформації про клієнтів навіть досвідчений кредитний інспектор, базуючись на інтуїтивних методах, не може надати однозначну відповідь на питання - який клієнт представляє більший чи менший ризик. Для порівняння клієнтів із різними ознаками проводять оцінку їх кредитоспроможності на основі формалізованих критеріїв, пов'язаних з імовірністю дефолта, побудови математичних моделей, які дозволяють оцінити істотність тієї чи іншої інформації.

На першому етапі побудови скорингової моделі здійснюється «навчальна» вибірка клієнтів банківської установи з поділом їх на групи: сумлінні позичальники та проблемні позичальники. Кількість позичальників у

групі може варіюватися від декількох тисяч до десятків мільйонів. Вибірка кредитів фізичним особам за ризиками поділяється на дві групи: високо- та низько-ризиковані, які трансформуються у рішення: видавати кредит або не видавати кредит.

Великий ризик за кредитом фізичній особі пов'язаний із затримкою чергової виплати на три місяці, або, навпаки, із довгостроковим поверненням кредиту, коли банківська установа втрачає процентний дохід.

Кредитний скоринг являє собою класифікаційну задачу з поділу потенційних клієнтів – фізичних осіб на «погані» і «гарні». Для цього попередньо зібрану інформацію необхідно перетворити у формат, придатний для аналізу за кількісними і якісними характеристиками, одним із двох методів:

по-перше, перетворити кожен ознаку в окрему подвійну перемінну. Метод має недолік, оскільки не формалізує додаткові відносини між залежною і незалежною змінними при існуванні їх великої кількості;

п-друге, перетворити кожен характеристику в перемінну, яка буде приймати значення, що відповідають відношенню числа «поганих» і «гарних» клієнтів з однією і тією самою ознакою. Більш точним варіантом є розрахунок логарифму зазначеного відношення для отримання числової величини, відповідної рівню «ризикованості кредиту».

Скорингова класифікація відбувається за допомогою таких методів:

- статистичні - засновані на дискримінантному аналізі (лінійна і логістична регресія);
- лінійне програмування;
- дерево класифікації;
- нейронні мережі;
- рекурсивно - партіонний алгоритм;
- генетичний алгоритм;
- метод найближчих сусідів.

Найбільш розповсюдженими методами кредитного скорингу є такі:



1. Регресійні моделі, насамперед лінійна багатофакторна регресія :

$$p = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n, \quad (1.1)$$

де  $p$  - імовірність дефолту позичальника – фізичної особи,

$w$  - вагові коефіцієнти,

$x$  - характеристики клієнта.

Сферою визначення зазначеної моделі є: ліва частина рівняння – імовірність погашення кредиту - знаходиться в інтервалі  $[0; 1]$ , а змінні в правій частині - знаходиться в інтервалі  $[-\infty; +\infty]$ .

2. Логістична регресія, яка має таку формалізацію:

$$\log(p/(1-p)) = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots + w_nx_n, \quad (1.2)$$

Для її застосування потребуються складніші розрахунки для одержання вагових коефіцієнтів і більш потужна комп'ютерна база та програмне забезпечення. Але при сучасному рівні розвитку інформаційних технологій зазначене обмеження не є проблемою, тому логістична регресія є лідером скорингових систем. Її перевага полягає у тому, що вона дозволяє класифікувати клієнтів як на дві групи (0 - поганий, 1 - гарний), так і на кілька груп (1, 2, 3, 4 групи ризику). Умовою якості регресійних моделей, чутливих до кореляції між факторами, є відсутність мультикореляції (сильно корельованих незалежних змінних).

3. Лінійне програмування – дозволяє абсолютно точно класифікувати клієнтів на поганих і гарних зі зведенням помилки до мінімуму за умови пошуку адекватних вагових коефіцієнтів.

4. Дерево класифікації – поділяє клієнтів на групи з однаковим рівнем ризику, який максимально відрізняється від рівня ризику інших груп.

5. Нейронні мережі – рідше використовуються у споживчому кредитуванні, частіше – при оцінці кредитоспроможності юридичних осіб, де

аналізуються вибірки меншого розміру. Проте перевагами нейронних мереж є їх застосування для виявлення шахрайства з кредитними картками фізичних осіб завдяки їхній здатності виявляти нестандартні ситуації.

6. Генетичний алгоритм оцінки ризиків кредитування фізичних осіб заснований на аналогії з біологічним процесом природного відбору через використання класифікаційних моделей «мутації», «схрещення» і визначення «найсильнішого».

7. Метод найближчих сусідів ґрунтується на визначенні відстані між клієнтами-фізичними особами. Усі потенційні позичальники у вибірці отримують певні просторові координати. Кожна фізична особа класифікується виходячи з того, яких клієнтів більше довкола нього - гарних або поганих.

8. Комбіновані методи кредитного скорингу, моделі яких зберігаються в найсуворішому секреті.

Різні методи кредитного скорингу мають свої переваги і недоліки, їх вибір пов'язаний зі стратегією банківській установі та її вимогами до пріоритетності розробки моделей. Регресійні методи, що дозволяють встановити значимість кожної характеристики для діагностики рівня ризику, є важливими на етапі розробки анкети клієнта – фізичної особи. Лінійне програмування здатне оперувати великою кількістю змінних і дозволяє моделювати маркетингові стратегії банківської установи, спрямовані на молодь, клієнтів середнього віку, пенсіонерів, клієнтів із різним рівнем статків. Нейронні мережі і дерева класифікації дозволяють формалізувати складні нелінійні зв'язки між змінними і усувати помилки, притаманні лінійним моделям.

Точність класифікації позичальників – фізичних осіб перевіряється такими методами: «ковзний іспит» - застосовується для невеликих вибірок, коли модель будується на них за винятком одного клієнта, обраного навмання, потім перевіряється на цьому клієнті, і так перебираються всі клієнти; формування навчальної і контрольної вибірки - застосовується для великих

вибірок, які поділяються на дві частини: на одній частині вибірки модель будується, на другій частині вибірки – модель перевіряється.

## **Висновки до розділу 1**

1. Банківське кредитування фізичних осіб на теренах України пройшло тривалий шлях еволюції. У XIX ст. його послуги надавали кооперативні заклади дрібного кредиту у формі позиково – ошадних товариств, які обслуговували селян, у т.ч. тих, що не могли розплатитися з лихварями. При прийнятті рішень щодо видачі кредиту враховувались такі фактори: працездатність позичальника, його належність до певних верств фізичних осіб, наявність застави (земля, домашня худоба, придбаний інвентар, надлишки сільськогосподарської продукції тощо). На початку XX ст. в Україні були створені умови для успішного розвитку кооперативної організації невеликих сум кредиту у формі кредитних товариств.

2. Суб'єктами кредитування фізичних осіб у сучасних умовах є: банківські установи, кредитні спілки, ломбарди. Формами споживчого кредитування є: кредит на поточні потреби фізичних осіб, на ведення бізнесу, на фінансування капітальних вкладень, придбання нерухомості (іпотечний кредит).

3. Споживче кредитування має багато специфічних рис: його об'єктом є кінцеве споживання або придбання активів, породжуючих рух вартості; задоволення особистих, індивідуальних потреб фізичних осіб; прискорення отримання певних благ; соціальний характер, сприяння вирішенню суспільних проблем, пов'язаних із підвищенням життєвого рівня фізичних осіб із низьким та середнім рівнем доходів, утвердження принципів соціальної справедливості.

4. Класифікація кредитів фізичним особам побудована за такими ознаками: за цільовим характером; банківські та небанківські; організовані та

неорганізовані, прямі та непрямі; товарні та грошові; із повним та частковим покриттям; розстрочка або разовий платіж; коротко-, середньо- та довгострокові.

5. Залежно від цільового призначення кредити фізичним особам поділяються на: інвестиційні; купівлю товарів та сплати послуг; розвиток підсобного господарства; цільове обслуговування окремих соціальних груп; нецільові споживчі потреби; овердрафт за банківськими кредитними картками. Кредити банківських установ інвестиційного характеру мають такі об'єкти: кооперативне житлове будівництво та придбання індивідуальних житлових, садових будиночків, реконструкція, капітальний ремонт, благоустрій садових ділянок, індивідуальних житлових будинків, дач тощо.

6. Найбільш поширеною формою сучасного споживчого кредитування є овердрафт за банківськими платіжними картками, який ґрунтується на основі розстрочки платежу за позиковим рахунком, підв'язаним до поточного рахунку в банківській установі. Автоматичне надання кредиту відбувається в момент вичерпання залишку коштів на рахунку клієнта банківській установі. Кредити за картковими рахунками можуть погашатися в процесі надходження на рахунок коштів позичальника чи спеціальних внесків інших осіб. Кредитні картки застосовуються при сплаті за послуги і передбачають участь трьох сторін – банківській установі, власника картки та торгівельної організації і випускаються у пластиковій формі з виділеними символами.

7. Процес кредитування фізичних осіб містить у собі декілька етапів, що мають певні якісні характеристики та орієнтовані на забезпечення надійності та прибутковості для банківській установі: розробка стратегій на основі попереднього аналізу ринку; розгляд отриманої заявки та інтерв'ювання майбутнього позичальника; оцінка його кредитоспроможності та аналіз ризику кредитування; структурування кредиту (визначення умов кредитування), підготовка кредитного договору та його підписання; контроль за обслуговуванням кредиту, виконанням умов кредитного договору.

8. В основу оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи покладено детальне вивчення його фінансового стану, розрахунок фінансових коефіцієнтів, рейтингові оцінки кредитного ризику надання короткострокових кредитів банку. Методика рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи включає: розробку системи оціночних показників; визначення їх критеріальних границь та ранжування; сумарну оцінку. Основними показниками оцінки кредитоспроможності є традиційні коефіцієнти: ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості тощо. Визначення рейтингу якості кредиту ґрунтується на бальній системі всесторонньої оцінки діяльності банківської установи.

9. У разі позитивного висновка про кредитоспроможність потенційного позичальника банківська установа проводить структуруванням кредиту, що передбачає визначення: цілі кредиту, суми кредиту, ціни кредиту, графіку погашення, умов моніторингу і застосування штрафних санкцій за недотримання умов договору.

10. Використання скорингових систем оцінки кредитоспроможності має дві основні проблеми. Перша - класифікація вибірки здійснюється тільки для клієнтів, яким було надано кредит. Не враховується поведінка клієнтів, яким у кредиті було відмовлено, адже вони могли би виявитися сумлінними позичальниками. Друга проблема – з часом змінюються, як фізичні особи, так і соціально-економічні умови, що впливають на їх поведінку. Тому скорингові моделі мають розроблятися на вибірці з невеликим історичним лагом і періодично перевірятися на якість. У разі її погіршення потрібно розробляти нову модель. Провідний світовий досвід свідчить про необхідність актуалізації скорингових моделей в середньому раз у півтора року залежно від стану стабільності економіки у той чи інший час. Враховуючи турбулентність економічної ситуації в Україні, періодом перегляду моделей має бути півроку. Перспективним напрямком удосконалення моделей кредитного скорингу є введення до них соціально-економічних характеристик для подовшення терміну їх корисного використання.

## РОЗДІЛ 2

# ДІАГНОСТИКА МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

### 2.1. Фінансово-економічний паспорт АТ ПУМБ

ПУМБ є універсальним банком, який створений 20.11.1991 (більше 30 років тому) і розпочав свою діяльність у квітні 1992 року. Його клієнтами є: великі, середні, малі та мікро- підприємства, приватні особи. Він входить до: а) групи найбільших банківських установ України за класифікацією НБУ; б) ТОП-10 українських банків за ключовими фінансовими показниками (актив, власний капітал, кошти корпоративних клієнтів, кредитний портфель, кошти фізичних клієнтів тощо).

ПУМБ надає повний спектр банківських послуг і здійснює такі види діяльності із банками, юридичними та фізичними особами відповідно до Закону України „Про банки та банківську діяльність” та на підставі отриманих від НБУ банківських ліцензій та письмових дозволів: приймає депозити, відкриває та супроводжує кореспондентські та поточні рахунки; розміщує залучені кошти від свого імені та на власний ризик; надає гарантії, поручительства та інші зобов’язання від третіх осіб, а також послуги з відповідального зберігання та надання в оренду сейфів для зберігання цінностей та документів. ПУМБ випускає БПК, чеки, векселі та інші оборотні платіжні інструменти, здійснює операції з ними; здійснює операції з валютними цінностями, з купівлі та продажу ЦП від свого імені та за дорученням клієнтів; емітує власні ЦП; інвестує у статутні капітали та акції інших юридичних осіб; здійснює депозитарну діяльність і діяльність з ведення реєстрів власників іменних ЦП.

Найбільший внесок у процентний дохід роблять кредити корпоративним та роздрібним клієнтам; у комісійний – дохід від обслуговування БПК та

виданих кредитів, розрахунково-касового обслуговування клієнтів та конверсійних операцій; у торгівельний – результати операцій від купівлі-продажу іноземних валют та ЦП (торгові операції та курсові різниці).

АТ «ПУМБ» є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з 02.09.1999. Код ЄДРПОУ – 14282829. На початку діяльності АТ «ПУМБ» його головний офіс був зареєстрований у м. Донецьку, у 2014 році, після окупації міста Донецька відбулася його перереєстрація у місті Києві за адресою: Україна, 04070, місто Київ, вул. Андріївська, буд. 4. Статутний капітал ПУМБ станом на 01.01.2023 становить 4780595 тис. грн., середньорічна кількість працівників у 2022 році становила 5686 осіб. Основним видом діяльності ПУМБ за КВЕД є 64.19 Інші види грошового посередництва. Банк має кореспондентський рахунок 32005104101026 у НБУ (МФО 300001). Для розрахунків в іноземній валюті використовується кореспондентський рахунок в USD у банку *JPMorgan Chase Bank N.A.* (СВІФТ:CHASUS33).

Основним акціонером АТ «ПУМБ», який володіє контрольним пакетом акцій, є «СКМ ФІНАНС», якому належить 92,2% акціонерного капіталу. Питома вага іншого за значущістю впливу учасника становить 7,7% акціонерного капіталу (SCM HOLDINGS LIMITED (Кіпр). фізична особа володіє незначною часткою акціонерного капіталу (0,1%). Кінцевим бенефіціарним власником АТ «ПУМБ» є громадянин України Ринат Леонідович Ахметов. АТ «ПУМБ» має розгалужену мережу відділень, станом на 31.12.2022 налічується 7 регіональних центрів та 162 відділення.

## **2.2. Оцінка динаміки і структури кредитного портфеля фізичних осіб**

Процес кредитування фізичних осіб пов'язаний з діями чисельних та різноманітних факторів ризику, здатних призвести до непогашення кредиту в встановлений термін. Тому видачі кредитів банківської установи передують

вивченням кредитоспроможності клієнта і факторів, які можуть спричинити їх непогашення.

Аналіз кредитоспроможності позичальника – фізичної особи полягає у визначенні: здатності своєчасно і в повному обсязі погасити заборгованість за кредитом, ідентифікувати ступінь ризику, який банківська установа готова прийняти; розміру кредиту, який може бути наданий при певних обставинах.

Метою аналізу кредитоспроможності фізичних осіб є оцінка кредитних ризиків, відмінних від кредитування юридичних осіб. Більшість споживчих кредитів має невеликий розмір, тому банківські установи змушені збільшувати кількість позичальників – фізичних осіб, які мають різні особисті і фінансові характеристики, для покриття власних витрат на кредитування.

ПУМБ розробив методику оцінки кредитних ризиків за кредитами фізичних осіб. В її основу закладено техніку кредитного скорингу, яка адаптована до національних умов і масштабу цін України. Зазначена методика дозволяє приймати рішення щодо надання кредитів на основі оцінки ризику фізичних позичальників та портфелю споживчих кредитів. Основним інформаційним аналітичним джерелом є дані про клієнта, відображені в заявці на отримання кредитів фізичних осіб.

Алгоритм опрацювання заявки на отримання кредиту від фізичної особи передбачає декілька основних розділів для аналізу: загальні дані; фінансові показники; аналіз ринку та господарської діяльності; характеристика кредиту. Кожному з зазначених параметрів надається відповідна вага, зокрема в умовах ПУМБ у загальному підсумку вона складає: 30, 30, 30 та 10% відповідно. Залежно від варіанту відповіді (який має за собою певну бальну оцінку) по кожному з параметрів має сформуватися бальна оцінка шляхом множення ваги параметра на бальну оцінку варіанту відповіді. Сума усіх бальних оцінок параметрів формує підсумок розділу, а сума підсумків усіх розділів - загальний підсумок роботи алгоритму. За підсумком конкретного запиту фізичної особи встановлюється відповідний ризик кредитування. Залежно від



суми накопичення балів приймається один з варіантів рекомендацій по прийняттю рішення:

- [0; 30[ балів - видача кредиту недоцільна (клас позичальника Д, ризик > 70%);
- [30; 45[ балів- фінансовий стан позичальника є незадовільним (клас Г), тому рекомендується додаткове забезпечення повернення кредиту;
- [45; 60[ балів - фінансовий стан позичальника є задовільним (клас В), інформація про нього потребує подальшого опрацювання;
- [65; 85[ балів - фінансовий стан позичальника є стійким (клас Б), видача кредиту є можливою;
- [85; 100] балів – абсолютна стійкість фінансового стану позичальника (клас А), позитивна рекомендація з видачі кредиту.

Проаналізуємо кредитну заявку конкретного клієнта Сидоренко Віктора Івановича. Даний позичальник подав заяву на отримання кредиту на купівлю автомобілю марки DAEWOO у розмірі 15000 дол. США терміном на 3 роки. На даний момент в банківській установі рівень відсоткової ставки по таким кредитам знаходиться на рівні 1,09% в місяць. Забезпеченням по кредиту виступає автомобіль, що купується і знаходиться в користуванні позичальника, але залишається в заставі в банківській установі до моменту повної виплати кредиту.

Розрахунки балів виповнимо у табл. 2.1 – 2.4.

Таблиця 2.1

**Загальні дані позичальника – фізичної особи**

Показник	Вага показника	Результат обробки заявки (бал)	Підсумок показника
Вік	3	1	3
Час проживання в даній місцевості	3	0,5	1,5
Активний стаж роботи	6	1	6
Військовий обов'язок	3	1	3
Освіта	6	1	6
Спеціальність по диплому	2	1	2
Сімейний стан, діти	3	0,5	1,5
Наявність страхових полісів	4	0	0
Разом розділ 1:		-	23

*Джерело: власні розрахунки*

За допомогою рис. 2.1 визначимо, які саме показники найбільше вплинули на підсумок розділу 1.

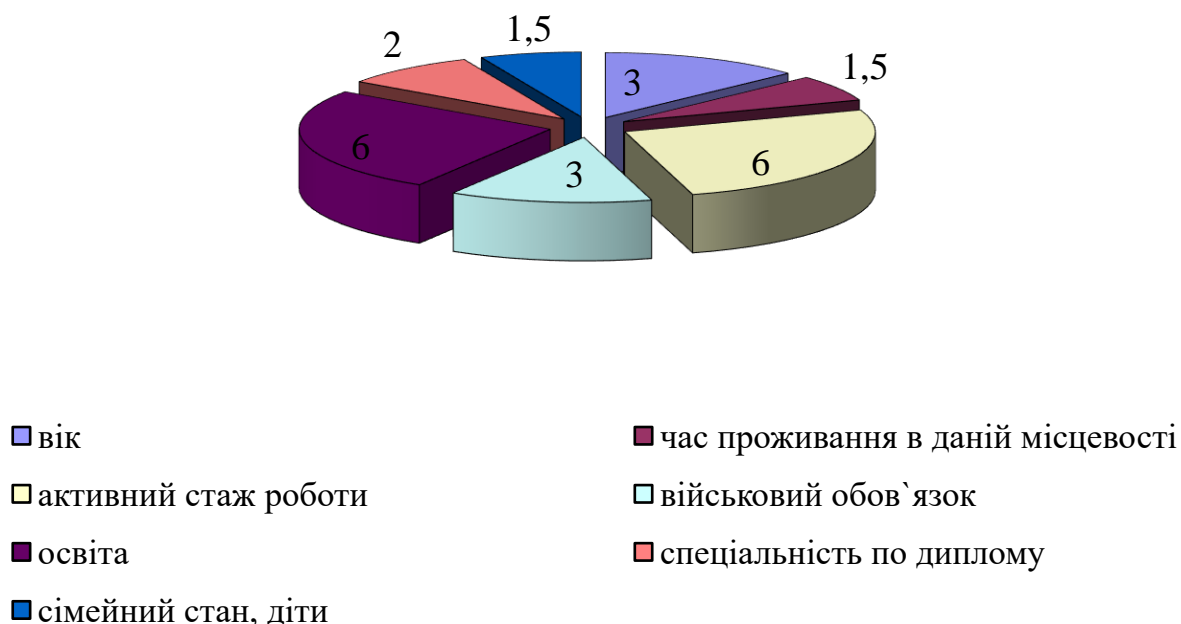


Рис. 2.1 – Вплив показників на підсумок першого розділу

*Джерело: власні розрахунки*

Вік визначає фінансові можливості позичальника, рівень добробуту, стабільність нинішнього стану, його перспективи, мотивації по використанню позикових грошей. Найбільш сприятливим представляється вік в інтервалі 30-45 років. Час проживання в даній місцевості характеризує ступінь «оседлості» позичальника, стабільність його зв'язків із зовнішнім середовищем. Термін проживання понад 10 років є найбільш сприятливим для кредитування. Активний стаж роботи підприємця показує ступінь поінформованості про ринок, його фінансову динаміку і менеджмент, відносини з постачальниками і споживачами. Найбільш бажаним є п'ятирічний стаж і більш.

Військовий обов'язок підвищує ризик призову на службу або збори, зв'язані з ліквідацією наслідків катастроф, стихійних лих, що можуть вплинути на виконання обов'язків за кредитним договором.

Освіта має безпосередній вплив на бажання брати кредити з усвідомленням міри тієї відповідальності, що лягає на позичальника.

Спеціальність по диплому характеризує рівень спеціальної підготовки працівника, технічні знання й уміння вести справи. Сімейний стан є визначальним моментом у мотивації клієнта. Наявність дітей у родини зміцнює відповідальність людини, у тому числі і по зобов'язаннях з банком-кредитором. Наявність страхових полюсів є важливим чинником при виникненні нещасного випадку з позичальником або його майном. Перевага при кредитуванні віддається позичальникам, що мають страховий полюс. Даний фактор має важливе значення при кредитуванні під заставу особистого майна фізичних осіб.

Таблиця 2.2

### Фінансові показники позичальника

Показник	Вага показника	Результат обробки заявки (бал)	Підсумок показника
Наявність рахунків у банківській установі	1	1	1
Кредитна історія	4	0,5	2
Відношення щомісячних витрат на сім'ю до середньомісячного прибутку	10	0,8	8
Володіння нерухомістю	5	1	5
Володіння автомобілем	2	0	0
Оцінка питомої ваги середньомісячного виторгу в ринковій вартості особистого майна	8	1	8
Разом розділ 2:		-	24

*Джерело: власні розрахунки*

Вплив окремих показників на підсумок розділу 2 розглянуто на рис. 2.2.



Рис. 2.2 – Вплив показників на підсумок другого розділу

*Джерело: власні розрахунки*

Наявність рахунків у ПУМБ надає можливість простежити історію клієнта в частині руху коштів. Кредитна історія є важливим показником при ухваленні рішення про видачу кредиту. Відсутність претензій по раніше узятих кредитах свідчить про високий ступінь відповідальності і порядності позичальника. Відношення щомісячних витрат на родину до середньомісячного прибутку вказує на можливість позичальника погашати заборгованість виходячи з поточних чистих грошових потоків. Володіння нерухомістю характеризує позичальника з погляду його забезпеченості і стабільності. Ринкова вартість нерухомості відображає рівень його забезпечення і стабільності. Володіння автомобілем і його ринковою вартістю має значення, аналогічне нерухомості.

Таблиця 2.3

### Аналіз ринку та господарської діяльності

Показник	Вага показника	Результат обробки заявки (бал)	Підсумок показника
Попит на продукцію	5	0,5	2,5
Кількість клієнтів	3	1	3
Кількість постачальників	3	1	3
Конкуренція	3	0,6	1,8
Сезонність	2	1	2
Прибутковість	5	1	5
Тенденції середньомісячного виторгу	5	1	5
Заборгованість по сплаті податків	2	1	2
Наявність діючих кредитів	2	1	2
Разом розділ 3:		-	26,3

*Джерело: власні розрахунки*

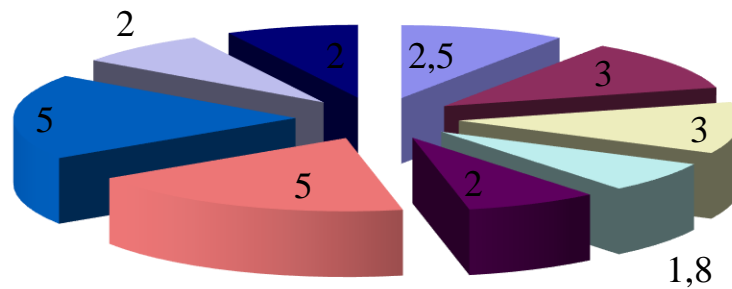
Розрахунок питомої ваги середньомісячного виторгу в ринковій вартості особистого майна відбиває значимість суми кредиту в житті позичальника, а отже і досвід керування такими грошовими потоками.

За допомогою рис. 2.3 розглянемо вплив окремих показників на підсумок розділу 3.

Попит на продукцію показує привабливість виробленої або реалізованої продукції для покупців. Якщо підприємець робить або реалізує продукцію

високої якості і за розумною ціною, то він буде менш ризикованим для банківській установі як позичальника.

Конкуренція показує скількох подібних виробників або постачальників конкурують з даним клієнтом.



- попит на продукцію
- кількість клієнтів
- кількість постачальників
- конкуренція
- сезонність
- прибутковість
- тенденції середньомісячного виторгу
- заборгованість по сплаті податків
- наявність діючих кредитів

Рис. 2.3 – Вплив показників на підсумок третього розділу

*Джерело: власні розрахунки*

Кількість клієнтів приватного підприємця показує структуру клієнтської бази, вона повинна бути широко розвита. Найбільша кількість клієнтів спричиняє підвищення ризику для підприємця. Кількість постачальників аналогічно кількості клієнтів. Сезонність показує вплив часу року на попит і реалізацію продукції. Прибутковість показує ефективність діяльності приватного підприємця. Тенденція середньомісячного виторгу показує в

динаміці фінансове становище позичальника. Заборгованість по сплаті податків збільшує можливість податкових штрафів, які можуть розорити підприємця, а також показує відволікання коштів на сплату податків. Наявність діючих кредитів указує на відволікання засобів на сплату % і тіла кредиту і тим самим збільшує ризик позичальника перед банком.

Таблиця 2.4

### Характеристика кредиту

Показник	Вага показника	Результат обробки заявки (бал)	Підсумок показника
Схема погашення	2	1	2
Сума запитуваного кредиту	5	0,7	3,5
Термін користування кредитом	3	0	0
Разом розділ 4:		-	5,5

*Джерело: власні розрахунки*

На рис. 2.4 показано вплив окремих показників на підсумок розділу 4.

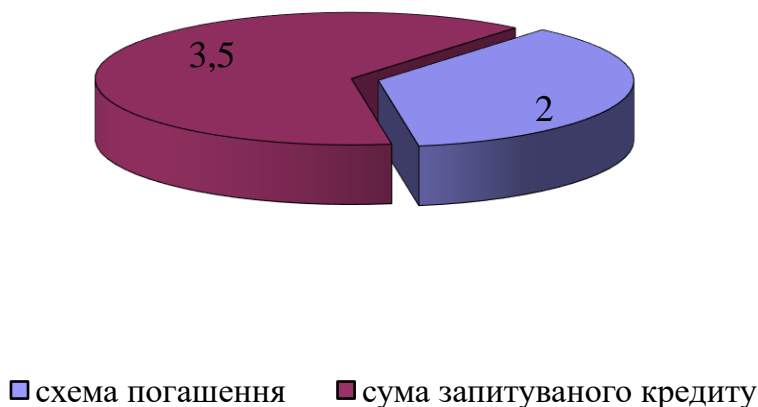


Рис. 2.4 – Вплив показників на підсумок четвертого розділу

*Джерело: власні розрахунки*

Термін користування кредитом відображає ризик, зв'язаний із процесами, що можуть вплинути на виконання своїх зобов'язань перед банком-позичальником. Чим менше проміжок часу, тим менш ймовірна зміна поточного фінансового стану позичальника.

Сума запитуваного кредиту відображає в абсолютній величині ризик для банківській установі, пов'язаний з неповерненням суми кредиту. Схема погашення характеризує адекватність реального використання кредитів цілям, викладеним у заявці. Для банківської установи з погляду ризиків найбільше підходящим є графік щомісячного погашення основного боргу.

Результати чотирьох розділів занесемо у зведену таблицю для визначення суми усіх бальних оцінок параметрів.

*Таблиця 2.5*

### **Зведені суми бальних оцінок по розділам**

Розділ	Підсумкова бальна оцінка
Загальні дані	23
Фінансові показники	24
Аналіз ринка та господарської діяльності	26,3
Характеристика кредиту	5,5
Разом усі бальні оцінки	78,8

*Джерело: власні розрахунки*

У результаті аналізу кредитоспроможності позичальника, Сидоренко Віктора Івановича, за методикою ПУМБ було отримано 78,8 балів, тобто він потрапив в категорію позичальників класу Б (у позичальника гарний фінансовий стан, видача кредиту можлива). Для порівняння виконаємо аналіз кредитоспроможності позичальника-фізичної особи, запропоновану Ощадним банком України, адже зазначена банківська установа є лідером по обслуговуванню фізичних осіб, у тому числі і в споживчому кредитуванні.

Оцінка фінансового стану фізичної особи в Ощадбанку України здійснюється за допомогою таких коефіцієнтів та факторів: платоспроможність позичальника (Кпп), платоспроможність домогосподарства (Кпс); коефіцієнт забезпечення (Кз); наявність власної нерухомості (ВН) та постійної роботи (ПР).

На підставі поданих до банківській установі документів визначаються:

- середньомісячні доходи позичальника (МД) та його домогосподарства (МДС) з урахуванням заробітної плати, % по вкладах, облігаціях та інших ЦП, доходів від іншої діяльності;

- середньомісячні витрати позичальника (МВ) та його домогосподарства (МВС) з урахуванням розмірів сплачуваних податків, відрахувань від заробітної плати на сплату аліментів, погашення раніше одержаних кредитів, страхових, комунальних та квартирних платежів та ін.

Коефіцієнт платоспроможності позичальника (Кпп): розраховується як відношення середньомісячного доходу (МД) до суми середньомісячних витрат (МВ) та місячних платежів по кредиту та відсотках .

$$K_{пп} = \frac{МД}{МПП + МВ}, \quad (2.1)$$

де Кпп - коефіцієнт платоспроможності;

МПП - місячні платежі по кредиту включаючи відсотки (в розрахунок береться позичка, яку передбачає одержати позичальник).

Коефіцієнт платоспроможності характеризує здатність позичальника забезпечувати своєчасні розрахунки.

Теоретичне значення коефіцієнта платоспроможності (Кпп) - не менше 2.0. При визначенні зазначеного коефіцієнта необхідно враховувати, що відповідно до діючого порядку судові органи, як правило, виносять рішення про утримання за виконавчими листами суми з розрахунку, що загальна сума утримань з доходу позичальника не має перевищувати 50 % його доходу.

Зважаючи на те, що реальні місячні доходи позичальника - це лише частина місячного доходу його домогосподарства, а витрати, що враховуються при розрахунку платоспроможності, розподіляються на всіх членів домогосподарства, то дохід на кожного працюючого члена домогосподарства буде більший, а витрати - менші, ніж у наведеному вище розрахунку.

Тому при оцінці фінансового стану позичальника використовується коефіцієнт платоспроможності домогосподарства (Кпс). За сім'ю приймається тільки дві особи - чоловік та дружина. Цей показник враховується при наявності поручительства одного з них.



При такому підході один із членів домогосподарства буде позичальником, а другий - його поручителем. Обидва вони несуть солідарну відповідальність за своєчасне і повне повернення кредиту та сплати %.

Коефіцієнт платоспроможності домогосподарства обчислюється із співвідношення місячного доходу домогосподарства до всіх місячних витрат, включаючи витрати по кредиту.

$$K_{пс} = \frac{МДС}{МВС + МПП}, \quad (2.2)$$

де МДС - місячний дохід домогосподарства;

МВС - місячні витрати домогосподарства;

МПП - місячні витрати по кредиту (у розрахунок приймається позичка, яку планує одержати позичальник).

Теоретичне значення  $K_{пс}$  повинно бути не менше 2,0.

У разі, якщо позичальник не має домогосподарства або відсутнє поручительство члена домогосподарства, коефіцієнт  $K_{пс}$  не визначається. При оцінці фінансового стану позичальника  $K_{пс}$  множиться на 2.

Коефіцієнт забезпеченості ( $K_з$ ):

Одним із засобів забезпечення повернення кредиту є застава:

$$K_з = \frac{\text{Вартість застави}}{\text{Сума кредитів і відсотків}}, \quad (2.3)$$

Теоретичне значення  $K_з$  - не менше 1,5.

Залежно від стану ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, можливості виконувати свої зобов'язання перед банком фізична особа – позичальник має бути віднесений до одного з п'яти класів, які характеризують його надійність: КЛАС А - стійкий фінансовий стан; КЛАС Б - достатній фінансовий стан; КЛАС В - ознаки фінансового напруження; КЛАС Г - підвищений ризик; КЛАС Д - незадовільний фінансовий стан.

Для визначення класу позичальника – фізичної особи визначається інтегрований показник його фінансового стану, який розраховується на підставі наведених вище коефіцієнтів та їх вагомих значень їх аналітичних груп. Тобто оцінка фінансового стану позичальника і віднесення його до відповідного класу надійності здійснюються після узагальнення визначених коефіцієнтів та розрахунку інтегрованого показника.

Наявність власної нерухомості (ВН):

ВН може набувати таких значень:

ВН = 1 при наявності власної нерухомості;

ВН = 0,5 - нерухомість знаходиться у власності іншого члена родини;

ВН = 0 - не має власної нерухомості.

Наявність постійної роботи (ПР):

ПР може набувати таких значень:

ПР = 2 при стажі роботи на постійному місці понад 3 роки;

ПР = 1 при стажі роботи на постійному місці від 1 до 3 років;

ПР = 0 при стажі роботи менше 1 року.

Проаналізуємо кредитну заявку того же клієнта, Сидоренко Віктора Івановича, первинні дані про якого наведені нижче в табл. 2.6 та 2.7.

Таблиця 2.6

### Первинні дані позичальника – фізичної особи

№	Показник	Значення
1	Вік позичальника, (роки)	31
2	Стаж роботи, (роки)	8
3	Безперервний стаж роботи, (роки)	8
4	Розмір заробітної плати, (грн.)	900
5	Комунальні та квартирні витрати, ( грн.)	156
6	Плата за користування супутниковим телебаченням, (грн.)	10
7	Депозитний рахунок в ПУМБу, (\$)	1500
8	Річна ставка по депозиту у валюті, (%)	9
9	Сімейний стан	неодружений дітей не має
10	Наявність кредитної історії	відсутня
11	Стаж роботи на постійному місці, ( роки)	8
12	Наявність власної нерухомості	2-х кімнатна квартира

*Джерело: власні розрахунки*

Для визначення інтегрованого показника фінансового стану позичальника необхідно: розрахувати за викладеною методикою показники та занести їх до підсумкової таблиці; значення кожного показника помножити на вагоме значення; знайти суму всіх значень показників.

Таблиця 2.7

**Доходи та витрати позичальника (домогосподарства)**

№ п/п	Доходи	Позичальник	Інший член домогосподарства	Витрати	Позичальник	Інший член домогосподарства (поручитель)
1	Заробітна плата	900		Податок на доходи фізичних осіб	165,55	
2	Доходи від заощаджень та ЦП	78,4		Аліменти		
3	Інші доходи (зазначити конкретно)			Щомісячні платежі по раніше одержаних позичках		
4				Платежі за товари, придбані в розстрочку		
5				Комунальні платежі	156	
6				Щомісячні платежі по страхуванню		
7				Інші витрати (плата за навчання, дитячий садок тощо)	79	
8	Разом доходів	978,4		Разом витрат	400,55	
9*	Всього доходів (ряд.8, колонки 3+4)	978,4		Всього витрат (ряд.8, колонки 6+7)	400,55	

*Джерело: власні розрахунки*

Після визначення інтегрованого показника визначається клас позичальника за рейтинговою шкалою. Дана методика рейтингової оцінки кредитоспроможності фізичної особи – позичальника розроблена для умов нашого середовища і широко застосовується банками України.

Розрахуємо щомісячні платежі по кредиту.

Вартість кредиту (сума % за кредит) за формулою буде дорівнювати:

$$I = \frac{D}{P} g \frac{n * p + 1}{2}, \quad (2.4)$$

де  $D$  – сума кредиту;

$p$  – кількість виплат на рік;

$n$  – кількість років;

$g$  – річна ставка % по кредиту в відносних одиницях.

$$I = \frac{12000 * 0,1308}{12} * \frac{3 * 12 + 1}{2} = 2419,8 \text{ (дол. США)}$$

Загальна сума, яку необхідно погасити складає:

$$S = 12000 + 2419,8 = 14419,8 \text{ (дол. США)}$$

Тоді розмір щомісячних платежів по кредиту складає:

$$R = \frac{14419,8}{12} = 1201,62 \text{ (дол. США)}$$

Курс USD/UAN у ПУМБ становить 1\$ - 38,33грн., тоді 1201,62\$ дорівнює 46058 грн.

Для визначення доцільності видачі кредиту позичальнику заповнимо табл. 2.8. За допомогою табл. 2.9 визначимо клас позичальника-фізичної особи. У результаті рейтингової оцінки кредитоспроможності методикою ПУМБ позичальник Сидоренко Віктор Іванович отримав бал, що дорівнює 31,4, тобто він потрапляє в категорію позичальників класу А, а це свідчить про те що фізична особа має стійкий фінансовий стан, якій можна видати кредит.

Таблиця 2.8

**Визначення узагальненого показника фінансового стану позичальника**

№ п/п	Назва показника	Вагомість	Розрахункове значення показника	Значення показника з урахуванням вагомості (гр.4*гр3)
1	Коефіцієнт платоспроможності позичальника (Кпп)	8	1,56	12,48
2	Коефіцієнт платоспроможності домогосподарства (Кпс)	7	1,56	10,92
3	Вік позичальника (ВП)	1	2	2
4	Наявність власної нерухомості (ВН)	1	2	2
5	Наявність постійної роботи (ПР)	1	2	2
6	Безперервний стаж роботи (БС)	1	1	1
7	Погашення кредитів у минулому (ПМ)	1	1	1
Узагальнений показник				31,4

*Джерело: власні розрахунки*

Таблиця 2.9

**Рейтингова шкала для визначення класу позичальника**

Значення показника	Клас
Понад 30 балів	А
Від 25 до 30 балів	Б
Від 20 до 25 балів	В
Від 15 до 20 балів	Г
Менше 15 балів	Д

*Джерело: власні розрахунки*

У кінці проведення аналізу можна сказати, що в цілому процес кредитування фізичних осіб в ПУМБ відповідає вимогам українського законодавства, стандартам і нормативам НБУ та заслуговує високої оцінки. Методика аналізу кредитоспроможності фізичної особи - позичальника, розроблена спеціалістами відділу методології ПУМБ, враховує провідний світовий досвід кредитного скорингу.

### 2.3. Оцінка доходності і ризиків кредитного портфеля фізичних осіб

У зарубіжній практиці застосовуються два зв'язаних між собою методи визначення кредитоспроможності фізичної особи:

- перший (логічний) - характеризує ступінь переваги одних показників над іншими і спирається на експертну оцінку з прогнозуванням і припускає зважений аналіз особистих якостей і фінансового стану потенційного позичальника. Аналізуючи існуючу ретроспективну інформацію, кредитний експерт прагне скласти «узагальнений образ» заявника на позичку і порівняти його зі «стандартними образами» позичальників з різним рівнем кредитного ризику. Логічний метод оцінки платоспроможності за споживчими кредитами підкріплюється розвитком мережі моніторингу, що розкриває кредитну історію потенційних клієнтів – фізичних осіб. Для цього банківські установи використовують інформаційні послуги кредитного бюро, які акумулюють і узагальнюють інформацію про фінансовий і майновий стан потенційних позичальників. Клієнт має володіти правом перевірити інформацію про свій фінансовий стан, що знаходиться у кредитному бюро, і у випадку виявлення помилки заявити про необхідність її виправлення;

- другий (скоринговий) заснований на системі добору кредитних заявок на основі підрахунку балів і поділу потенційних позичальників на групи «гарних» і «поганих». Це дозволяє виявити й оцінити «вагу» фінансових, економічних і мотиваційних факторів, впливаючих на хід повернення кредитів. Кожен ключовий фактор оцінюється в балах, відповідних рівню його ризикованості, і ранжується у вигляді згрупованої по факторах таблиці.. Позичальнику – фізичній особі, що набрав балів більше критичного (граничного) рівня, буде наданий кредит при відсутності компрометуючої інформації. Якщо сумарний бал не перевищує граничної оцінки, кредит не видається. Кредитний скоринг виділяє характеристики, найтісніше пов'язані з надійністю або ненадійністю потенційного позичальника – фізичної особи. Важливо забезпечити правильний добір таких характеристик і визначити

відповідні їм вагові коефіцієнти. При більш однорідній сукупності клієнтів розроблена модель точніше прогнозує хід повернення кредитів. Скорингова модель може допомогти кредитному експерту легко й швидко оцінити якість потенційного претендента на отримання кредиту, але в екстраординарних випадках її прогнозні якості послаблюються. Групами факторів, що дозволяють з достовірно визначити ступінь кредитного ризику при отриманні кредитів фізичних осіб, є такі:

- вік: 0,01 за кожен рік більше 20 років ( максимум 0,3);
- стать : жіноча - 0,4, чоловіча - 0;
- термін проживання : 0,042 за кожен рік проживання в даній місцевості (максимум 0,42);
- професія: 0,55 за професію з низьким ризиком, 0 - за професію з високим ризиком, 0,16 - для других професій;
- робота в галузі: 0,21 - підприємства загального користування, державні установи, банківські установи та брокерські фірми;
- зайнятість: 0,059 за кожен рік роботи на даному підприємстві (максимум- 0,59);
- фінансові показники: 0,45 за наявність банківського рахунку, 0,35 за володіння нерухомістю, 0,19 при наявності полісу страхування життя.

Границею, що розділяє «гарних» та «поганих» позичальників, є 1,25 балів. Потенційний позичальник – фізична особа, що набрала більше 1,25 бали, може бути віднесений до групи помірному ризику, а той, що набрав менше – не має шансів на отримання кредиту.

Підрахунок балів для визначення рейтингу позичальника-фізичної особи здійснюється за 12 показниками:

- відсутність несприятливої інформації від кредитного бюро - 10 балів;
- здатність погашати заборгованість: до 60% - 0 балів; від 61 до 80 %-10 балів; від 81 до 100% - 20 балів;
- наявність забезпечення: від 0 до 25% - 1 бал; від 25 до 50% - 4; від 51 до 75% -7; від 76 до 100% -12; більш 100% - 20 балів;

- наявність майна (нерухомість, ЦП, внески в банках) -10 балів;
- несумлінне відношення до погашення банківських кредитів у минулому – 0 балів;
- відсутність користування банківськими кредитами у минулому - 5 балів;
- позитивна кредитна історія (своєчасне обслуговування раніше отриманих кредитів) - 15 балів;
- професійний статус: немає - 0 балів; допоміжний персонал – 2 бали; фахівці – 7 балів; службовці - 9 балів; пенсіонери та керівники - 13 балів;
- стаж трудової діяльності в останнього наймача: до одного року чи пенсіонери - 0 балів; до двох років – 3 бали; до трьох років – 5 балів; до п'яти років – 8 балів; більш п'яти років – 12 балів;
- сфера зайнятості: державна служба - 10 балів; інші сфери - 6; пенсіонери - 0 балів;
- вік позичальника: до 20 років - 0 балів; до 25 років – 2 бали; до 30 років - 4 бали; до 35 років – 8 балів; до 50 років – 9 балів; до 60 років - 11 балів; більше 60 років - 16 балів;
- сімейний стан: не одружений, розведений, або удівець - 8 балів; одружений і проживає разом із родиною – 14 балів; одружений, але проживає роздільно із родиною – 6 балів;
- житловий статус: відсутність власної нерухомості - 0 балів; оренда житла - 5 балів; власна нерухомість - 10 балів;
- кількість утриманців: відсутність - 10 балів; 1 – 7 балів; 2 – 5 балів; 3 – 2 бали; більш 3 - 0 балів.

Технологія остаточного рішення про можливість кредитування така. При набранні потенційним позичальником суми 81 бал і більше кредитний експерт приймає позитивне рішення самостійно, при результаті в інтервалі [61; 80] балів потрібен дозвіл керівника відділу кредитних ризиків. При рейтинзі нижче 60 балів клієнтові – фізичній особі відмовляють у видачі кредиту.



Альтернативним підходом до скорингової оцінки якості кредитоспроможності позичальника – фізичної особи є встановлення таких критеріїв:

- мета кредиту (від 0 балів при його видачі у грошовій формі до 100 балів при покупці автомобіля);
- питома вага клієнта у фінансуванні угоди (менш 10% - 0 балів; 10-45% - 30 балів; більше 45% - 50 балів);
- сімейний стан – варіює від 0 балів для розлучених чоловіків/жінок до 60 балів для домогосподарств з кількістю дітей менш трьох;
- вік – варіює від 0 балів для осіб, яким менш 25 років до 100 балів понад 65 років);
- професія – варіює від 0 балів для здобувачів вищої освіти до 100 балів для державних службовців;
- зайнятість – варіює від 0 балів при терміні менш одного року до 100 балів - більш чотирьох років);
- чистий річний дохід – варіює від 0 балів - при доході до 60 тис. умовних одиниць до 100 балів - при доході більше 160 тис. умовних одиниць;
- володіння нерухомістю – варіює від 0 балів при оренді житла до 80 балів при наявності власної нерухомості;
- термін кредиту – варіює від 140 балів при терміні кредиту менше одного року до 0 балів при у разі більшого терміну;
- середньорічний залишок на банківських рахунках (від 0 балів при залишку менш 5 тис. умовних одиниць до 150 балів при залишку більше 50 тис. умовних одиниць).

Рішення банківської установи щодо видачі кредиту залежить від кількості набраних балів потенційним позичальником – фізичною особою:

- більше 510 балів - прохання про надання кредиту задовольняється;
- 380-509 балів - здійснюється додатковий аналіз умов кредитування у частині суми, термінів, гарантій;
- менше 380 балів - прохання про надання кредиту не задовольняється.

На основі наявних вихідних даних про позичальника, Сидоренко Віктора Івановича, який подав заявку на отримання кредиту на придбання автомобілю, проаналізуємо його кредитоспроможність за допомогою скорингового методу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

### Аналіз кредитоспроможності позичальника – фізичної особи

№	Показник	Оцінка, бали
1	Вік	0,11
2	Стать	0
3	Термін проживання в даній місцевості	0,336
4	Професія	0,16
5	Робота в галузі	0
6	Зайнятість	0,472
7	Наявність рахунку в банківській установі	0,45
8	Володіння нерухомістю	0,35
Узагальнюючий показник:		1,878

*Джерело: власні розрахунки*

Отже, як бачимо, Сидоренко Віктор Іванович отримав 1,878 бали (що більше 1,25) і відносяться до групи помірному ризику, йому можна надати кредит.

## Висновки до розділу 2

1. Об'єктом кваліфікаційної роботи є ПУМБ - універсальний банк, створений більше 30 років. Його клієнтами є: великі, середні, малі та мікро-підприємства, приватні особи. Він входить до: а) групи найбільших банківських установ України за класифікацією НБУ; б) ТОП-10 українських банків за ключовими фінансовими показниками (актив, власний капітал, кошти корпоративних клієнтів, кредитний портфель, кошти фізичних клієнтів тощо).

2. Аналіз кредитоспроможності позичальника – фізичної особи полягає у визначенні: здатності своєчасно і в повному обсязі погасити заборгованість за кредитом, ідентифікувати ступінь ризику, який банківська установа готова

прийняти; розміру кредиту, який може бути наданий при певних обставинах. Метою аналізу кредитоспроможності фізичних осіб є оцінка кредитних ризиків, відмінних від кредитування юридичних осіб. Більшість споживчих кредитів має невеликий розмір, тому банківські установи змушені збільшувати кількість позичальників – фізичних осіб, які мають різні особисті і фінансові характеристики, для покриття власних витрат на кредитування.

3. ПУМБ розробив методику оцінки кредитних ризиків за кредитами фізичних осіб. В її основу закладено техніку кредитного скорингу, яка адаптована до національних умов і масштабу цін України. Зазначена методика дозволяє приймати рішення щодо надання кредитів на основі оцінки ризику фізичних позичальників та портфелю споживчих кредитів. Основним інформаційним аналітичним джерелом є дані про клієнта, відображені в заявці на отримання кредитів фізичних осіб.

4. Алгоритм опрацювання заявки на отримання кредиту від фізичної особи передбачає декілька основних розділів для аналізу: загальні дані; фінансові показники; аналіз ринку та господарської діяльності; характеристика кредиту. Кожному з зазначених параметрів надається відповідна вага, зокрема в умовах ПУМБ у загальному підсумку вона складає: 30, 30, 30 та 10% відповідно. Залежно від варіанту відповіді (який має за собою певну бальну оцінку) по кожному з параметрів має сформуватися бальна оцінка шляхом множення ваги параметра на бальну оцінку варіанту відповіді.

5. Скорингова модель може допомогти кредитному експерту легко й швидко оцінити якість потенційного претендента на отримання кредиту, але в екстраординарних випадках її прогностні якості послаблюються. Підрахунок балів для визначення рейтингу позичальника-фізичної особи здійснюється за 12 показниками. Підвищені бали претендент на кредитування фізичних осіб одержує при наявності таких характеристик: сумлінне погашення раніше отримуваних кредитів, стабільність доходу від заробітної плати та підприємництва, тривалі терміни роботи на одному і тому самому місці, а

також проживання за певною адресою, наявність власного житла; робота на державній службі.

6. Проаналізовано кредитну заявку конкретного клієнта Сидоренко Віктора Івановича на отримання кредиту на купівлю автомобілю терміном на 3 роки. Границею, що розділяє «гарних» та «поганих» позичальників, є 1,25 балів. Потенційний позичальник – фізична особа, що набрала більше 1,25 бали, може бути віднесений до групи помірному ризику, а той, що набрав менше – не має шансів на отримання кредиту. Отже, Сидоренко Віктор Іванович отримав 1,878 балів, відносяться до групи помірному ризику, йому можна надати кредит.

7. Техніка скоринг - кредитування залежить від попереднього досвіду банківської установи, яка аналізує відмінності між клієнтами, що класифікуються за професійними ознаками і сімейним станом. Скорингові методи оцінки кредитоспроможності фізичної особи є більш простими і ефективними порівняно з діловою бесідою, хоча не виключають помилок. Скорингова модель дозволяє провести експрес-аналіз кредитоспроможності позичальника у присутності клієнта – фізичної особи за його заявою на кредит протягом 20-25 хвилин.

8. Системи кредитного скоринга поширені у практиці кредитування за пластиковими картками. Основними перевагами скорингової оцінки кредитоспроможності позичальника-фізичної особи є: ухвалення обґрунтованих рішень, зниженні рівня неповернення кредитів, пришвидшення термінів обробці кредитних заявок, скорочення операційних витрат на ведення кредитної справи. Основними недоліками зазначеної системи є: послаблення фактору особистої оцінки в процесі оцінки кредитоспроможності позичальника-фізичної особи, складність розробки математичних (статистичних) моделей бальної системи аналізу кредитних заявок, яка вимагає високого професіоналізму, постійного оновлення інформації і актуалізації.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

#### **3.1. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб**

Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб пов'язано з накопиченням, упорядкуванням, систематизацією, обробкою великого обсягу інформації, пов'язаної з надходженням і використанням коштів позичальника засобами обчислювальної техніки, оснащеними необхідним програмним забезпеченням.

АРМ банківського менеджера містить комплекс задач «Аналіз фінансового стану позичальника - фізичної особи», який є проблемно-орієнтованим комплексом програмних, технічних і комунікаційних засобів інформаційного і методичного забезпечення користувача для вирішення задач скорингової оцінки в діалоговому режимі.

Технічною основою АРМ є персональний комп'ютер кредитного експерта, який надає йому можливість обробляти інформацію в електронному режимі, готувати і передавати документи, підтримувати інформаційний обмін з іншими банківськими працівниками і системами, зокрема кредитним бюро.

Методичні підходи до удосконалення АРМ кредитного експерту у частині комплексу задач «Аналіз фінансового стану позичальника – фізичної особи» представлені у табл. 3.1.

На рис. 3.1 наведено схему інформаційних зв'язків комплексу задач «Аналіз фінансового стану позичальника-фізичної особи». Створення інформаційного забезпечення оцінки кредитоспроможності фізичних осіб полягає в пошуках джерел отримання інформації. Для розв'язання задач, які входять до комплексу «Аналіз фінансового стану позичальника - фізичної особи», необхідно зібрати наступну інформацію: довідки з місця роботи

Таблиця 3.1

**Методичні підходи до удосконалення АРМ кредитного експерту у частині комплексу задач «Аналіз фінансового стану позичальника – фізичної особи»**

№	Назва задачі	Методи розв'язання	Аналітичні показники
1	2	3	4
1	Загальна характеристика клієнта	Сформувати загальне уявлення про потенційного клієнта	Доходи, витрати
2	Соціальний та сімейний стан	Визначити вік, кількість років перебування у шлюбі, кількість дітей, з метою вирішення ймовірності погашення кредити	Кількість років, в тому числі одружений, кількість дітей
3	Наявність нерухомості	Визначити здатність клієнта забезпечити кредит заставою на відповідному рівні	Власна нерухомість та інші предмети застави
4	Професійні здібності позичальника	Дослідити рівень кваліфікації та професійний стаж в тому числі безперервний	Стабільність позичальника - фізичної особи
5	Аналіз попередніх відносин позичальника з банком	Оцінити фінансову порядність та пунктуальність при попередніх випадках користування кредитми, своєчасність сплати % та основного боргу	Кредитна історія, інформація незалежних кредитних агентств та бюро, інших банків
6	Загальні показники платоспроможності	Визначити співвідношення величини сумарних доходів до сумарних витрат	Довгострокові кредити банківській установі, довгострокові позичкові кошти, сума джерел формування доходів та витрат
7	Коефіцієнт платоспроможності	Визначити фінансовий стан клієнта, його незалежність від позикових коштів	Власні фінансові, загальні фінансові джерела
8	Коефіцієнт платоспроможності домогосподарства	Визначити залежність позичальника разом із сім'єю від позичкових коштів	Доходи та витрати домогосподарства
9	Коефіцієнт забезпечення суди	Дослідження забезпечення кредиту заставою	Власна нерухомість, наявність депозитного рахунку в банківській установі
10	Аналіз фінансової стабільності	Оцінити здатність і ймовірність повернення клієнтом взятих в борг коштів	Коефіцієнт маневреності, коефіцієнт покриття
12	Характеристика проекту, що кредитується	Дослідження проекту, що кредитується	Об'єкт кредитування, строк, суб'єкт кредитування, розмір кредиту, забезпечення

1	2	3	4
13	Наявність забезпечення	Дослідження предмету забезпечення на випадок, якщо клієнт не зможе погасити кредит	Вартість заставного майна сума процентів
14	Оцінка класу позичальника	Визначення результату кредитоздатності клієнта і рішення про видачу або не видачу кредити	Рейтингова оцінка

*Джерело: власна розробка*

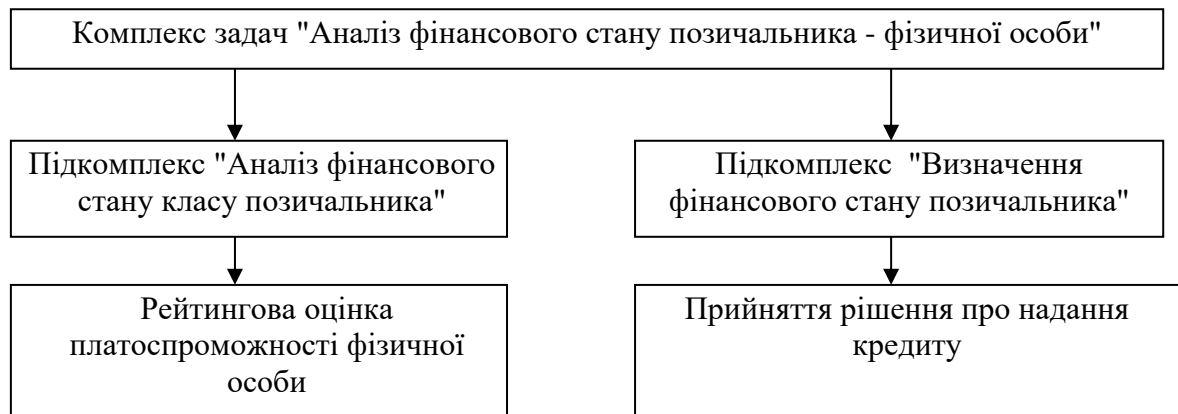


Рис. 3.1 – Схема інформаційних зв'язків комплексу задач «Аналіз фінансового стану позичальника-фізичної особи»

*Джерело: власна розробка*

(про стаж, про розмір заробітної плати та утримань з неї, у т. ч. за товари, придбані в розстрочку, та інші стягнення); декларація про доходи приватного підприємця, завірена податковою інспекцією; документи, що підтверджують доходи по вкладам та цінним паперам; інші документи, що підтверджують інші доходи та витрати позичальника та його домогосподарства (довідка з місця постійної роботи чоловіка (дружини) із зазначенням отримуваного доходу (середньомісячного заробітку) і розміру відрахувань з нього; розрахункові документи, що підтверджують витрати по утриманню дітей в дошкільних установах, плату за навчання.

### 3.2. Оптимізація ціноутворення на кредити фізичних осіб

Оптимізація ціноутворення на кредити фізичних осіб має враховувати їх терміни та фактори:

- за короткостроковими кредитами фізичних осіб (орієнтовані на їх середній прошарок) на споживчі цілі має бути врахований менший ризик через короткі терміни кредитування і порівняно незначні суми;

- за довгостроковим кредитуванням фізичних осіб (житлове кредитування) має бути врахований більший ризик через більш довгі терміни кредитування і значні суми.

З метою забезпечення доступності житла для всіх категорій фізичних осіб необхідно створення такого фінансово-кредитного механізму:

- надання банками середньострокових кредитів (1-1,5 року) на будівництво житла забудовникам (будівельним організаціям, індивідуальним забудовникам) із виплатою в період будівництва лише процентів по кредиту і поверненням суми основного боргу по його закінченні;

- переоформлення середньострокового кредиту у довгостроковий іпотечний кредит (10-25 років у випадку, коли позичальником є індивідуальний забудовник);

- випуск муніципальних облігацій на житлове будівництво (житлових сертифікатів) для полегшення акумулювання фізичними особами власних коштів на придбання житла;

- видача банками довгострокових кредитів (10-25 років) на придбання індивідуальних будинків фізичними особами під їх заставу та заставу прилягаючих земельних ділянок розмірі не більше 70 % ринкової вартості об'єкта нерухомості;

- заохочення суб'єктів господарювання у наданні кредиторам гарантій по поверненню кредитів, наданих їх робітникам, які передбачають повернення залишку кредиту самим суб'єктом господарювання у якості поручителя по кредитному зобов'язанню або забезпечення їм страхування життя позичальника;

- короткострокові проміжні банківські кредити під заставу старого житла (3-6 місяців) для полегшення процесу використання фізичними особами вартості наявного житла при придбанні або будівництві нового;



- бюджетні та муніципальні субсидії певним категоріям фізичних осіб для оплати першого внеску при одержанні кредиту, або тим, що потребують допомоги в поліпшенні житлових умов, безкоштовному отриманні земельних ділянок під індивідуальне житлове будівництво тощо;

- банківські кредити або муніципальні кредити можуть залучатися для фінансування будівництва інженерної інфраструктури житлової забудови;

- звільнення фізичних осіб від сплати податку на нерухомість на весь кредитний період, а також від сплати державного збору за реєстрацію договору застави житла, одержуваного за допомогою іпотечного кредиту.

В Україні придбання житла у банківських установах є основною формою вирішення житлової проблеми фізичних осіб, які втратили житло або потребують покращення житлових умов. Держава виконує допоміжну роль у прямому і непрямому регулюванні житлового кредитування через установлення загальних правил, що забезпечують ефективність взаємодії всіх його учасників. Пошук нових шляхів вирішення житлових проблем, які полягають у такому: забезпеченість житлом українців, що його втратили під час військових дій, або потребують покращення житлових умов; активізація житлового будівництва, спроможна зробити серйозний мультиплікаційний макроекономічний ефект, забезпечити імпульс до загальноекономічного зростання та післявоєнного відновлення.

Пожвавлення інвестиційного процесу, пов'язується з житловим сектором економіки, оскільки житлове будівництво у довоєнні роки (2020-2021) було лідером зростання обсягів доданої вартості серед галузей національної економіки. При цьому основним джерелом фінансування будівництва були позабюджетні засоби. Так, за 2021 рік загальний обсяг житлового будівництва за рахунок усіх джерел фінансування збільшився на 9,7% у порівнянні з відповідним періодом 2020 року, а обсяг індивідуального житлового будівництва - на 52,3%. У період післявоєнного відновлення економіки підтримати тенденцію, що існувала до повномасштабного вторгнення РФ, можна тільки за рахунок створення механізму, активізації

подальшого залучення позабюджетних коштів у житлове будівництво на основі довгострокового іпотечного кредитування фізичних осіб, яке вирішує задачу формування стійкого платоспроможного попиту споживачів на продукцію будівельного комплексу, дозволяє сконцентрувати інвестиційні ресурси і заощадження в житловій сфері.

Проте становлення системи житлового кредитування в Україні ускладнено декількома обставинами:

по-перше, високі і нестабільні темпи інфляції визначають потенційно значний ризик процентних ставок при довгостроковому кредитуванні. Як наслідок, високі процентні ставки знижують доступність придбання фізичними особами;

по-друге, високий кредитний ризик, пов'язаний із можливістю офіційного використання житлової власності в якості застави через недосконалість законодавчого визначення питання про звернення стягнення банком на заставлене майно у випадку не повернення клієнтом кредиту;

по-третє, високий військово-політичний та економічний ризик, який ускладнює можливості залучення довгострокових інвестицій в економіку.

Державне стимулювання розвитку довгострокового кредитування придбання і будівництва житла передбачає реалізацію таких заходів:

- удосконалення положень Законів України «Про іпотеку», «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» у частині процедур звернення стягнення на закладене майно, виселення позичальника із житла у разі непогашення кредиту, порядку реєстрації іпотеки тощо;

- зниження ризиків довгострокового кредитуванням для підвищення його прибутковості і привабливості для банківських установ;

- створення загальнонаціональної системи іпотечного кредитування, повноцінного вторинного ринку іпотечних кредитів, виданих приватними банківськими установами, для підтримки рівня їх ліквідності, забезпечення й ефективного розподілу кредитних ресурсів;

- заохочення участі банків в іпотечному кредитуванні шляхом їх залучення до управління коштами безоплатних субсидій, наданих фізичним особам на будівництво і придбання житла;

- заохочення вкладання коштів приватних пенсійних фондів у ЦП, забезпечені іпотечними кредитами;

- надання допомоги у придбанні житла сім'ям, що втратили майно через військові дії, мають середні і низькі доходи за рахунок надання їм субсидій на оплату початкового внеску при використанні ними іпотечного кредиту.

Процес житлового фінансування можна розділити на дві форми: кредитування будівництва житла і довгострокове кредитування купівлі житла фізичними особами. Незважаючи на окрему організацію зазначених форм, вони можуть бути об'єднані у випадку будівництва окремою сім'єю свого власного будинку.

Короткостроковими кредити на будівництво житла видаються універсальними банківськими установами. Довгострокові іпотечні кредити (надані позичальникам під заставу житла, що купується) можуть видаватися спеціалізованими банківськими установами або інститутами в сфері житлового фінансування. Вони виконують три функції: забезпечення мобілізації коштів на фінансування житлових кредитів; видавати й обслуговування кредитів; інвестування. Залежно від ступеня реалізації зазначених функцій можна виділити дві моделі організації системи житлового кредитування фізичних осіб в світі (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

### Системи житлового іпотечного кредитування фізичних осіб в світі

Установи	Джерела коштів	Видача й обслуговування	Інвестор
Ощадні (універсальні) банки	Депозитні внески; контрактні заощадження	Ощадні (універсальні) банки	Ощадні (універсальні) банки
Іпотечні установи	Акціонерний капітал; продаж іпотечних кредитів	Іпотечні установи	Покупці кредитів та ЦП, забезпечених кредитами

*Джерело: власна розробка*

Перша модель, притаманна Україні та іншим пострадянським країнам, - це модель «деPOSITного інституту» або «ощадної (універсальної) банківської установи», яка акумулює свої фонди в основному через депозитні внески, видає іпотечні кредити, обслуговує їх, веде бухгалтерський облік, комунікує з позичальниками, тримає видані іпотечні кредити у своєму портфелі тощо. Використовуваний механізм контрактних заощаджень на придбання житла передбачає на першому етапі накопичення коштів, на другому етапі - одержання та виплати іпотечного кредиту.

Друга модель «іпотечної установи» - вона не залучає депозитних внесків, іпотечні операції фінансуються за рахунок власного капіталу і термінових кредитів. Видавши житлові іпотечні кредити, іпотечна установа продає його третій особі – інвестору - безпосередньо з метою формування кредитного портфеля або шляхом випуску ЦП, забезпечених пулом іпотечних кредитів. Отримані кошти іпотечна установа знову випускаються в оборот, видаючи нові іпотечні кредити. Зазначена модель має значні перспективи використання в Україні у післявоєнний період.

### **3.3. Розробка нових кредитних продуктів для фізичних осіб**

У сучасних умовах багато українців втратили своє майно. Для вирішення проблеми забезпечення житлом своїх співробітників соціально відповідальні підприємства можуть купувати його за рахунок отримання іпотечних кредитів. Пропонуємо методику кредитного скорингу для них, які реалізуються при наявності відповідної статистичної програми. Кредитні скоринги з урахуванням різних підходів до формування активів у погашенні кредитів за часом розроблено у двох варіантах: для короткострокових активів (до року) і довгострокових (більше року). Кожний із варіантів має коефіцієнти, які враховують особливості формування ліквідних активів у період стабільної економіки і в період кризи. Вибір коефіцієнтів для кредитних скорингів проводився шляхом логічного відбору на основі таких принципів:

- інформаційною базою для розрахунків є форми фінансової звітності № 1, 2, 3;

- для скорингу короткострокових кредитів використовуються коефіцієнти ліквідності, для довгострокових - коефіцієнти платоспроможності;

- за основу для розрахунку коефіцієнтів прийнято показники аналітичних нетто-балансів підприємств;

- для оптимізації оперативних рішень коефіцієнти оцінюються за шкалою від двох до семи. Для кожного виду скорингів використано п'ять коефіцієнтів.

Скоринг для короткострокових кредитів має п'ять показників, які наведені у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

### Скоринг для короткострокових кредитів

Найменування коефіцієнта	Фактичне значення		Теоретична оцінка		Індикатори	
	Кфакт на початок	Кфакт на кінець	Квмн	Кнмн	На початок	На кінець
- ліквідності абсолютний			0,20	0,25		
- ліквідності терміновий			0,70	0,75		
- ліквідності загальний			1,00	2,00		
- короткострокової заборгованості			0,50	0,50		
- відношення дебіторської та кредиторської заборгованості			1,00	1,00		

*Джерело: власна розробка*

- коефіцієнт ліквідності абсолютний - відношення покриття, що терміново реалізується, до суми короткострокових обов'язків;

- коефіцієнт ліквідності терміновий - частка від ділення покриття короткострокових зобов'язань, що складається із суми покриття терміново реалізованого і покриття швидко реалізованого на суму короткострокових зобов'язань;

- коефіцієнт ліквідності загальний – відношення суми покриття, що терміново, швидко і повільно реалізується до короткотермінових зобов'язань;
- коефіцієнт короткострокової заборгованості - відношення суми короткострокових кредитів і розрахунків із кредиторами до величини особистого капіталу;
- коефіцієнт відношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Скоринг для довгострокових кредитів має також п'ять коефіцієнтів (табл. 3.4), які характеризують здатність підприємств повернути кредит за період, що перевищує один рік:

Таблиця 3.4

### Скоринг для довгострокових кредитів

Найменування показника (коефіцієнта)	Фактичне значення		Теоретична оцінка		Індикатори	
	Кфакт на початок	Кфакт на кінець	Квмн	Кнмн	На початок	На кінець
- платоспроможності загальний			2,00	2,50		
- покриття основних коштів власним капіталом			0,75	1,00		
- покриття загальної заборгованості			-2,00	-0,70		
- автономії			0,50	0,60		
- відношення дебіторської та кредиторської заборгованості			1,00	1,00		

*Джерело: власна розробка*

- коефіцієнт платоспроможності загальний. Розраховується як відношення покриття зобов'язань до величини зобов'язань;
- коефіцієнт покриття основних коштів власним капіталом;
- коефіцієнт покриття загальної заборгованості;
- коефіцієнт автономії - питома вага величини особистих і прирівняних до них засобів у підсумку балансу, яка характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства;
- коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Одержані фактичні значення коефіцієнтів на початок і кінець звітного періоду порівнюються з творчою оцінкою для даного коефіцієнта, взятого в інтервальній формі (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

### Оцінка надійності повернення кредитів

Позначення	Критерії	Характеристика	Індикатори
Квмн – верхня межа надійності	$K_{\text{факт}} \leq K_{\text{вмн}}$	ненадійно	*
Кнмн – нижня межа надійності	$K_{\text{вмн}} < K_{\text{факт}} < K_{\text{нмн}}$	недостатньо надійно	**
Кфакт – фактичне значення показника	$K_{\text{нмн}} \leq K_{\text{факт}}$	достатньо надійно	***

*Джерело: власна розробка*

При цьому передбачається: якщо одержане фактичне значення дорівнюватиме або буде меншим від нижнього значення теоретичного інтервалу (названого також верхньою межею надійності), то така оцінка визначається як «ненадійно» і має індикатор одну зірочку.

Якщо фактичне значення коефіцієнта буде більшим за нижню межу теоретичного значення, але меншим за верхню теоретичну межу, тобто перебуватиме в межі діапазону зміни теоретичного значення, тоді має місце оцінка «недостатньо надійно», що відповідає індикатору дві зірочки.

Найвища характеристика надійності кредитних вкладів у дане підприємство має індикатор три зірочки і присвоюється у тому разі, коли фактичні розрахунки дорівнюють теоретичним значенням для даного коефіцієнта або перевищують їх.

Залежно від переваги високих чи низьких оцінок кредитних скорингів у кожному конкретному випадку банківський працівник на основі об'єктивних оцінок може зробити висновок щодо доцільності пресування інформації про цього потенційного позичальника за ієрархічними сходинками або щодо відмови в позиції.

У зарубіжній банківській практиці скоринг - моделі значно більше поширені у кредитуванні фізичних осіб порівняно з юридичними у зв'язку з тим, що розробка моделі потребує інформації про достатню кількість подібних

підприємств, проте в реальному житті вони значно відрізняються розмірами, оборотами, секторами економіки. Зі зростанням розміру підприємства становиться все важче підібрати аналогічні підприємства для порівняння. Застосування кредитного скорингу для підприємств малого і середнього бізнесу є більш перспективним у силу великої кількості подібних між ними.

В Україні впровадження кредитного скоринга гальмується не тільки об'єктивними, але і суб'єктивними причинами - недовірою банківських менеджерів та кредитних експертів до математичних і статистичних методів. Проте витрати на кредитний скоринг мають високу окупність, оскільки для його проведення потрібна лише кредитна історія минулих клієнтів і статистичний пакет. Перевагами скорингових систем є: швидкість, неупередженість у прийнятті рішень, зниження рівня неповернення кредиту, можливість ефективного управління кредитним портфелем, недоліком – високі вимоги до персоналу і необхідність його тривалого навчання.

Поступове впровадження кредитного скорингу має здійснюватися поетапно: 1) створення автоматизованої системи попередньої оцінки позичальників – фізичних осіб, що відсіюватиме «погані» кредити від «гарних» і «прикордонних», які відносяться на кредитний комітет; 2) оцінка зв'язку окремих характеристик клієнта з імовірністю дефолта позичальника; 3) розробка кредитних карт, яка підвищує стійкість і прозорість особистих доходів фізичних осіб, прискорює створення кредитних бюро, навчання навичкам і створює умови для автоматизованої обробки кредитних заявок.

Для забезпечення ефективності кредитного скорингу необхідно проводити систематичну перевірку діючої бальної моделі, коректувати шкалу оцінок по мірі виявлення неблагополучних кредитів, зміни економічних умов і способу життя родин. За результатами чергової перевірки результативності добору позичальників можуть зміщуватися акценти з одного оціночного показника на інший, який на думку банківській установі є вагомішим для визначення кредитоспроможності позичальника в сучасних умовах. І навпаки – оцінки деяких оціночних показники в балах можуть знижуватися, деякі



показники можуть зовсім виключатися з моделі. Внутрішня градація балів по одному або ряду показників, що характеризують якість заявок на кредит, має постійно оновлюватися. Банківська установа може переглядати критичну суму оціночних балів для впливу на кількість позичальників фізичних осіб залежно від співвідношення «поганих» і «гарних» кредитів. При покращенні такого співвідношення банківська установа для розширення клієнтської бази й отримання додаткового доходу може піти на збільшення кредитного ризику свідомо шляхом зниження граничної суми балів для «прохідних» кредитних заявок.

Для запропонованої моделі скоринг - кредитування виконаємо розрахунок економічної ефективності. Тривалість кредитного скоринга складає 20 хвилин (0,33 години), а оцінки кредитоспроможності фізичної особи ПУМБ - 2 години. Робочий день кредитного експерта складає 8 годин. Звідси обсяг роботи кредитного фахівця за робочий день за методикою ПУМБ складає 4 кредити (8 годин/2 годин), за методикою кредитного скоринга - 24 кредита (8 годин/0,33 годин).

Продуктивність праці кредитного експерта можна визначити зі співвідношення обсягу роботи і витрат часу на обслуговування клієнта.

Застосовуючи методику ПУМБ продуктивність складе:

$$Пп = \frac{4}{8} = 0,5 \text{ кредит/година}$$

При застосуванні кредитного скоринга продуктивність кредитного експерта складе:

$$Пп = \frac{24}{8} = 3 \text{ кредит/година}$$

З розрахунків видно, що за робочий день кредитний експерт з методики

ПУМБ може видати 4 кредити, а за методикою кредитного скоринга - 24 кредити.

### **Висновки до розділу 3**

1. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб пов'язано з накопиченням, упорядкуванням, систематизацією, обробкою великого обсягу інформації, пов'язаної з надходженням і використанням коштів позичальника засобами обчислювальної техніки, оснащеними необхідним програмним забезпеченням. Визначено вимоги до АРМ банківського менеджера в частині комплексу задач «Аналіз фінансового стану позичальника - фізичної особи», формалізовано схему інформаційних зв'язків зазначеного комплексу задач.

2. Визначено перспективи розвитку іпотечного кредитування фізичних осіб на основі створення таких фінансово-кредитних механізмів: надання банками коротко-, середньо-, довгострокових кредитів на будівництво житла забудовникам та індивідуальне житлове будівництво; випуск муніципальних облігацій на житлове будівництво; заохочення суб'єктів господарювання у наданні кредиторам гарантій по поверненню кредитів, наданих їх робітникам для придбання житла; бюджетні та муніципальні субсидії певним категоріям фізичних осіб на придбання житла, які втратили його через військові дії; звільнення фізичних осіб від сплати податку на нерухомість на весь кредитний період.

3. Процес житлового фінансування можна розділити на дві форми: кредитування будівництва житла і довгострокове кредитування купівлі житла фізичними особами. Перша модель «депозитного інституту» або «ощадної (універсальної) банківської установи» притаманна Україні та іншим пострадянським країнам, Друга модель «іпотечної установи» - вона не залучає депозитних внесків, іпотечні операції фінансуються за рахунок

власного капіталу і термінових кредитів. Зазначена модель має значні перспективи використання в Україні у післявоєнний період.

4. Скоринг являє собою автоматизовані системи оцінки кредитного ризику на основі використання різноманітної інформації про минулих клієнтів, обробленої за допомогою різних статистичних і нестатистичних методів. На основі класифікації прогнозується кредитоспроможність майбутніх позичальників. Системи кредитного скорингу дозволяють кредитним експертам швидко і обґрунтовано приймати рішення про доцільність кредитування, регулювати його обсяги залежно від ситуації на ринку і оптимізувати співвідношення між прибутковістю і ризиковістю кредитного портфеля фізичних осіб. Впровадження скорингової системи оцінки кредитоспроможності сприятиме поліпшенню якості послуг фізичним особам і збільшенню обсягів виданих кредитів, що стимулюватиме споживчий попит населення на товари і розширення їх виробництва, тобто матиме системний ефект в національній економіці.

5. Оскільки кредитні операції є найбільш дохідними, то методика кредитного скоринга дозволяє банківській установі отримати більший розмір процентного доходу. Також має місце збільшення продуктивності праці кредитного експерта через пришвидшення обробки кредитних заявок і скорочення на цій основі операційних витрат.

6. Таким чином, застосування методики кредитного скорингу для ПУМБ економічно вигідно, тому що це приведе до збільшення процентних доходів і розширенню клієнтської бази банківській установі.

## ВИСНОВКИ

1. Банківське кредитування фізичних осіб на теренах України пройшло тривалий шлях еволюції. У XIX ст. його послуги надавали кооперативні заклади дрібного кредиту у формі позиково – ошадних товариств, які обслуговували селян, у т.ч. тих, що не могли розплатитися з лихварями. При прийнятті рішень щодо видачі кредиту враховувались такі фактори: працездатність позичальника, його належність до певних верств фізичних осіб, наявність застави (земля, домашня худоба, придбаний інвентар, надлишки сільськогосподарської продукції тощо). На початку XX ст. в Україні були створені умови для успішного розвитку кооперативної організації невеликих сум кредиту у формі кредитних товариств.

2. Суб'єктами кредитування фізичних осіб у сучасних умовах є: банківські установи, кредитні спілки, ломбарди. Формами споживчого кредитування є: кредит на поточні потреби фізичних осіб, на ведення бізнесу, на фінансування капітальних вкладень, придбання нерухомості (іпотечний кредит).

3. Споживче кредитування має багато специфічних рис: його об'єктом є кінцеве споживання або придбання активів, породжуючих рух вартості; задоволення особистих, індивідуальних потреб фізичних осіб; прискорення отримання певних благ; соціальний характер, сприяння вирішенню суспільних проблем, пов'язаних із підвищенням життєвого рівня фізичних осіб із низьким та середнім рівнем доходів, утвердження принципів соціальної справедливості.

4. Класифікація кредитів фізичним особам побудована за такими ознаками: за цільовим характером; банківські та небанківські; організовані та неорганізовані, прямі та непрямі; товарні та грошові; із повним та частковим покриттям; розстрочка або разовий платіж; коротко-, середньо- та довгострокові.

5. Залежно від цільового призначення кредити фізичним особам поділяються на: інвестиційні; купівлю товарів та сплати послуг; розвиток підсобного господарства; цільове обслуговування окремих соціальних груп; нецільові споживчі потреби; овердрафт за банківськими кредитними картками. Кредити банківських установ інвестиційного характеру мають такі об'єкти: кооперативне житлове будівництво та придбання індивідуальних житлових, садових будиночків, реконструкція, капітальний ремонт, благоустрій садових ділянок, індивідуальних житлових будинків, дач тощо.

6. Найбільш поширеною формою сучасного споживчого кредитування є овердрафт за банківськими платіжними картками, який ґрунтується на основі розстрочки платежу за позиковим рахунком, підв'язаним до поточного рахунку в банківській установі. Автоматичне надання кредиту відбувається в момент вичерпання залишку коштів на рахунку клієнта банківській установі. Кредити за картковими рахунками можуть погашатися в процесі надходження на рахунок коштів позичальника чи спеціальних внесків інших осіб. Кредитні картки застосовуються при сплаті за послуги і передбачають участь трьох сторін – банківській установі, власника картки та торгівельної організації і випускаються у пластиковій формі з виділеними символами.

7. Процес кредитування фізичних осіб містить у собі декілька етапів, що мають певні якісні характеристики та орієнтовані на забезпечення надійності та прибутковості для банківській установі: розробка стратегій на основі попереднього аналізу ринку; розгляд отриманої заявки та інтерв'ювання майбутнього позичальника; оцінка його кредитоспроможності та аналіз ризику кредитування; структурування кредиту (визначення умов кредитування), підготовка кредитного договору та його підписання; контроль за обслуговуванням кредиту, виконанням умов кредитного договору.

8. В основу оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи покладено детальне вивчення його фінансового стану, розрахунок фінансових коефіцієнтів, рейтингові оцінки кредитного ризику надання короткострокових кредитів банку. Методика рейтингової оцінки кредитоспроможності

позичальника – фізичної особи включає: розробку системи оціночних показників; визначення їх критеріальних границь та ранжування; сумарну оцінку. Основними показниками оцінки кредитоспроможності є традиційні коефіцієнти: ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості тощо. Визначення рейтингу якості кредиту ґрунтується на бальній системі всесторонньої оцінки діяльності банківської установи.

9. У разі позитивного висновка про кредитоспроможність потенційного позичальника банківська установа проводить структуруванням кредиту, що передбачає визначення: цілі кредиту, суми кредиту, ціни кредиту, графіку погашення, умов моніторингу і застосування штрафних санкцій за недотримання умов договору.

10. Використання скорингових систем оцінки кредитоспроможності має дві основні проблеми. Перша - класифікація вибірки здійснюється тільки для клієнтів, яким було надано кредит. Не враховується поведінка клієнтів, яким у кредиті було відмовлено, адже вони могли би виявитися сумлінними позичальниками. Друга проблема – з часом змінюються, як фізичні особи, так і соціально-економічні умови, що впливають на їх поведінку. Тому скорингові моделі мають розроблятися на вибірці з невеликим історичним лагом і періодично перевірятися на якість. У разі її погіршення потрібно розробляти нову модель. Провідний світовий досвід свідчить про необхідність актуалізації скорингових моделей в середньому раз у півтора року залежно від стану стабільності економіки у той чи інший час. Враховуючи турбулентність економічної ситуації в Україні, періодом перегляду моделей має бути півроку. Перспективним напрямком удосконалення моделей кредитного скорингу є введення до них соціально-економічних характеристик для подовшення терміну їх корисного використання.

11. Об'єктом кваліфікаційної роботи є ПУМБ - універсальний банк, створений більше 30 років. Його клієнтами є: великі, середні, малі та мікро-підприємства, приватні особи. Він входить до: а) групи найбільших банківських установ України за класифікацією НБУ; б) ТОП-10 українських

банків за ключовими фінансовими показниками (актив, власний капітал, кошти корпоративних клієнтів, кредитний портфель, кошти фізичних клієнтів тощо).

12. Аналіз кредитоспроможності позичальника – фізичної особи полягає у визначенні: здатності своєчасно і в повному обсязі погасити заборгованість за кредитом, ідентифікувати ступінь ризику, який банківська установа готова прийняти; розміру кредиту, який може бути наданий при певних обставинах. Метою аналізу кредитоспроможності фізичних осіб є оцінка кредитних ризиків, відмінних від кредитування юридичних осіб. Більшість споживчих кредитів має невеликий розмір, тому банківські установи змушені збільшувати кількість позичальників – фізичних осіб, які мають різні особисті і фінансові характеристики, для покриття власних витрат на кредитування.

13. ПУМБ розробив методику оцінки кредитних ризиків за кредитами фізичних осіб. В її основу закладено техніку кредитного скорингу, яка адаптована до національних умов і масштабу цін України. Зазначена методика дозволяє приймати рішення щодо надання кредитів на основі оцінки ризику фізичних позичальників та портфелю споживчих кредитів. Основним інформаційним аналітичним джерелом є дані про клієнта, відображені в заявці на отримання кредитів фізичних осіб.

14. Алгоритм опрацювання заявки на отримання кредиту від фізичної особи передбачає декілька основних розділів для аналізу: загальні дані; фінансові показники; аналіз ринку та господарської діяльності; характеристика кредиту. Кожному з зазначених параметрів надається відповідна вага, зокрема в умовах ПУМБ у загальному підсумку вона складає: 30, 30, 30 та 10% відповідно. Залежно від варіанту відповіді (який має за собою певну бальну оцінку) по кожному з параметрів має сформуватися бальна оцінка шляхом множення ваги параметра на бальну оцінку варіанту відповіді.

15. Скорингова модель може допомогти кредитному експерту легко й швидко оцінити якість потенційного претендента на отримання кредиту, але в екстраординарних випадках її прогностні якості послаблюються. Підрахунок

балів для визначення рейтингу позичальника-фізичної особи здійснюється за 12 показниками. Підвищені бали претендент на кредитування фізичних осіб одержує при наявності таких характеристик: сумлінне погашення раніше отримуваних кредитів, стабільність доходу від заробітної плати та підприємництва, тривалі терміни роботи на одному і тому самому місці, а також проживання за певною адресою, наявність власного житла; робота на державній службі.

16. Проаналізовано кредитну заявку конкретного клієнта Сидоренко Віктора Івановича на отримання кредиту на купівлю автомобілю терміном на 3 роки. Границею, що розділяє «гарних» та «поганих» позичальників, є 1,25 балів. Потенційний позичальник – фізична особа, що набрала більше 1,25 бали, може бути віднесений до групи помірному ризику, а той, що набрав менше – не має шансів на отримання кредиту. Отже, Сидоренко Віктор Іванович отримав 1,878 балів, відносяться до групи помірному ризику, йому можна надати кредит.

17. Техніка скоринг - кредитування залежить від попереднього досвіду банківської установи, яка аналізує відмінності між клієнтами, що класифікуються за професійними ознаками і сімейним станом. Скорингові методи оцінки кредитоспроможності фізичної особи є більш простими і ефективними порівняно з діловою бесідою, хоча не виключають помилок. Скорингова модель дозволяє провести експрес-аналіз кредитоспроможності позичальника у присутності клієнта – фізичної особи за його заявою на кредит протягом 20-25 хвилин.

18. Системи кредитного скоринга поширені у практиці кредитування за пластиковими картками. Основними перевагами скорингової оцінки кредитоспроможності позичальника-фізичної особи є: ухвалення обґрунтованих рішень, зниженні рівня неповернення кредитів, пришвидшення термінів обробці кредитних заявок, скорочення операційних витрат на ведення кредитної справи. Основними недоліками зазначеної системи є: послаблення фактору особистої оцінки в процесі оцінки кредитоспроможності



позичальника-фізичної особи, складність розробки математичних (статистичних) моделей бальної системи аналізу кредитних заявок, яка вимагає високого професіоналізму, постійного оновлення інформації і актуалізації.

19. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності фізичних осіб пов'язано з накопиченням, упорядкуванням, систематизацією, обробкою великого обсягу інформації, пов'язаної з надходженням і використанням коштів позичальника засобами обчислювальної техніки, оснащеними необхідним програмним забезпеченням. Визначено вимоги до АРМ банківського менеджера в частині комплексу задач «Аналіз фінансового стану позичальника - фізичної особи», формалізовано схему інформаційних зв'язків зазначеного комплексу задач.

20. Визначено перспективи розвитку іпотечного кредитування фізичних осіб на основі створення таких фінансово-кредитних механізмів: надання банками коротко-, середньо-, довгострокових кредитів на будівництво житла забудовникам та індивідуальне житлове будівництво; випуск муніципальних облігацій на житлове будівництво; заохочення суб'єктів господарювання у наданні кредиторам гарантій по поверненню кредитів, наданих їх робітникам для придбання житла; бюджетні та муніципальні субсидії певним категоріям фізичних осіб на придбання житла, які втратили його через військові дії; звільнення фізичних осіб від сплати податку на нерухомість на весь кредитний період.

21. Процес житлового фінансування можна розділити на дві форми: кредитування будівництва житла і довгострокове кредитування купівлі житла фізичними особами. Перша модель «депозитного інституту» або «ощадної (універсальної) банківської установи» притаманна Україні та іншим пострадянським країнам, Друга модель «іпотечної установи» - вона не залучає депозитних внесків, іпотечні операції фінансуються за рахунок власного капіталу і термінових кредитів. Зазначена модель має значні перспективи використання в Україні у післявоєнний період.

22. Скоринг являє собою автоматизовані системи оцінки кредитного ризику на основі використання різноманітної інформації про минулих клієнтів, обробленої за допомогою різних статистичних і нестатистичних методів. На основі класифікації прогнозується кредитоспроможність майбутніх позичальників. Системи кредитного скорингу дозволяють кредитним експертам швидко і обґрунтовано приймати рішення про доцільність кредитування, регулювати його обсяги залежно від ситуації на ринку і оптимізувати співвідношення між прибутковістю і ризиковістю кредитного портфеля фізичних осіб. Впровадження скорингової системи оцінки кредитоспроможності сприятиме поліпшенню якості послуг фізичним особам і збільшенню обсягів виданих кредитів, що стимулюватиме споживчий попит населення на товари і розширення їх виробництва, тобто матиме системний ефект в національній економіці.

23. Оскільки кредитні операції є найбільш дохідними, то методика кредитного скоринга дозволяє банківській установі отримати більший розмір процентного доходу. Також має місце збільшення продуктивності праці кредитного експерта через пришвидшення обробки кредитних заявок і скорочення на цій основі операційних витрат.

24. Таким чином, застосування методики кредитного скорингу для ПУМБ економічно вигідно, тому що це приведе до збільшення процентних доходів і розширенню клієнтської бази банківській установі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондар Є. М. Співвідношення ліквідності та платоспроможності банківських установ. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2011. Вип. 95(2). С. 78-79.
2. Вовк В., Мовчан А. Сучасні тенденції організації банківського нагляду в контексті запровадження ризик-орієнтованого підходу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 1. С. 173-181.
3. Войтенко В. О. Адміністративно-правові засади здійснення контролю банківських установ при визначенні їх платоспроможності та введенні тимчасової адміністрації в особливий період. *Часопис Київського університету права*. 2014. % 3. С. 92-96.
4. Гаврилко Т.О., Науменко В.С. Банківське кредитування в Україні: стан і перспективи розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 31. С.152-156.
5. Гаврилко Т.О., Скрипник К.О. Якість банківських продуктів: чинники впливу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2021. Вип. 36. С.51-57.
6. Голуб К. В., Голуб В. М. Загальні тенденції та особливості розвитку банківської системи України у посткризовий період. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка*. 2013. Вип. 3. С. 127-134.
7. Гончаренко О. В., Вовк М. О., Зайченко А. В. Особливості управління активними портфелями банків у посткризовий період. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. % 7. С. 68-70.
8. Григоренко В. У., Кадильникова Т. М. Математичне моделювання в проекті управління системою оцінювання кредитоспроможності фізичних осіб. *Математичне моделювання*. 2020. № 2. С. 105-111.

9. Джулій Л. В., Білорусець Л. М., Ємчук Л. В., Бочуля Н. В. Особливості організації управлінського обліку в банках України. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4(1). С. 86-89.

10. Єфремова Н. Ф., Лисак С. А., Сергутіна А. Д. Ліквідність і платоспроможність та їх роль у ефективному функціонуванні банківської установи. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_2\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_35)

11. Зверук Л. А., Дідковська Ю. С. Концептуальні основи організації системи ризик-менеджменту в банках. *Бізнес Інформ*. 2020. № 9. С. 238-245.

12. Іванов Ю. А. Правові аспекти функціонування критичної інфраструктури у кредитно-банківській сфері в надзвичайному режимі та в умовах особливого періоду. *Часопис Київського університету права*. 2018. № 4. С. 111-115.

13. Коблянська О. І., Захарчук А. І., Коблянська Г. Ю. Методика і організація обліку доходів і витрат банківських установ. *Modern economics*. 2019. № 13. С. 130-134.

14. Касіян Є. В. Особливості розвитку банківського сектора країн Центральної та Східної Європи в перехідний період. *Бізнес Інформ*. 2012. № 10. С. 221-226.

15. Катан Л. І., Мішенський В. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості комерційного банківській установі, як основоположний показник ефективності його діяльності. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2019\\_7\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_7_7)

16. Коваленко Д. І., Дмитришина А. А. Взаємозв'язок параметрів ліквідності та платоспроможності комерційного банківській установі. *International scientific journal*. 2019. № 2. С. 54-60.

17. Конопатська Л. В., Шаповал Ю. І. Особливості використання інструментів грошово-кредитної політики центральних банків у кризові періоди. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Вип. 1. С. 79-86.

18. Консолідована фінансова звітність та Консолідований фінансовий звіт Національного банку України за 2021 рік. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/NBU\\_2021\\_consolidated\\_fsu.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/NBU_2021_consolidated_fsu.pdf?v=4)
19. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
20. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: навч.посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 486 с.
21. Косова Т.Д., Циганов О.Р. Банківські операції: навч.посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 327 с.
22. Кузнецова А. Я., Дрозд І. В. Підвищення ефективності організаційно-функціональної трансформації банківського сектора. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 375-382.
23. Кучеренко С. Ю., Кучеренко О. М. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника – фізичної особи. *Економічний вісник університету*. 2020. Вип. 46. С. 170-177.
24. Лизанець А. Г., Юрик М. М. Роль і місце аутсорсингу в організації діяльності банків. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2019. Т. 30(69), № 5(2). С. 63-68.
25. Маринчак Л. Р., Масик І. С. Особливості функціонування банківських установ в Україні в період пандемії. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія : Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2020. % 1. С. 174-183.
26. Марушев А. Д. Організаційно-тактичні питання вилучення документів у процесі розслідування кримінального банкрутства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право*. 2019. Вип. 59(2). С. 129-134.

27. Мельник К. М., Колотуха С. М. Сучасні тенденції розвитку іпотечного кредитування фізичних осіб в Україні. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2022. Вип. 101(2). С. 54-64.

28. Нікольчук Ю. М., Лопатовська О. О. Організаційно-економічний механізм управління фінансовою стійкістю комерційного банківській установі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 217-221.

29. Окландер М. А., Ветрогон О. В. Залежність клієнтоорієнтовності банківських установ від організації маркетингових інформаційних систем. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 41. С. 110-115.

30. Основні засади грошово-кредитної політики на період воєнного стану. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/MPG-ml\\_2022.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/MPG-ml_2022.pdf?v=4)

31. Островська Н. С. Особливості інноваційно-інвестиційної діяльності банківських установ України в посткризовий період. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 1. С. 144-151.

32. Островська Н. С. Особливості формування менеджменту в комерційних банках України в посткризовий період. *Ефективна економіка*. 2013. № 4. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_4\\_71](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_4_71)

33. Питання спільного з Міжнародним банком реконструкції та розвитку системного проекту “Додаткове фінансування кредити на політику розвитку в умовах надзвичайної економічної ситуації”: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 02.03.2022 № 194-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/194-2022-%D1%80#Text>

34. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>

35. Про банківські установи і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>

36. Про валюту і валютні операції: Закон України от 21.06.2018р. № 2473-VIII.

URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/247319?find=1&lang=ru&text=%D0%BC%D1%96%D0%B6%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA#Text>

37. Про введення воєнного стану в Україні: Указ Президента України від 24.02.2022 №64/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>

38. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів: Закон України від 19.06.2020. № 738-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#n2>

39. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова Національного банку України від 28.08.2001 % 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text>

40. Про затвердження Інструкції щодо організації роботи банківської системи в надзвичайному режимі: Постанова Національного банку України від 22.07.2014 № 435. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0435500-14#n739>

41. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах: Постанова Національного банку України від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text>

42. Про затвердження Положення про плани відновлення діяльності банків України та банківських груп: Постанова Національного банку України від 18.07.2019 № 95. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0095500-19#Text>

43. Про затвердження Порядку банківського обслуговування мобільними підрозділами банківській установі військових частин, суб'єктів господарювання, фізичних осіб в разі запровадження надзвичайного режиму

роботи: Постанова Національного банку України від 17.09.2014 № 578/ДСК Літер «В». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0578500-14#n5>

44. Про кредитні спілки: Закон України від 20.12.2001 № 2908-III. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14#doc\\_info](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14#doc_info)

45. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 % 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>

46. Про особливості підтримання ліквідності банків у період дії воєнного стану: Постанова Національного банку України від 24.02.2022 % 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0022500-22#Text>

47. Про правовий режим надзвичайного стану: Закон України від 16.03.2000 № 1550-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1550-14#Text>

48. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text>

49. Про Стратегію монетарної політики Національного банку України: Рішення Національного банку України; Стратегія від 13.07.2018 № 37-рд. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr037500-18#Text>

50. Пухальська Н. О. Організація безпеки банківського кредитування в Україні. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 1. С. 200-214.

51. Раїмов Р. І. Адміністративно-правове регулювання надзвичайного режиму роботи банківської системи. Принципи. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 5(3). С. 115-118.

52. Раїмов Р. І. Дотримання принципів адміністративно-правового регулювання під час функціонування банківської системи в надзвичайному режимі роботи. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Юридичні науки*. 2016. Вип. 5(2). С. 73-75.

53. Руснак Ю. І. Правове регулювання ліквідності та платоспроможності банків. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право*. 2020. Вип. 36(2). С. 58-61.



54. Свєрдлик З. М., Пізнюк Л. В. Організація діяльності банківських установ: документно-інформаційний аспект. *Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія*. 2019. № 1. С. 82-88.
55. Сидорчук Я. Ю. Особливості підходів щодо визначення і оцінки платоспроможності та ліквідності банківських установ. *Modern economics*. 2021. % 6. С. 176-183.
56. Слобода Л. Я. Особливості інвестиційної політики банків України в посткризовий період. *Регіональна економіка*. 2012. % 3. С. 140-149.
57. Сняданко І. І., Калин Р. Ю. Дослідження ролі толерантності до невизначеності у керівників банківських організацій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Психологічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 279-284.
58. Степаненко С. В., Ампілогова К. О. Сучасні методи управління ризиками кредитування банками фізичних осіб. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. Вип. 4. С. 33-41.
59. Телестакова А. А., Мірзоян С. А. Особливості організації та правового регулювання контрольної діяльності правоохоронних органів за законністю функціонування банків в Україні. *Журнал східноєвропейського права*. 2019. № 70. С. 184-193.
60. Центральний банківська установа і грошово-кредитна політика: навч. посіб. / за ред. Косової Т.Д., Папаїки О.О. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 328 с.
61. Чепіжко О. В. Ліквідація неплатоспроможного банківській установі за участю інвестора: організація, процедури, переваги. *Бізнес Інформ*. 2021. % 10. С. 311-317.
62. Швець Н. Р., Омельчук Я. А. Основні підходи до організації системи внутрішнього контролю у банках України. *Вісник Університету банківської справи*. 2019. № 2-3. С. 61–66.
63. Шинкар М. Л. Організаційні та правові заходи оптимізації механізмів запобігання банкрутству та примусовій ліквідації вітчизняних

банківських установ. *Журнал східноєвропейського права*. 2019. № 62. С. 106-114.

64. Шум М. А., Якименко О. Є., Лимар К. Г. Організація використання та обліку корпоративних банківських платіжних карток. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 10(3). С. 21-23.

## **ДОДАТКИ**

**Додаток А**  
**Річна фінансова звітність банківській установі**

Звіт про фінансовий стан (Баланс)  
на 31.12.2021 (число, місяць, рік)

Найменування статті	Звітний період	Попередній період
1	2	3
<b>АКТИВИ</b>		
Грошові кошти та їх еквіваленти	2678005	1707050
Кошти обов'язкових резервів банківській установі в Національному банківській установі України		668840
Фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	162887	277873
Кошти в інших банках	5547316	5561964
Кредити та заборгованість клієнтів	25495599	24755755
ЦП в портфелі банківській установі на продаж	10233489	9132655
ЦП в портфелі банківській установі до погашення		
Інвестиції в асоційовані/асоційовані та дочірні компанії		
Інвестиційна нерухомість	149347	185857
Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	2405	45405
Відстрочений податковий актив	12385	187719
Гудвіл		
Основні засоби та нематеріальні активи	1553798	1500973
Інші фінансові активи	261826	251508
Інші активи	435272	277009
Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття		
Активи – усього за додатковими статтями		
<b>Усього активів:</b>	46532329	44552608
<b>ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>		
Кошти банків	865004	1147889
Кошти клієнтів	37194276	33185516
Фінансові зобов'язання, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток		
Боргові ЦП, емітовані банком	2102208	4981911
Інші залучені кошти	11193	18995
Відстрочені податкові зобов'язання		
Резерви за зобов'язаннями	10632	13599
Інші фінансові зобов'язання	629932	434512
Інші зобов'язання	356168	231141
Субординований борг	489656	490750
Зобов'язання групи вибуття		
Зобов'язання – усього за додатковими статтями		
<b>Усього зобов'язань:</b>	41659069	40504313
<b>ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>		
Статутний капітал	3294492	3294492
Емісійні різниці	101660	101660
Резервні та інші фонди банківській установі	1475430	1475430
Резерви переоцінки	553409	540021
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-551731	-1363308
<b>Усього власного капіталу</b>	4873260	4048295
<b>Усього зобов'язань та власного капіталу</b>	46532329	44552608

Затверджено до випуску та підписано				
29.03.2022	року		Голова правління	Черненко С.П.
				(підпис, ініціали, прізвище)

Полещук О.О.		Головний бухгалтер	Полещук О.О.
(прізвище виконавця, номер телефону)			(підпис, ініціали, прізвище)

**Звіт**  
про прибутки і збитки  
за 2021 рік

Найменування статті	Звітний період	Попередній період
1	2	3
Процентні доходи	5162044	5045757
Процентні витрати	-2153448	-2913481
<b>Чистий процентний дохід/(Чисті процентні витрати)</b>	<b>3008596</b>	<b>2132276</b>
Чисте (збільшення) зменшення резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів, коштів в інших банках	-1156679	-1342526
<b>Чистий процентний дохід/(Чисті процентні витрати) після створення резерву під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів, коштів в інших банках</b>	<b>1851917</b>	<b>789750</b>
Комісійні доходи	1728227	1329330
Комісійні витрати	-459645	-348397
Результат від операцій з фінансовими інструментами, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	77118	-35714
Результат від операцій з хеджування справедливої вартості		
Результат від продажу ЦП у портфелі банківській установі на продаж	3258	1959
Результат від операцій з іноземною валютою	286448	391190
Результат від переоцінки іноземної валюти	17045	72267
Результат від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості	3582	3422
Доходи/(витрати), які виникають під час первісного визнання фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова		
Витрати/(доходи), які виникають під час первісного визнання фінансових зобов'язань за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова		
Чисте (збільшення) зменшення резервів під знецінення дебіторської заборгованості та інших фінансових активів	-10243	-10217
Чисте (збільшення) зменшення резервів під знецінення ЦП у портфелі банківській установі на продаж		
Чисте (збільшення) зменшення резервів під знецінення ЦП у портфелі банківській установі до погашення		
Чисте (збільшення) зменшення резервів за зобов'язаннями	3475	2513
Інші операційні доходи	347931	81128
Адміністративні та інші операційні витрати	-2896543	-1829657
Прибуток/(збиток) до оподаткування	952570	447574
Витрати на податок на прибуток	-166743	-80563
Прибуток/(збиток) від діяльності, що триває	785827	367011
<b>Прибуток/(збиток) за рік</b>	<b>785827</b>	<b>367011</b>
<b>Прибуток/(збиток), що належить:</b>		
власникам банківській установі	785827	367011
неконтрольованій частці		
<b>Прибуток/(збиток) на акцію, що належить власникам:</b>		
чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію за рік	54.86	25.62
скоригований чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію за рік	54.86	25.62

Затверджено до випуску та підписано			
29.03.2022	року	Голова правління	Черненко С.П.
			(підпис, ініціали, прізвище)
Полещук О.О.		Головний бухгалтер	Полещук О.О.
(прізвище виконавця, номер телефону)			(підпис, ініціали, прізвище)

Звіт  
про зміни у власному капіталі (Звіт про власний капітал)  
за 2021 рік

Найменування статті	Належить власникам материнської компанії						
	статутний капітал	емісійні різниці та інший додатковий капітал	незарєстрований статутний капітал	резервні та інші фонди	резерви переоцінки	нерозподілений прибуток	усього
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>Залишок на 31.12.2019</b>	<b>3294492</b>	<b>101660</b>		<b>1475430</b>	<b>536060</b>	<b>-1740993</b>	<b>3666649</b>
Усього сукупного доходу:							
прибуток/(збиток) за рік						367011	367011
інший сукупний дохід					14635		14635
Амортизація резерву переоцінки основних засобів або реалізований результат					-10674	10674	
<b>Залишок на 31.12.2020</b>	<b>3294492</b>	<b>101660</b>		<b>1475430</b>	<b>540021</b>	<b>-1363308</b>	<b>4048295</b>
Усього сукупного доходу:							
прибуток/(збиток) за рік						785827	785827
інший сукупний дохід					39138		39138
Амортизація резерву переоцінки основних засобів або реалізований результат					-25750	25750	
<b>Залишок на 31.12.2021</b>	<b>3294492</b>	<b>101660</b>		<b>1475430</b>	<b>553409</b>	<b>-551731</b>	<b>4873260</b>

Затверджено до випуску та підписано			
29.03.2022	року	Голова правління	Черненко С.П.
			(підпис, ініціали, прізвище)
Полещук О.О.		Головний бухгалтер	Полещук О.О.
(прізвище виконавця, номер телефону)			(підпис, ініціали, прізвище)

Звіт  
про рух грошових коштів за прямим методом  
за 2021 рік

Найменування статті	Звітний період	Попередній період
1	3	4
<b>ГРОШОВІ КОШТИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>		
Процентні доходи, що отримані	4933691	4767416
Процентні витрати, що сплачені	-2172999	-2888680
Комісійні доходи, що отримані	1699220	1379155
Комісійні витрати, що сплачені	-437588	-351218
Результат операцій з фінансовими інструментами, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	-5	2686
Результат операцій з фінансовими похідними інструментами	64100	-1838
Результат операцій з іноземною валютою	286448	391129
Інші отримані операційні доходи	350696	105187
Виплати на утримання персоналу, сплачені		
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені	-2058202	-1599009
Податок на прибуток, сплачений		
<b>Грошові кошти, отримані/(сплачені) від операційної діяльності до змін в операційних активах і зобов'язаннях</b>	<b>2665361</b>	<b>1804828</b>
Зміни в операційних активах та зобов'язаннях		
Чисте (збільшення)/зменшення обов'язкових резервів у Національному банківській установі України	668840	-668840
Чисте (збільшення)/зменшення торгових ЦП	101793	14237
Чисте (збільшення)/зменшення інших фінансових активів, що обліковуються за справедливою вартістю з визнанням результату переоцінки у фінансових результатах		
Чисте (збільшення)/зменшення коштів в інших банках	491735	-488443
Чисте (збільшення)/зменшення кредитів та заборгованості клієнтів	-1811548	1817020
Чисте (збільшення)/зменшення інших фінансових активів		
Чисте (збільшення)/зменшення інших активів	35760	18741
Чисте збільшення/(зменшення) коштів банків	-320191	390839
Чисте збільшення/(зменшення) коштів клієнтів	3172495	3933993
Чисте збільшення/(зменшення) боргових ЦП, що емітовані банком	-498269	655845
Чисте збільшення/(зменшення) резервів за зобов'язаннями		
Чисте збільшення/(зменшення) інших фінансових зобов'язань		
Чисте збільшення/(зменшення) інших зобов'язань	229487	156996
<b>Чисті грошові кошти, що отримані/ (використані) від операційної діяльності</b>	<b>4735463</b>	<b>7635216</b>
<b>ГРОШОВІ КОШТИ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>		
Придбання ЦП у портфелі банківській установі на продаж	-27707255	-56177823
Надходження від реалізації ЦП у портфелі банківській установі на продаж	27385454	50765312
Придбання ЦП у портфелі банківській установі до погашення		
Надходження від погашення ЦП у портфелі банківській установі до погашення		
Придбання дочірніх компаній за вирахуванням отриманих грошових коштів		
Надходження від реалізації дочірньої компанії за вирахуванням сплачених грошових коштів		
Придбання асоційованих компаній		
Надходження від реалізації асоційованих компаній		
Придбання інвестиційної нерухомості		
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості		
Придбання основних засобів	-451335	-247590
Надходження від реалізації основних засобів	28931	19227
Придбання нематеріальних активів		
Надходження від вибуття нематеріальних активів		
Дивіденди, що отримані		
<b>Чисті грошові кошти, що отримані/(використані) від інвестиційної діяльності</b>	<b>-744205</b>	<b>-5640874</b>

<b>діяльності</b>		
<b>ГРОШОВІ КОШТИ ВІД ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>		
Емісія простих акцій		
Емісія привілейованих акцій		
Інші внески акціонерів, крім емісії акцій		
Викуп власних акцій		
Продаж власних акцій		
Отримання субординованого боргу		
Погашення субординованого боргу		
Отримання інших залучених коштів		
Повернення інших залучених коштів	-2404764	-1051383
Додаткові внески в дочірню компанію		
Надходження від продажу частки участі без втрати контролю		
Дивіденди, що виплачені		
Інші виплати акціонерам, крім дивідендів		
<b>Чисті грошові кошти, що отримані/(використані) від фінансової діяльності</b>	<b>-2404764</b>	<b>-1051383</b>
<b>Вплив змін офіційного курсу Національного банку України на грошові кошти та їх еквіваленти</b>	<b>195394</b>	<b>327186</b>
Чисте збільшення/(зменшення) грошових коштів та їх еквівалентів	1781888	1270145
<b>Грошові кошти та їх еквіваленти на початок періоду</b>	<b>7020013</b>	<b>5749868</b>
<b>Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець періоду</b>	<b>8801901</b>	<b>7020013</b>

Затверджено до випуску та підписано			
29.03.2022	року	Голова правління	Черненко С.П. (підпис, ініціали, прізвище)
Полещук О.О.		Головний бухгалтер	Полещук О.О. (підпис, ініціали, прізвище)
(прізвище виконавця, номер телефону)			



Додаток Б  
Річна фінансова звітність

Звіт про фінансовий стан (Баланс)  
на 31.12.2019

Найменування статті	Примітки	Звітний період	Попередній період
1	2	3	4
<b>Активи</b>			
Грошові кошти та їх еквіваленти	6	1244442	1053915
Кошти обов'язкових резервів банківській установі в Національному банківській установі України		0	0
Торгові ЦП	7	263387	0
Інші фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	8	0	0
Кошти в інших банках	9	5181384	3997679
Кредити та заборгованість клієнтів	10	26287616	28355608
ЦП в портфелі банківській установі на продаж	11	2320493	1947384
ЦП в портфелі банківській установі до погашення	12	0	0
Інвестиції в асоційовані/асоційовані та дочірні <sup>2</sup> компанії	13	0	0
Інвестиційна нерухомість	14	188554	96151
Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток		45405	37585
Відстрочений податковий актив		276992	0
Гудвіл	15	0	0
Основні засоби та нематеріальні активи	16	1452322	1538031
Інші фінансові активи	17	0	0
Інші активи	18	383496	404926
Необоротні активи, утримувані для продажу, та активи групи вибуття	19	0	0
<b>Усього активів</b>		<b>37644091</b>	<b>37431279</b>
<b>Зобов'язання</b>			
Кошти банків	20	710253	1434165
Кошти клієнтів	21	27584757	26272519
Боргові ЦП, емітовані банком	22	4722461	3272979
Інші залучені кошти	23	26289	25725
Зобов'язання щодо поточного податку на прибуток		0	0
Відстрочені податкові зобов'язання		0	105745
Резерви за зобов'язаннями	24	0	0
Інші фінансові зобов'язання	25	0	0
Інші зобов'язання	26	441508	295679
Субординований борг	27	492174	492825
Зобов'язання групи вибуття	19	0	0
<b>Усього зобов'язань</b>		<b>33977442</b>	<b>31899637</b>
<b>Власний капітал</b>			
Статутний капітал	28	3294492	3427350
Емісійні різниці	28	101660	56798
Незарєєстровані внески до статутного капіталу	26	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)		-1740993	1353167
Резервні та інші фонди банківській установі		1475430	34266
Резерви переоцінки	29	536060	660061
Неконтрольована частка <sup>3</sup>		0	0
<b>Усього власного капіталу</b>		<b>3666649</b>	<b>5531642</b>
<b>Усього зобов'язань та власного капіталу</b>		<b>37644091</b>	<b>37431279</b>

Затверджено до випуску та підписано			
31.03.2020 року		Керівник	С.П. Черненко

			(підпис, ініціали, прізвище)
		Головний бухгалтер	О.О. Полещук
(прізвище виконавця, номер телефону)			(підпис, ініціали, прізвище)

**Звіт про прибутки і збитки  
за 31.12.2019 рік**

Найменування статті	Примітки	Звітний рік	Попередній рік
1	2	3	4
Процентні доходи		5247732	4988555
Процентні витрати	28	-3101233	-2643865
Чистий процентний дохід/(Чисті процентні витрати)	28	2146499	2344690
Комісійні доходи	29	1222954	1114199
Комісійні витрати	29	-313665	280084
Результат від операцій з цінними паперами в торговому портфелі банківській установі		16125	-160238
Результат від операцій з хеджування справедливої вартості	40	0	0
Результат від переоцінки інших фінансових інструментів, що обліковуються за справедливою вартістю з визнанням результату переоцінки у фінансових результатах		0	0
Результат від продажу ЦП у портфелі банківській установі на продаж		-3945	36999
Результат від операцій з іноземною валютою	7, 8	587132	507729
Результат від переоцінки іноземної валюти	18, 19	940275	951624
Результат від переоцінки об'єктів інвестиційної нерухомості		-44243	11610
Прибуток/(збиток), який виникає під час первісного визнання фінансових активів за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова		-332246	-311037
Збиток/(прибуток), який виникає під час первісного визнання фінансових зобов'язань за процентною ставкою, вищою або нижчою, ніж ринкова	7, 8	0	0
Відрахування до резерву під знецінення кредитів та коштів в інших банках	9	-4821208	-2862519
Відрахування до резерву під знецінення дебіторської заборгованості та інших фінансових активів	9	0	0
Знецінення ЦП у портфелі банківській установі на продаж	10	0	0
Знецінення ЦП у портфелі банківській установі до погашення	22, 38	0	0
Відрахування до резервів за зобов'язаннями	30	-22	-8648
Інші операційні доходи	18, 19	121868	132712
Адміністративні та інші операційні витрати	31	-1645628	1650015
Частка в прибутку/(збитку) асоційованих компаній	11	0	0
Прибуток/(збиток) до оподаткування		-2155450	-173023
Витрати на податок на прибуток	32	402980	37217
Прибуток/(збиток) від діяльності, що триває		-1752470	-135806
Прибуток/(збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	33	0	0
Прибуток/(збиток) за рік		-1752470	-135806
Прибуток (збиток), що належить: власникам банківській установі	34, 35	-1752470	-135806
Прибуток (збиток), що належить: неконтрольованій частці	34, 35	0	0
Прибуток/(збиток) на акцію від діяльності, що триває: чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію	34, 35	-122.35	-9.48
Прибуток/(збиток) на акцію від діяльності, що триває: скоригований чистий прибуток/(збиток) на одну просту	34, 35	-122.35	-9.48

акцію			
Прибуток/(збиток) на акцію від припиненої діяльності: чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію	34, 35	0	0
Прибуток/(збиток) на акцію від припиненої діяльності: скоригований чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію	34, 35	0	0
Прибуток/(збиток) на акцію, що належить власникам банківській установі: чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію за рік	34, 35	-122.35	-9.48
Прибуток/(збиток) на акцію, що належить власникам банківській установі: скоригований чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію за рік	34, 35	-122.35	-9.48

Затверджено до випуску та підписано			
31.03.2020 року		Керівник	С.П.Черненко
			(підпис, ініціали, прізвище)
		Головний бухгалтер	О.О. Полещук
(прізвище виконавця, номер телефону)			(підпис, ініціали, прізвище)

**Звіт про сукупний дохід  
за 31.12.2019 рік**

Найменування статті	Примітки	Звітний рік	Попередній рік
1	2	3	4
Прибуток/(збиток) за рік		-1752470	-135806
Інший сукупний дохід: Переоцінка ЦП у портфелі банківській установі на продаж		-24077	89368
Інший сукупний дохід: Переоцінка основних засобів та нематеріальних активів		-70629	79683
Інший сукупний дохід: Результат переоцінки за операціями з хеджування грошових потоків		2426	-36999
Інший сукупний дохід: Накопичені курсові різниці від перерахунку у валюту подання звітності	34	0	0
Інший сукупний дохід: Частка іншого сукупного прибутку асоційованої компанії	34, 35	0	0
Інший сукупний дохід: Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	34, 35	-21868	-20642
Інший сукупний дохід після оподаткування за рік	34, 35	-112523	106924
Усього сукупного доходу за рік	34, 35	-1864993	-28882
Усього сукупного доходу, що належить: власникам банківській установі	34, 35	-1864993	-28882
Усього сукупного доходу, що належить: неконтрольованій частці	34, 35	0	0

Затверджено до випуску та підписано		
25?6?>3=33 00:00:00 року	Керівник	С.П.Черненко
		(підпис, ініціали, прізвище)
	Головний бухгалтер	О.О. Полещук
(прізвище виконавця, номер телефону)		(підпис, ініціали, прізвище)

**Звіт про рух грошових коштів за прямим методом  
за 2019 рік**

Назва статті	При- мітки	Звітний рік	Попередній рік
1	2	3	4
<b>Грошові кошти від операційної діяльності:</b>			
Процентні доходи, що отримані		4112750	4768114
Процентні витрати, що сплачені		-3175852	-2761217
Комісійні доходи, що отримані		1243386	1077795
Комісійні витрати, що сплачені		-297320	-263854
Результат операцій з торговими цінними паперами		4752	-123053
Результат операцій з фінансовими похідними інструментами		-337419	-306256
Результат операцій з іноземною валютою		587132	507729
Інші отримані операційні доходи		109345	79385
Витрати на утримання персоналу, сплачені		0	0
Адміністративні та інші операційні витрати, сплачені		-1397788	-1481113
Податок на прибуток, сплачений		0	-36624
Грошові кошти отримані/ (сплачені) від операційної діяльності до змін в операційних активах та зобов'язаннях		848986	1460906
Зміни в операційних активах та зобов'язаннях		0	0
Чисте (збільшення)/зменшення обов'язкових резервів у Національному банківській установі України		489340	542283
Чисте (збільшення)/зменшення торгових ЦП		-230745	346387
Чисте (збільшення)/зменшення інших фінансових активів, що обліковуються за справедливою вартістю з визнанням результату переоцінки у фінансових результатах		0	0
Чисте (збільшення)/зменшення коштів в інших банках		-558298	199610
Чисте (збільшення)/зменшення кредитів та заборгованості клієнтів		3756302	-721332
Чисте (збільшення)/зменшення інших фінансових активів		0	0
Чисте (збільшення)/зменшення інших активів		207661	183498
Чисте збільшення/(зменшення) коштів банків		-88599	-915247
Чисте збільшення/(зменшення) коштів клієнтів		-3473965	-3772765
Чисте збільшення/(зменшення) боргових ЦП, що емітовані банком		-704620	127931
Чисте збільшення/(зменшення) резервів за зобов'язаннями		0	0
Чисте збільшення/(зменшення) інших фінансових зобов'язань	9, 17	112063	-68787
Чисті грошові кошти, що отримані/ (використані) від операційної діяльності	9, 17	358125	-2617516
<b>Грошові кошти від інвестиційної діяльності:</b>			
Придбання ЦП у портфелі банківській установі на продаж	10	-57719046	-31996756
Надходження від реалізації ЦП у портфелі банківській установі на продаж	10	58575344	34137765
Придбання ЦП у портфелі банківській установі до погашення	14	0	0
Надходження від погашення ЦП у портфелі банківській установі до погашення	14, 17	0	0
Придбання дочірніх компаній за мінусом отриманих грошових коштів		0	0
Надходження від реалізації дочірньої компанії за мінусом сплачених грошових коштів	44	0	0
Придбання асоційованих компаній	17	0	0
Надходження від реалізації асоційованих компаній	11	0	0
Придбання інвестиційної нерухомості	11, 17	0	0
Надходження від реалізації інвестиційної нерухомості	12	0	0
Придбання основних засобів	12, 17	-506838	-188910
Надходження від реалізації основних засобів	14	159732	18648
Придбання нематеріальних активів	14, 17	0	0
Надходження від вибуття нематеріальних активів		0	0
Дивіденди, що отримані	21	0	0
Чисті грошові кошти, що отримані/(використані) від інвестиційної діяльності	21	509192	1970747

<b>Грошові кошти від фінансової діяльності:</b>			
Емісія простих акцій	25	0	0
Емісія привілейованих акцій	25	0	0
Інші внески акціонерів, крім емісії акцій	26	0	0
Викуп власних акцій	26	0	0
Продаж власних акцій	26, 27	0	0
Отримання субординованого боргу	26	0	0
Погашення субординованого боргу	26	0	0
Отримання інших залучених коштів	26	0	0
Повернення інших залучених коштів	26, 27	-238075	-819299
Додаткові внески в дочірню компанію		0	0
Надходження від продажу частки участі без втрати контролю		0	0
Дивіденди, що виплачені		0	0
Інші виплати акціонерам, крім дивідендів		0	0
Чисті грошові кошти, що отримані/ (використані) від фінансової діяльності	1, 4	-238075	-819299
Вплив змін офіційного курсу Національного банку України на грошові кошти та їх еквіваленти	1, 4	940276	1984302
Чисте збільшення/(зменшення) грошових коштів та їх еквівалентів	1, 4	1569518	518234
Грошові кошти та їх еквіваленти на початок періоду	1, 4	4180350	3662116
Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець періоду	1, 4	5749868	4180350

Затверджено до випуску та підписано			
31.03.2020 року		Керівник	С.П.Черненко
			(підпис, ініціали, прізвище)
		Головний бухгалтер	О.О. Полещук
	(прізвище виконавця, номер телефону)		(підпис, ініціали, прізвище)