

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ
Факультет банківських технологій

Допущена до захисту
Зав. кафедри банківської справи

(вчене звання, прізвище, ініціали)

(підпис)

” ____ ” _____ 200_ р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр

Організація банківського споживчого кредитування

Виконала студентка V курсу денної форми навчання

Стельмах Тетяна Юріївна

Науковий керівник:

(посада, прізвище, ім'я, по батькові)

(підпис)

_____ 200_ р.

Виконавець-випускник:

(підпис)

” ____ ” _____ 200_ р.

Суми, 2006

РЕФЕРАТ
дипломної роботи
на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня
магістр
„Організація банківського споживчого кредитування”

Актуальність проблеми організації банківського споживчого кредитування та мінімізація кредитного ризику, її недостатнє вивчення і обумовили вибір теми дипломної роботи.

Предметом дослідження є теоретичні, практичні та організаційні питання банківського споживчого кредитування.

Об’єктом дослідження виступає процес організації споживчого кредитування в банку та управління кредитними ризиками, які виникають в ході його організації.

Мета дипломної роботи полягає у вивченні та аналізі діючого механізму організації банківського споживчого кредитування та вироблення практичних та методологічних рекомендацій щодо вдосконалення роботи банків в цьому напрямку з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Завдання роботи: визначення сутності та необхідності банківського споживчого кредитування; узагальнення класифікаційних ознак споживчого банківського кредитування; виявлення кредитних ризиків при споживчому кредитуванні; аналіз кредитної діяльності ЗАТ „Промінвестбанк”; дослідження організації банківського споживчого кредитування в системі Промінвестбанк; розробка шляхів удосконалення механізму банківського споживчого кредитування.

За результатами дослідження сформульовані висновки щодо результатів організації споживчого кредитування в ЗАТ „Промінвестбанк” та пропозиції щодо його вдосконалення.

Одержані результати можуть бути використані при кредитуванні населення на споживчі потреби в банківських установах України.

Дипломна робота містить 149 сторінок, 26 таблиць, 11 рисунків, список використаної літератури з 70 найменувань, 17 додатків.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ.....	6
1.1. Сутність та необхідність споживчого банківського кредитування.....	6
1.2. Організація банківського споживчого кредитування.....	16
1.3. Управління кредитними ризиками при споживчому кредитуванні.....	24
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В ЗАТ „ПРОМІНВЕСТБАНК”	42
2.1. Загальна характеристика ЗАТ „Промінвестбанк”.....	42
2.2. Аналіз кредитної діяльності ЗАТ „Промінвестбанк”.....	59
2.3. Механізм споживчого кредитування в ЗАТ „Промінвестбанк”.....	74
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ.....	88
3.1. Лімітування як інструмент зниження ризиків при кредитуванні за картрахунком.....	88
3.2. Концепція створення в Україні бюро кредитних історій як спосіб мінімізації кредитного ризику.....	96
ВИСНОВКИ.....	109
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	114

ВСТУП

Банківське споживче кредитування в Україні становиться сьогодні не поодиноким, а масовим явищем. В умовах зростання міжбанківської конкуренції та з врахуванням значного обсягу незадоволеної потреби населення в кредитах, створились умови, що змушують банки до розширення кредитної пропозиції. Крім того, зростання активів, що приходиться на споживче банківське кредитування, зміцнює суспільний імідж банку, його привабливість в очах клієнтів, забезпечує зростання доходної бази банку.

Водночас, при організації споживчого кредитування значна увага повинна приділятися управлінні кредитними ризиками. Проблема кредитних ризиків та шляхів зниження їх рівнів у процесі активної діяльності комерційних банків, раціонального та безпечного управління кредитним портфелем є найголовнішою для банків, особливо на сучасному етапі економічного реформування в Україні. Успішне її вирішення сприятиме надійному функціонуванню, фінансовій стійкості не тільки самого комерційного банку, але й тієї сфери, в котрій він провадить свою діяльність.

Актуальність проблеми організації банківського споживчого кредитування та мінімізація кредитного ризику, її недостатнє вивчення і обумовили вибір теми дипломної роботи.

Метою дослідження є вивчення та аналіз діючого механізму організації банківського споживчого кредитування та вироблення практичних та методологічних рекомендацій щодо вдосконалення роботи банків в цьому напрямку з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Для досягнення цієї мети поставлені наступні завдання:

- визначення сутності та необхідності банківського споживчого кредитування;
- узагальнення класифікаційних ознак споживчого банківського кредитування;

- виявлення кредитних ризиків при споживчому кредитуванні;
- аналіз кредитної діяльності ЗАТ „Промінвестбанк”;
- дослідження організації банківського споживчого кредитування в системі Промінвестбанк;
- розробка шляхів удосконалення механізму банківського споживчого кредитування.

Предметом дослідження обраної теми є теоретичні, практичні та організаційні питання банківського споживчого кредитування.

Об’єктом виступає процес організації споживчого кредитування в банку та управління кредитними ризиками, які виникають в ході його організації.

При написанні дипломної роботи були використані такі методи дослідження, як аналіз та синтез, індукція і дедукція, аналогія та моделювання, конкретизація.

З метою докладного викладу зазначеної проблеми були використані: українське законодавство, що регулює кредитну діяльність комерційних банків, офіційні матеріали Національного банку України, Державного комітету статистики, нормативна база, що регулює кредитну діяльність, зокрема, Положення „Про порядок кредитування фізичних осіб в системі Промінвестбанк”, річні звіти ЗАТ „Промінвестбанк”, літературні джерела, монографії авторів, що мають значний досвід у теоретичній та практичній сфері діяльності банків щодо споживчого кредитування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ

1.1. Сутність та необхідність споживчого кредитування

В Україні протягом останніх років кредитування фізичних осіб набуває широкої популярності. Рівень попиту на кредитні фінансові ресурси з боку громадян та їх пропозиції банківськими фінансово-кредитними установами постійно зростає. Потрібно підкреслити, що банкам, їх клієнтам та відповідним державним органам влади варто не тільки вирізняти глобальну розбіжність в процедурах надання кредитів юридичним та фізичним особам, але й чітко визначати фундаментальні методологічні аспекти кожного виду кредиту для фізичних осіб з метою систематизації та універсалізації схем надання (отримання) та регулювання і обліку[10, с.135].

Основними причинами динамічного збільшення обсягів кредитування населення в останні роки є:

- тривала політична та економічна стабільність в Україні;
- стабільність національної валюти;
- зростання реальних доходів населення;
- позитивні зміни в споживчих орієнтирах населення;
- стимулювання попиту на кредитні послуги з боку банків та

кредитних спілок.

Потрібно відзначити, що на рівень розвитку споживчого кредиту значний вплив здійснює рівень доходів та заощаджень населення, що визначає його життєвий рівень. Адже саме доходи населення - джерело погашення споживчого кредиту, оскільки останній спрямовується на споживання, а не на відтворення у виробничому розумінні цього процесу[67, с.64].

Споживчий кредит призводить до зростання питомої ваги споживання у поточному періоді та зниження споживання в майбутніх періодах, адже значна частина доходів населення буде спрямована на погашення боргу. Таким чином, споживче кредитування - найбільш ефективний та, головне, ринковий механізм, що регулюватиме процеси нагромадження й споживання в економіці. Завдяки споживчому кредиту ці процеси органічно вписуються в економічне життя суспільства, а процес заощаджень набуває нового вигляду - він перестає бути спонтанним процесом, звичайним переведенням зайвих грошей населення в іноземну валюту та інші цінності, а стає повністю узгодженим з економічними циклами та динамікою суспільного розвитку[37, с.38].

Головна мета споживчого кредитування, як і всієї банківської діяльності, - це створення передумов для зростання кількості поточних рахунків населення в банках як джерела безкоштовних для банків коштів, що можуть бути використані на цілі поточного кредитування в межах „твердого залишку” на рахунку. Цей залишок коливається час від часу, проте є тим мінімумом, що не використовується клієнтами у результаті їх щоденних трансакцій і може використовуватись банком згідно з його цілями. Споживче кредитування та широке коло послуг, що пов'язане з ним (наприклад, розрахунково-касове обслуговування, знижки у торговельній мережі, пластикові картки та ліміти за ними), - лише поштовх до відкриття клієнтом - фізичною особою рахунку у банку, тому що кредит надається саме через поточний рахунок.

Слід наголосити, що споживчий кредит має велике значення в скороченні витрат, пов'язаних з обігом товарів та металевих грошей. Завдяки тому, що споживчий кредит прискорює реалізацію товарів, скорочуються витрати на пакування та зберігання товару. Економія ж на витратах обігу металевих грошей досягається:

- розвитком системи безготівкових розрахунків. На основі розвитку кредитів і банків з'являються можливості проведення розрахунків без участі готівкових грошей шляхом переказу грошових коштів з рахунку позичальника на рахунок кредитора;

➤ збільшення швидкості обігу коштів. За допомогою кредиту вільні грошові кошти і заощадження розміщуються їх власниками в банки, а останні, шляхом надання кредитів, пускають їх обіг. Обіг коштів прискорюється також тим, що купівля товарів в кредит виключає необхідність попереднього накопичення коштів, а борг може оплачуватися одразу ж після отримання доходу. Таким чином, кредит і кредитна система зводять до мінімуму резерв коштів як купівельних і платіжних засобів у кожної окремої фізичної особи[38, с.137].

Споживчий кредит стимулює ефективність праці. Отримуючи заробітну плату, яка є недостатньою для купівлі за готівковий розрахунок ряду товарів, зокрема, товарів тривалого споживання, людина має можливість купувати дані товари в кредит або отримувати кредит під їх купівлю. Згодом кошти за ці товари повинні бути виплачені, тому кожен, хто взяв в кредит, намагається протриматись на своєму робочому місці якомога довше, тобто на більш довгий проміжок часу.

Отже, споживчий кредит прискорює реалізацію товарів широкого вжитку і побутових послуг, збільшує платоспроможний попит населення, підвищує його життєвий рівень.

Крім зазначеного вище, споживчий кредит - це кредит, який має наступні переваги:

- гнучкість: можливість придбання товарів в зручний час, навіть тоді, коли споживач не має в своєму розпорядженні необхідної суми готівки;
- безпеку: коли людина купує товари або мандрує, кредитні картки є більш зручним і надійним засобом платежу в порівнянні з готівковими розрахунками;
- допомогу: споживчий кредит дозволяє оплачувати непередбачені термінові витрати (ремонт автомобіля після аварії, лікування тощо).

Але споживчий кредит має і свої недоліки, які слід враховувати, а саме: по-перше, іноді кредитні рахунки створюють оману багатства і це призводить до надмірних витрат і згодом, по мірі накопичення боргів, часто виникають

труднощі щодо щомісячних платежів; по друге, купівля в кредит обходиться дорожче, ніж при оплаті готівкою. Це відбувається тому, що при купівлі товару в кредит ціна на товар, як правило, вища, ніж при оплаті готівкою, а також до неї слід додати процент за користування кредитом [20, с.20].

Досліджуючи дану тему, необхідно визначити, що в економічній літературі немає однозначного трактування поняття споживчого кредиту. На нашу думку, це якраз і є одним з підтверджень багатогранності його специфіки. Виходячи із різноманіття взаємозв'язків, що виникають при організації відносин між банком та населенням, охарактеризуємо сутність споживчого кредиту на підставі визначень, поданих вітчизняними та російськими фахівцями.

Так, у підручнику "Гроші та кредит" знаходимо: "Відносини, при яких населення є позичальником, складають зміст споживчого кредиту. Споживчий кредит охоплює як кредит, пов'язаний із задоволенням потреб поточного характеру, в тому числі з розвитком виробництва в особистому господарстві, так і кредит на будівництво і купівлю нерухомого майна. Кредит на поточні потреби сприяє прискоренню реалізації товарних запасів, більш повному і своєчасному задоволенню постійно зростаючих потреб населення. Кредит на поточні потреби сприяє також розвитку виробництва в особистому господарстві, що робить умовним поняття "споживчий кредит", більш точним є поняття "кредитування населення"[23, с. 50].

Умовність самого терміну "споживчий кредит" в даному випадку виявляється в тому, що в ньому більше продуктивних, ніж споживчих рис. Продуктивні риси кредитів на споживання полягають в тому, що кредит надається на споживчі потреби, спрямовані на відтворення життєдіяльності людей (їжа, одяг, відпочинок і т.д.). В такому випадку дійсно більш виправдано вести мову про "кредитування населення".

В.Д. Лагутін визначає, що "споживчий кредит - кредит, який надається громадянам для поліпшення житлових умов, будівництва садових будинків,

гаражів, господарського обзаведення, купівлі споживчих товарів, а також для задоволення інших споживчих потреб" [37, с.79].

Г.С. Панова щодо сутності споживчого кредиту визначає: „За своєю суттю - це продаж торговими підприємствами споживчих товарів з відстрочкою платежу чи надання банками кредитів на купівлю споживчих товарів, а також на оплату різного роду витрат особистого характеру (плата за навчання, медичне обслуговування і т.п.) [52,с.230].

В Словнику-посібнику банківських термінів надається наступне визначення: "споживчий кредит відбиває відносини між кредитором і позичальником з приводу кредитування кінцевого споживання. В ролі позичальників тут виступають фізичні особи, а в ролі кредиторів - банки, позабанківські кредитні установи (ломбарди, каси взаємодопомоги, кредитні кооперативи), підприємства і організації. Видача споживчого кредиту населенню прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів" [59].

В Фінансовому словнику визначено, що "споживчий кредит - це кредит, що надається банком фізичній особі для придбання предметів особистого користування, переважно тривалого користування (транспортних засобів, меблів, теле- та радіоапаратури тощо)" [27, с.250].

Важливо відзначити, що кредити на поточні потреби, надані банками, а також кредити, видані готівкою касами взаємодопомоги на підприємствах, в організаціях і установах - це, як правило, кредити, що мають споживчий характер, а кредити на придбання, будівництво і ремонт житла, господарське обзаведення - виробничий. Цим, по суті, і визначається різний підхід до трактування споживчих кредитів у нашій країні і більшості розвинутих країн Заходу, де споживчими називають лише кредити, надані на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Іпотечні кредити, кредити на будівництво, ремонт і купівлю житла споживчими не вважають. Відносно довгостроковий характер і значні розміри визначили необхідність, з погляду західних банкірів, їх відокремлення та обліку окремим балансовим рядком в звітності

комерційних банків. Ми вважаємо, що саме даний підхід і необхідно враховувати при наданні визначення споживчого кредиту - кредиту, що надається фізичній особі на споживчі цілі [20, с. 26].

Споживчий кредит має багато специфічних рис, пов'язаних із особливостями сфери особистого споживання громадян.

По-перше, цей вид кредиту відображає відносини між кредитором і позичальником, зміст яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на відміну від кредитів, які надають суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів, що породжують рух вартості (наприклад, акцій, облігацій тощо).

По-друге, на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно, суб'єкти господарювання, споживчі кредити одержують, як правило, фізичні особи.

По-третє, споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих, індивідуальних потреб людей. Такий кредит прискорює отримання певних благ (товарів, послуг), які вони могли б мати (придбати) лише у майбутньому, накопичивши кошти, необхідні для купівлі цих товарно-матеріальних цінностей або послуг, будівництва, тощо. Надання споживчих кредитів населенню, з одного боку, підвищує їх платоспроможний попит, життєвий рівень в цілому, а з іншого – прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів.

По-четверте, всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем – підвищенню життєвого рівня населення (передусім, із низьким та середніми доходами), утвердженню принципів соціальної справедливості. Саме із цієї причини споживче кредитування, здебільшого, регулюється державами особливо ретельно [6, с.246].

Отже, для населення споживчий кредит має тільки позитивний характер, так, він прискорює одержання визначених благ (товарів, послуг), які вони

могли б мати тільки в майбутньому - при умові накопичення суми грошових коштів, матеріальних цінностей або послуг, будівництва або інших.

Таким чином, головне призначення споживчого кредиту - джерело фінансування соціальної сфери в країні:

- інструмент підвищення життєвого рівня населення, якості життя;
- інструмент прискорення товарообігу в країні;
- інструмент задоволення потреб населення;
- інструмент збільшення сукупного платоспроможного попиту на споживчому ринку країни;
- вагома частина доходів комерційних банків, тощо.

Суб'єктами кредитних відносин в споживчому кредитуванні є фізичні особи (позичальники), в особі кредитора виступають банки, інші кредитні установи (ломбарди, пункти прокату та інші підприємства та організації).

Об'єктом кредитування є витрати, пов'язані з задоволенням попиту населення поточного характеру, в тому числі придбання товарів в особисту власність, витрати на невідкладні потреби [49, с.246]

Потрібно відзначити, що до споживчих кредитів відноситься надзвичайно широкий набір видів кредитів. В найбільш загальному плані виділяють товарні і грошові споживчі кредити. Товарний споживчий кредит пов'язаний із продажем товарів тривалого користування в кредит (з розстрочкою платежу). Грошовий споживчий кредит — це надання банківськими або небанківськими кредитними установами кредитів фізичним особам на задоволення їх споживчих потреб.

Споживчий кредит можна класифікувати за найрізноманітнішими ознаками. Взагалі класифікування, тобто поділ кредитів за окремими спільними ознаками, здійснюється органами банківського нагляду відповідно до загальноприйнятих систем з урахуванням специфіки економіки країни чи діяльності даної банківської установи.

Розглянемо найбільш розповсюджені підходи до класифікації споживчого кредитування [29, с.227; 37, с.79; 43, с.281; 70].

За об'єктами кредитування (напрямами використання) в Україні споживчі кредити поділяються на два види:

- на споживчі цілі;
- на загальні потреби.

За строками кредитування споживчі кредити поділяють на:

- короткострокові (строком від 1-го дня до 1-го року);
- довгострокові (строком понад 1 рік).

За способом надання споживчі кредити поділяють на:

- цільові;
- нецільові (на невідкладні потреби, овердрафт та ін.).

За забезпеченням розрізняють кредити:

- незабезпечені (бланкові);
- забезпечені (заставою, гарантіями, поручительствами, страхуванням).

За методом погашення розрізняють кредити:

- які погашаються одночасно;
- кредити з розстрочкою платежу.

За методом стягнення процентів кредити класифікують наступним чином:

- кредити зі стягненням процентів в момент його надання;
- кредити зі сплатою процентів в момент погашення кредиту;
- кредити зі сплатою процентів рівними внесками протягом усього строку кредитування (щоквартально, один раз в півроку, або за спеціально обумовленим графіком).

За характером кругообігу коштів кредити поділяють на:

- разові;
- відновлювальні (револьверні). В групу револьверних, як правило, включають кредити, які надаються клієнтам за кредитними картками, або кредити за єдиними активно-пасивними рахунками у формі овердрафту.

Відобразимо класифікацію споживчих кредитів на рис. 1.1.

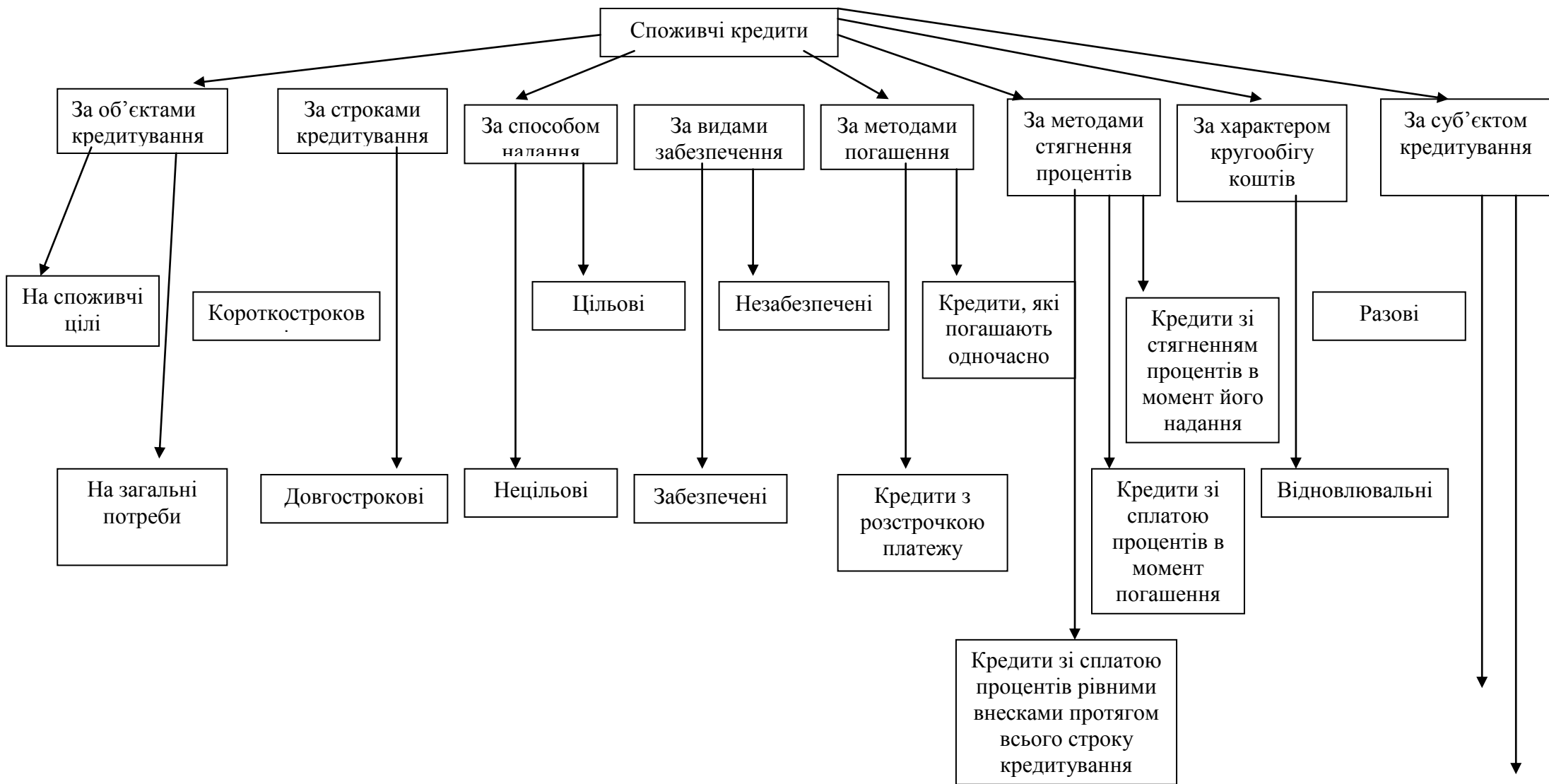


Рис. 1.1. Класифікація споживчих кредитів

Новим в споживчому кредиті є чекові кредити та банківські кредитні картки. Мова йде про надання кредиту фізичним особам за їх запитом переважно на основі розстрочки платежу. Надання чекового кредиту пов'язано з наявністю рахунку в банку. Між кредитором та позичальником передбачається обумовлене завчасно автоматичне надання кредиту в момент вичерпання залишку коштів на рахунку. Такі кредити можуть погашатися або в процесі надходження на рахунок грошових коштів (вкладів) або спеціальними внесками позичальника. Інший вид чекового кредиту базується на застосуванні спеціального чекового рахунку та спеціальних банківських чеків. Ці чеки можуть мати особливу форму та код, що забезпечує ідентифікацію при їх обробці в банку. Вкладник отримує кредит, як тільки чек надходить в банк для проведення по рахунку. Позичальник виписує чек проти суми виділеного йому чекового кредиту. При пред'явленні чеку встановлена сума ліміту зменшується, коли ж на рахунок надходять кредитні платежі, ліміт поновлюється. Чекове кредитування пов'язане з великими витратами і для банку, і для споживача і легко піддається контролю. Чековий кредит надається тільки після звернення позичальника в банк, який повинен оцінити кредитоспроможність заявника[55, с.6].

Особливістю розвитку споживчого кредиту в сучасних умовах також є зростання використання банківських кредитних карток. Кредитні картки передбачають участь трьох сторін - власника картки, банку та торгівельної організації. Картка надається клієнту, якщо стан його депозитних та кредитних операцій з банком задовільний. За кожною картокою встановлюється ліміт, який може бути змінено в ту чи іншу сторону, в залежності від режиму використання картки її власником. Кредитні картки застосовуються і при сплаті за послуги. Використання кредитних карток поліпшує надання споживчих кредитів, вони слугують знаряддям обігу та скорочують потреби в готівкових грошах[66, с.35].

Отже, як ми бачимо, на сьогоднішній день існує досить широкий спектр банківських продуктів з споживчого кредитування, причому, особливо

швидкими темпами розвиваються банківські продукти з використанням новітніх технологій, наприклад таких, як кредитні картки.

1.2. Організація банківського споживчого кредитування

Процес кредитування, як і будь-який процес, містить в собі декілька етапів, кожен з яких робить свій внесок в якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності та прибутковості для банку:

1. попередній аналіз ринку та розробка стратегій кредитних операцій;
2. розгляд заявки на отримання кредиту та інтерв'ю з майбутнім позичальником;
3. оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику, пов'язаного з видачею кредиту;
4. підготовка кредитного договору (структурування кредиту) та його підписання;
5. контроль за виконанням умов договору та погашенням кредиту [6, с. 236].

Кожен банк повинен мати чітку та детально пророблену програму розвитку кредитних операцій. Бажано сформулювати цілі, принципи та умови видачі кредитів різним категоріям позичальників в спеціальному документі – меморандумі про кредитну політику, де визначені пріоритетні сфери кредитної діяльності банку на майбутній період і визначені такі важливі моменти кредитної роботи банку, як розподіл повноважень при прийнятті рішень про видачу кредиту, граничні розміри кредиту одному позичальнику, вимоги до забезпечення та погашення кредиту, порядок видачі кредитів працівникам та засновникам банку, комплекс мір з контролю за якістю кредитного портфелю і т. ін.

Підготовка такого документу дозволяє керівництву банку виявити сильні та слабкі сторони його діяльності, його позиції по відношенню до конкурентів, визначити загальну лінію поведінки та забезпечити однозначний підхід до клієнтів працівників різних ієрархічних рівнів банку.

Клієнт, що звертається в банк за отриманням споживчого кредиту, повинен надати заяву, де містяться початкові дані про необхідний кредит: ціль, розмір кредиту, вид та строк кредиту, можливе забезпечення.

До заяви повинні додаватися документи, які є обґрунтуванням прохання про надання кредиту та поясненням причини звернення в банк. Ці документи - необхідна складова частина заяви. Їх детальний аналіз здійснюється на наступних етапах, після того, як представник банку проведе попереднє інтерв'ю з заявником та зробить висновок про доцільність угоди.

До складу пакету супровідних документів, що надаються в банк разом з заявою, входять документи, які кожен банк окремо вимагає в позичальника в залежності до своєї кредитної політики.

Заява надходить до відповідного кредитного працівника, який після її розгляду, проводить попередню бесіду з майбутнім позичальником. Ця бесіда має дуже важливе значення для вирішення питання про майбутній кредит: вона дозволяє кредитному інспектору з'ясувати не тільки багато важливих деталей кредитної угоди, а й скласти психологічний портрет позичальника, виявити професійну підготовленість, реалістичність його оцінок положення та перспектив майбутнього фінансового стану.

Під час бесіди інтерв'юєру не слід намагатися з'ясувати всі аспекти фінансового стану та можливостей позичальника; він повинен сконцентрувати увагу на основних, базових питаннях, що являють найбільший інтерес для банку.

Після бесіди кредитний інспектор повинен прийняти рішення: чи продовжити роботу з кредитною заявкою чи відповісти відмовою. Якщо пропозиція клієнта не збігається в якихось важливих аспектах з принципами та положеннями політики, яку проводить банк в сфері кредитування, то заявку

слід рішуче відхилити. При цьому слід роз'яснити позичальнику причини, за якими кредит не може бути наданий. Якщо ж кредитний інспектор за підсумком попереднього інтерв'ю вирішує продовжити роботу з клієнтом, то він заповнює кредитне дос'є та спрямовує його разом з заявкою та документами, які надав клієнт, в відділ з аналізу кредитоспроможності. Там проводиться поглиблений і детальний аналіз фінансового стану фізичної особи - позичальника. При цьому кредитний інспектор повинен з'ясувати, хто з працівників найбільше підходить для проведення експертизи. Наприклад, якщо мова йде про оцінку забезпечення, що надане клієнтом, то потрібний висновок досвідченого аналітика, оскільки оцінка майна являє собою складну процедуру. Якщо ж потрібно отримати дані у кредитного агентства, то цим може зайнятись менш кваліфікований працівник. Ефективність кредитного інспектора полягає у вмінні давати доручення тим працівникам, які найкраще підходять для його виконання[32].

Наступним моментом є визначення кредитоспроможності потенційного позичальника.

У випадку позитивного висновку про кредитоспроможність потенційного позичальника банк приступає до розробки умов кредитного договору. Цей етап називається структуруванням кредиту. В процесі структурування визначає основні характеристики кредиту:

- ціль кредиту;
- суму;
- порядок погашення;
- строк;
- забезпечення;
- ціну кредиту;
- інші умови.

Ціль кредиту. Фізична особа, зазвичай, отримує споживчий кредит на купівлю товарів тривалого використання (автомобіля, холодильника і т. ін.)

або ж персональний кредит для погашення боргів, сплату внесків за навчання, оплати поїздок за кордон тощо.

Ціль кредиту слугує важливим індикатором ступеню ризику, пов'язаного з видачею споживчого кредиту. Банк, як правило, уникає видачі кредитів для спекулятивних операцій, оскільки їх погашення залежить від результату сумнівних, а, інколи і заборонених законом угод, і, відповідно несе високий ризик.

Ціль визначає і форму кредиту. Так, якщо позичальник за допомогою кредиту хоче подолати короткостроковий розрив між надходженням коштів та платежами, то найбільше підійде така форма кредиту, як овердрафт. Фінансування значних витрат потребує інших форм кредитування, наприклад, строкового кредиту.

Також банк повинен перевірити обґрунтованість заявки по відношенню до суми кредиту. Важливо з самого початку правильно визначити суму кредиту, що потрібна, або банк обов'язково зіткнеться з проханням про збільшення кредиту при настанні критичної ситуації. Небезпека полягає в тому, що банку доведеться обирати між двома однаково невтішними альтернативами: надати додатковий кредит або ж втратити ті кошти, що вже були видані. Тому банк, отримавши розрахунки клієнта, повинен сам дати оцінку необхідній сумі кредиту і внести необхідні корективи.

Практика показує, що в основу заявки на кредит позичальник покладає найбільш оптимістичний варіант розрахунків і занижує суму кредиту, вважаючи, що її легше буде отримати у банка. Так, якщо клієнт банку прохає кредит на придбання нового автомобіля, він необґрунтовано завищує ціну старого автомобіля, виручку від продажу якого він збирається внести в якості першого внеску автомобільному дилеру. Це може призвести до нездатності погасити кредит. Інколи позичальник, навпаки, прохає у банка завищену суму, розраховуючи, що, якщо його прохання не буде задоволене, він в подальшому знизить суму заявки.

Банк зобов'язаний пересвідчитися, що у фінансуванні угоди, на яку піде кредит, приймають участь кошти самого клієнта. Бажано, щоб банк і клієнт приймали участь у фінансуванні угоди рівними частками, хоча, як правило, банк видає кредит на більшу суму. Так, при споживчому кредиті банк фінансує від 2/3 до 3/4 вартості речі, що купується.

Погашення кредиту може проводитися одноразовим внеском по закінченню терміну або рівномірними внесками протягом всього періоду дії кредиту. В останньому випадку розробляється графік платежів по погашенню у відповідності з умовами кредиту.

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

В операціях банку з індивідуальними позичальниками здатність останнього погасити кредит, частіше за все, залежить від величини та регулярності отримуваного доходу. В якості гарантії своєчасного погашення кредиту банк може вимагати переводу заробітної плати позичальника на його поточний рахунок в цьому банку. Що стосується реалізації активів (нерухомості, цінних паперів і т. ін.) як джерела погашення кредиту, то основна небезпека полягає в тому, що виручка від продажу може бути значно меншою, ніж необхідна для погашення боргу. Банк завжди повинен враховувати можливі помилки та отримувати від клієнтів зобов'язання про погашення неповернутої частини боргу за рахунок власних коштів.

Важливою умовою є строк кредиту, чим він є більший строк кредиту, тим вище ризик, тим більше імовірність того, що виникнуть непередбачені труднощі і клієнт не зможе погасити борг у відповідності з договором. Комерційний банк, виходячи з характеру залучених коштів, повинен обмежити свою кредитну діяльність в сфері середньо - та довгострокових операцій, щоб забезпечити необхідну ліквідність балансу та задовольнити вимоги вкладників. Тому кредити строком до трьох років вважаються найбільш прийнятними для

комерційного банку. Разом з тим, зі зростанням питомої ваги строкових вкладів та розвитком ринку міжбанківських кредитів банки все більш розвивають практику довгострокового кредитування індивідуальних позичальників.

Важливим елементом кредитної угоди є те, які активи позичальник зможе надати в якості забезпечення кредиту. При цьому необхідно підкреслити, що кредит повинен видаватися на визначені цілі, для фінансування конкретної операції, а не в обмін на забезпечення як таке. Забезпечення - це остання лінія оборони для банку і рішення надати споживчий кредит завжди повинно базуватися на перевагах самої угоди, 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[55, с.2-32].

Важливим елементом кредитної угоди є ціна кредиту. Винагорода банку за кредит складається із двох основних елементів: проценту за кредит та комісії за відкриття кредиту. Процент по кредиту, як правило, встановлюються на основі базової ставки або ставки залучення та маржі прибутку врахуванням надбавки за ризик. Базова ставка встановлюється кожним банком індивідуально. Надбавка залежить від характеру споживчого кредиту та ступеня ризику, пов'язаного з нею.

Визначимо основні методи ціноутворення споживчого кредитування.

1. Модель „вартість плюс”:

За цим методом ставка за кредитом дорівнює сумі вартості залучених коштів банку; операційних витрат, відмінних від вартості залучених коштів; премії за ризик невиконання позичальником зобов'язань; премії за ризик, пов'язаній зі строковістю при довгостроковому кредитуванні та бажаній маржі прибутку.

2. Модель базової ставки:

За цим методом ставка за кредитом визначається як сума базової ставки; премії за ризик невиконання позичальником зобов'язань та премії за ризик, пов'язаній зі строковістю кредиту.

Банки використовують і інші способи розрахунку фактичної ставки за споживчим кредитом, такі як: метод річних процентних ставок, метод простих процентів, метод дисконтної ставки.

Метод річної процентної ставки визначає ставку доходності, тобто показує відношення сукупних виплат за кредитом до суми, яку фактично використовує позичальник протягом строку кредиту.

Метод простих процентів також передбачає коригування процентів на строк фактичного використання кредиту. Якщо позичальник погашає кредит поступово, метод простих процентів визначає зниження залишку кредиту і, відповідно, суму процентів, яку сплачує позичальник.

В той час, коли більша частка споживчих кредитів передбачає можливість часткового погашення як процентів, так і основного боргу протягом строку кредиту, метод дисконтування передбачає авансову виплату процентів. У відповідності до цього методу проценти вираховуються на початку і позичальник отримує суму кредиту з вирахуванням процентів [56, с. 263].

Отже, дисконтна ставка за кредитом дорівнює відношенню нарахованих процентів до чистої суми отриманого кредиту.

Що стосується комісії, яку банк отримує при укладанні кредитного договору, то можливі наступні варіанти: одноразова сплата фіксованої винагороди у відповідності зі шкалою тарифів, що діє в даному банку, або сплата комісії в розмірі 1 - 5 % від суми наданого кредиту.

Структурування може здійснити серйозний вплив на успіх кредитної угоди. Якщо банк визначив в договорі дуже короткі терміни погашення кредиту, то позичальник може залишитись без коштів, необхідних для нормального функціонування. Навпаки, якщо банк надає ліберальні умови сплати боргу (скажімо, якщо грошові кошти для погашення напіврічного

кредиту будуть отримані протягом одного місяця), то позичальник буде тривалий час неконтрольованою використовувати отриманий кредит.

Прийнявши позитивне рішення про видачу кредиту та провівши його структурування, банк проводить переговори з клієнтом та розробляє компромісний варіант угоди, що задовольняє обидві сторони. При цьому банк враховує рівень фінансового стану позичальника, наявність у нього альтернативних джерел кредиту зі сторони конкуруючих кредитних установ. Якщо поле маневрів клієнта є обмеженим, банк може наполягати на більш жорстоких умовах по відношенню до строків погашення, забезпечення, вартості кредиту і т. ін.

Наступним етапом є укладання кредитного договору.

Кредитний договір – це розгорнутий документ, який підписують учасники кредитної угоди, що містить детальне описання всіх умов кредиту, що надається. При цьому банк повинен мати письмове рішення ради директорів компанії, що підтверджує повноваження керівних осіб на підписання угоди.

Банк повинен здійснювати постійний контроль за виконанням умов кредиту, обумовлених договором, або кредитний моніторинг. Кінцева ціль – забезпечити погашення в строк основної суми боргу та сплату процентів за кредитом.

Після виплати клієнту передбаченої умовами кредитного договору суми настає етап погашення боргу і сплати відсотків за користування кредитом. Звичайно погашення споживчого кредиту і сплата процентів за ним здійснюється з наступного після отримання кредиту місяця і в подальшому здійснюється платежами щомісячно або першого місяця кварталу платежами. Погашення кредиту здійснюється із власних коштів позичальника готівкою, переказами через підприємство зв'язку, або перерахуванням сум із заробітної плати, стипендії, пенсії на підставі доручення позичальника бухгалтерії за місцем праці, відділу соціального захисту населення тощо.

При ненадходженні від позичальників платежів у встановлені строки, суми невнесених в строк платежів перераховуються на рахунок прострочених кредитів зі сплатою підвищених процентів.

При умові неможливості погашення позичальником кредиту в встановлений строк його сума стягується з поручителя, страховика або за допомогою реалізації заставленого майна позичальником.

Конфліктні випадки при наданні кредитів населенню вирішуються через суд, куди може звернутись як позичальник, так і кредитор при виникненні спірних випадків. До числа останніх можна віднести неможливість банку з різних причин реалізувати заставу за кредитом для погашення заборгованості клієнта (різке знецінення цінних паперів, які були прийняті банком в забезпечення кредиту, загибель майна позичальника у випадку стихійного лиха і т.д.), шахрайство зі сторони позичальника, вибуття останнього з місця постійного проживання у невідомому напрямку, смерть позичальника і переведення його боргу на рідних померлого і т. п.

Отже, розглянувши організацію споживчого кредитування, можна сказати, що процес кредитування фізичних осіб є досить складним та ризиковим.

Саме кредитування відбувається шляхом реалізації процесу кредитування, який в свою чергу включає ряд етапів, кожен з яких здійснює свій внесок в якісні характеристики кредиту та визначає ступінь його надійності та прибутковості для банку

1.3. Управління кредитними ризиками при споживчому кредитуванні

Кредитні операції є основою банківського бізнесу, оскільки вони – головна стаття доходу банку. З такими операціями завжди пов'язана небезпека втрат, яка являє собою ризик.

Під кредитним ризиком розуміється можливість того, що в певний момент в майбутньому вартість банківських активів зменшиться в зв'язку з неповерненням (неповним або несвоєчасним поверненням) цих активів[34].

Джерела походження і види ризиків при здійсненні споживчого кредитування наведені в табл.1.1.

Таблиця 1.1

Характеристики джерел кредитного ризику

Група	Вид ризику	Характеристика джерела
Зовнішні ризики	Ризик, пов'язаний із позичальником, гарантом, страховиком	
	Об'єктивний (фінансових можливостей)	Нездатність позичальника (гаранта, страховика) виконати свої зобов'язання за рахунок поточних грошових надходжень чи від продажу активів
	Суб'єктивний (репутації)	Репутація позичальника (гаранта, страховика) в діловому світі, його відповідальність і готовність виконати взяті зобов'язання
	Юридичний	Недоліки в складанні і оформленні кредитного договору, гарантійного листа, договору страхування
	Ризик, пов'язаний із предметом застави	
	Ліквідності	Неможливість реалізації предмета застави
	Кон'юнктурний	Можливе знецінення предмета застави за період дії кредитної угоди
	Загибелі	Загибель предмета застави
	Юридичний	Недоліки в складанні і оформленні договору застави
	Ризики, пов'язані із зовнішнім щодо банку середовищем	
Загальні	Ризики стихійних лих	
Ризики операційного середовища	Ризики країни; політичні, нормативно-правові, економічні ризики; ризик конкуренції	
Внутрішні ризики	Ризики управління	Помилки, шахрайство та зловживання персоналу
		Неефективна організація кредитного процесу
		Нездатність керівництва приймати раціональні рішення

Причин виникнення кредитного ризику, як бачимо, безліч; всі вони пов'язані так чи інакше як діяльністю самого банку, кредитною політикою, яку він проводить, так і з діяльністю тих, кому довіряються кошти, тобто з позичальниками.

Метою управління кредитним ризиком індивідуального позичальника є зниження імовірності невиконання ним зобов'язань за кредитною угодою і мінімізація втрат банку у випадку неповернення кредиту[20, с.72].

Основні етапи управління кредитним ризиком індивідуального позичальника та їх характеристика наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Управління кредитним ризиком індивідуального позичальника

Етап управління кредитним ризиком	Зміст етапів управління кредитним ризиком
Ідентифікація факторів кредитного ризику	Ризик виражається в потенційних причинах невиконання позичальником зобов'язань за кредитною угодою.
Кількісна оцінка кредитного ризику	Полягає в оцінці кредитоспроможності позичальника і включає два етапи: 1.визначення кредитного рейтингу позичальника, як показника, що характеризує імовірність невиконання зобов'язань за кредитною угодою; 2.визначення масштабу втрат банку при невиконанні позичальником зобов'язань
Вибір варіанта стратегії ризику	Враховуються результати кількісної оцінки рівня кредитного ризику конкретного позичальника
Вибір способу мінімізації кредитного ризику	Здійснюється вибір з наступних інструментів зниження рівня кредитного ризику: підвищення рівня інформованості банку про готовність позичальника виконувати умови кредитної угоди, фінансові можливості позичальника, стан забезпечення; поетапне кредитування; встановлення відносин стійкого партнерства між банком-кредитором і позичальником; підвищення ступеня готовності позичальника; підвищення ступеня фінансових можливостей позичальника.
Контроль зміни рівня кредитного	Постійний моніторинг діяльності позичальника для оперативного врахування зміни рівня кредитного ризику

1 етап. Ідентифікація факторів кредитного ризику.

Основна задача даного етапу полягає у виявленні причин виникнення кредитного ризику на рівні позичальника.

2 етап. Кількісна оцінка кредитного ризику.

Кількісна оцінка кредитного ризику конкретного позичальника проводиться:

- в процесі розгляду кредитної заявки
- в ході моніторингу позичальника;
- в процесі розгляду необхідності і можливості зміни умов кредитування.

Зміст кількісної оцінки кредитного ризику індивідуального позичальника полягає у визначенні його кредитоспроможності. Процес визначення кредитоспроможності включає оцінку імовірності виконання позичальником умов кредитної угоди, а також масштабу втрат банку у випадку реалізації ризику.

Кредитоспроможність - наявність передумов для одержання кредитів, спроможність повернути їх. Вона визначається показниками, які характеризують акуратність позичальника при розрахунках за раніше одержаними кредитами, його поточний фінансовий стан і перспективи змін, спроможність при необхідності мобілізувати грошові кошти з різних джерел. Кредитоспроможність розраховується банком за кожним позичальником-фізичною особою. Кредитоспроможність - це якісна оцінка позичальника, що здійснюється банком до вирішення питання про можливість кредитування та дозволяє передбачити вірогідність своєчасного повернення кредитів та їх ефективного використання.

Аналіз кредитоспроможності полягає у визначенні здатності позичальника своєчасно і в повному обсязі покрити заборгованість за кредитом, ступеню ризику, який банк готовий взяти на себе; розмір кредиту, який може бути наданий при даних обставинах і, нарешті, умов його надання.

Метою аналізу кредитоспроможності приватних позичальників є оцінка кредитних ризиків, які дещо відрізняються від ризиків, що присутні при кредитуванні юридичних осіб. Більшість споживчих кредитів невеликі за обсягом, тому банки змушені збільшувати кількість позичальників, які мають різні особисті і фінансові характеристики, щоб покрити власні витрати на кредитування.

При визначенні кредитоспроможності позичальника під час розгляду питання про надання кредиту та оцінки його фінансового стану під час обслуговування боргу за кредитом мають ураховуватися як кількісні показники (економічна кредитоспроможність), так і якісні характеристики (особиста кредитоспроможність) позичальника, що підтверджуються відповідними документами і розрахунками.

До якісних характеристик позичальника, зокрема, належать:

- загальний матеріальний стан клієнта (наявність майна та копій відповідних підтвердних документів на його право власності, які засвідчуються в установленому порядку);
- соціальна стабільність клієнта (тобто наявність постійної роботи, ділова репутація, сімейний стан тощо);
- вік клієнта;
- кредитна історія (інтенсивність користування банківськими кредитами/гарантіями в минулому та своєчасність їх погашення й сплати відсотків/комісій за ними).

До основних кількісних показників оцінку фінансового стану позичальника - фізичної особи зокрема належать:

- сукупний чистий дохід (щомісячні очікувані сукупні доходи, зменшені на сукупні витрати та зобов'язання) та прогноз на майбутнє;
- накопичення на рахунках в банку (інформації надається за бажанням позичальника);
- коефіцієнти, що характеризують поточну платоспроможність позичальника і його фінансові можливості виконати зобов'язання за кредитною угодою (зокрема, співвідношення сукупних доходів і витрат/зобов'язань позичальника, сукупного чистого доходу за місяць і щомісячного внеску за кредитом та відсотками/комісіями за ним).

Для оцінки надійності та фінансового стану майбутнього позичальника банк використовує всі доступні матеріали, як отримані безпосередньо від клієнта, так і ті, що знаходяться в кредитному архіві або що надійшли із

зовнішніх джерел (від кредитних агентів, від ділових партнерів позичальника. Але особливо важливим є детальне вивчення фінансового стану та розрахунок коефіцієнтів, що використовуються в практиці кредитного аналізу. Існує багато розрахункових показників, причому кожен банк використовує свою методику їх розрахунку та оцінки.

Оцінка фінансового стану позичальника здійснюється за допомогою таких коефіцієнтів та факторів:

- коефіцієнт платоспроможності позичальника (Кпп);
- коефіцієнт платоспроможності сім'ї (Кпс);
- коефіцієнт забезпечення (Кз);
- наявність власної нерухомості (ВН);
- наявність постійної роботи (ПР).

Коефіцієнт платоспроможності позичальника розраховується:

$$K_{\text{пп}} = \frac{МД}{МПП + МВ} \quad (1.1)$$

де Кпп - коефіцієнт платоспроможності;

МПП - щомісячні платежі за кредитом, включаючи проценти (в розрахунок приймається кредит, який планує отримати позичальник);

МД - середньомісячний дохід

МВ - середньомісячних витрат та щомісячних платежів за кредитом та процентами.

Коефіцієнт платоспроможності характеризує здатність позичальника забезпечувати своєчасні розрахунки за кредитом.

Теоретичне значення коефіцієнта платоспроможності Кпп – не менше 2.0

При визначенні коефіцієнта платоспроможності враховано, що загальна сума утримань з доходу позичальника не повинна перевищувати 50 відсотків його доходу.

Зважаючи на те, що реальні щомісячні доходи позичальника - це лише частина місячного доходу його сім'ї, а витрати, що враховуються при

розрахунку платоспроможності, розподіляються на всіх членів сім'ї, то дохід на кожного працюючого члена сім'ї буде більшим, а витрати - меншими, ніж у наведеному вище розрахунку.

З іншого боку, витрати позичальника на придбання товарів тривалого користування не можна розглядати як його власні витрати, а тільки як загально сімейні. Тому при оцінці фінансового стану позичальника використовується коефіцієнт платоспроможності сім'ї (Кпс). За сім'ю приймається тільки дві особи - чоловік та дружина. Цей показник враховується при наявності поруки одного з них.

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

Коефіцієнт платоспроможності сім'ї (Кпс) обчислюється як співвідношення щомісячного доходу сім'ї до всіх щомісячних витрат, включаючи витрати по кредиту.

$$K_{nc} = \frac{МДС}{МВС + МПП} \quad (1.2)$$

де МДС - щомісячний дохід сім'ї;

МВС - щомісячні витрати сім'ї;

МПП - щомісячні витрати за кредитом (у розрахунок приймається кредит, який планує отримати позичальник).

Теоретичне значення Кпс повинно бути не менше 2,0.

В разі, якщо позичальник не має сім'ї або відсутня порука члену сім'ї, коефіцієнт Кпс не визначається. При оцінці фінансового стану позичальника Кап множиться на 2.

Одним із засобів забезпечення повернення кредиту є застава, тому розраховується коефіцієнт забезпеченості Кз:

$$K_3 = \frac{PЗ}{СК} \quad (1.3)$$

де РЗ - Розмір забезпечення

СК - Сума кредиту і процентів

Теоретичне значення K_3 - не менше 1 (у випадку застави як забезпечення - не менше 1,5).

Наявність власної нерухомості ВН:

ВН може набувати таких значень:

ВН = 1 - при наявності власної нерухомості;

ВН = 0,5 - нерухомість знаходиться у власності іншого члена сім'ї;

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.

Для визначення інтегрованого показника фінансового стану позичальника необхідно:

- значення кожного показника помножити на вагоме значення;
- знайти суму всіх значень [6].

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виконувати свої зобов'язання перед банком фізична особа – позичальник повинна бути віднесена до одного з п'яти класів, які характеризують його надійність (див. додаток А).

Відповідно до перелічених критеріїв здійснюється класифікація кредитного портфеля за ступенем ризику (додаток Б, табл.Б.1.).

На підставі класифікації валового кредитного ризику та враховуючи прийнятне забезпечення, банк визначає чистий кредитний ризик за кожною

кредитною операцією і зважає його на встановлений коефіцієнт резервування (див. додаток Б, табл. Б.2.).

Дана методика рейтингової оцінки кредитоспроможності фізичної особи – позичальника розроблена для умов нашого середовища і широко застосовується банками України[6].

Відомо, що у всіх країнах з розвинутою системою фінансових послуг, кредити видаються тільки тим позичальникам, хто пройшов спеціальну процедуру оцінки кредитоспроможності, так званий кредитний скорінг. Він дозволяє зменшити розмір втрат [64, с.8-10].

Техніка кредитного скорінга була розроблена американським економістом Д.Дюраном на початку 1940-х років і використовує такі коефіцієнти при нарахуванні балів (див. Додаток В).

Межа, що розділяє “добрих” і “поганих” клієнтів, – 1,25 бала. Клієнт, котрий набрав більше 1,25 бала, вважається кредитоспроможним, і навпаки.

Отже, кредитний скорінг – це технологія, яка використовується кредиторами з метою вимірювання за допомогою статистичних даних, ризику, пов’язаного з наданням кредиту приватним особам, тобто нарахування балів клієнту в залежності від рівня його кредитоспроможності [61, с.36].

Цілями кредитного скорінгу є:

- включення кредитного скорінгу до процедури оцінки кредитоспроможності;
- мінімізація втрат, пов’язаних із застарілою процедурою оцінки кредитоспроможності вручну;
- мінімізація “суб’єктивного” впливу осіб, які приймають рішення щодо індивідуального ризику;
- мінімізація рівня шахрайства, пов’язаного з процедурою оцінки кредитного ризику;
- утримання ступеню боргів та збитків від надання кредитів на низькому рівні одночасно з високим рівнем схвалення заяв на видачу кредитів від існуючих та потенційних клієнтів;

➤ спроможність розрахувати імовірність дефолту і збитки від банкрутства, базуючись на статистичних даних.

Виділяють такі фази розробки кредитного скорінгу:

- визначення цілей системи скорінгу;
- збір даних;
- аналіз даних;
- сегментація портфелю. Існує два види сегментів:

а) ринковий – група осіб, які мають спільні характеристики, що, в свою чергу, роблять цю групу такою, що автоматично впізнається;

б) сегмент виконання - група осіб/компаній, які мають одну чи більше спільних характеристик, незалежно від того, чи є ця група такою, що автоматично впізнається;

- детальний аналіз;
- розробка моделі;
- встановлення шкали;
- обчислення показників роботи;
- встановлення достовірності моделі;
- звіт/моделювання, що здійснюється після розробки;
- моніторинг.

У США та інших країнах з ринковою економікою існують спеціальні юридичні норми і правила, що регулюють використання споживчих кредитів. Кредитори не мають права здійснювати дискримінацію потенційних позичальників: за расовими, релігійними ознаками, національністю, сімейним станом, статтю (якщо останні задовольняють основними критеріями відносно кредитних ризиків). Однак кредит може отримати тільки громадянин даної країни.

Найчастіше вивчення кредитоспроможності індивідуальних позичальників здійснюється за бальною системою оцінки надійності клієнтів. Нижче подано типові для американських та європейських банків класифікаційні бальні оцінки для визначення надійності позичальника.

За критеріями оцінки позичальника англійського банку (див. додаток Г), відмовляють у кредиті позичальнику, якщо він набрав менше 13 балів. При отриманні ним близько 30 балів розглядають пропозицію про надання кредиту з великим ризиком.

«Скорінг - формуляр» німецького банку (додаток Д) складається з 12 показників, за кожним з яких клієнту нараховуються бали. Чим більше балів набере клієнт в сумі, тим вища його кредитоспроможність. Максимальний бал 20. Перші п'ять показників відносяться до фінансових можливостей клієнта. При набраній сумі у 81 бал співробітник банку приймає позитивне рішення про кредитування самостійно, від 61 до 80 балів - потрібна згода вищестоячої особи. Коли рейтинг сягає нижче 60 балів, то в видачі кредиту клієнту відмовляють [63, с.183].

До спеціальної анкети французького банку "Креді агріколь", яку заповнюють індивідуальні позичальники, входять наступні дані (див. додаток Е).

Якщо позичальник отримав більше 510 балів, банк відразу дає згоду на видачу кредиту, при 380 - 509 балах проводиться додаткове вивчення умов (сума, термін кредиту, гарантії), при отриманні менше 380 балів слідує відмова від видачі споживчого кредиту.

Модель "скорінга" дозволяє провести експрес – аналіз у присутності клієнта за його заявою на кредит.

Техніка "скорінг" – кредитування залежить від попереднього банківського досвіду. Наприклад, якщо встановлено, що ймовірність виконання зобов'язань за кредитом більш висока, якщо в якості клієнта виступає бухгалтер, а не агент по мотоциклам, то бухгалтери отримують більш високі бали, ніж агенти. Значимість кожної відповіді буде залежати від висновків спеціаліста про важливість кожної відповіді. Таким чином, якщо банк, аналізуючи свої успіхи в області кредитування за перший рік, виявляє, що існує суттєва різниця між клієнтами, які класифікуються за професійними ознаками, а різниця між клієнтами, які класифіковані за сімейним станом, досить

невелика, то в перший рік більше значення буде надаватися питанню про професію. Але, якщо на другий рік сімейний стан стане важливим індикатором здатності повернення кредиту, тоді підвищена значущість цього нового фактору буде врахована.

Потрібно підкреслити, що “скорінг” не є безпомилковим, але в плані економії часу такий метод ефективний, він є сучасною тенденцією, що спостерігається в більшості країн світу, дозволяє обробити сотні й тисячі заяв рахунків на день без детального аналізу кожного випадку окремо, що займає багато часу.

3 етап. Вибір варіанта стратегії ризику

За підсумками кількісної оцінки ризику виникає необхідність вибору одного з трьох можливих варіантів стратегії:

- уникнення ризику – передбачає відмову від кредитних операцій, ризик за якими надмірно високий;
- прийняття ризику - означає, що для банку його рівень є допустимим, і банк приймає можливість його появи;
- використання інструментів зниження рівня ризику.

4 етап. Вибір способу мінімізації кредитного ризику.

На даному етапі здійснюється вибір з наступних інструментів зниження рівня кредитного ризику:

- підвищення рівня інформованості банку про готовність позичальника виконувати умови кредитної угоди, фінансові можливості позичальника, стан забезпечення;
- поетапне кредитування;
- встановлення відносин стійкого партнерства між банком-кредитором і позичальником оплачувати відсотки та повертати кредит; підвищення ступеня готовності позичальника; підвищення ступеня фінансових можливостей позичальника.

5 етап. Використання інструментів зниження кредитного ризику індивідуального позичальника, які можна розділити на дві групи.

До першої групи відносяться інструменти, що дозволяють знизити імовірність реалізації кредитного ризику, а саме:

1) реалізація в межах кредитних відносин заходів, що забезпечують підвищення ступеня готовності позичальника виконувати зобов'язання за кредитною згодою.

Мета застосування даного підходу полягає в організації відносин банку і позичальника таким чином, щоб останній розглядав виконання зобов'язання перед банком як пріоритет. Зазначена мета досягається в рамках включення в кредитну угоду умов, що визначають економічну недоцільність невиконання зобов'язань для позичальника. Подібний ефект забезпечують санкції (неустойки), викликані порушенням договірних відносин.

Неустойкою визнається визначена законом або договором грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору у випадку невиконання або неналежного виконання зобов'язання, зокрема, у випадку прострочення виконання.

Існує три форми неустойки:

власне неустойка -- це стягнена з боржника сума, яка визначається в процентному відношенні до суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання.

штраф - - це визначена законом або договором грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору в раніше обумовленому розмірі або в процентному відношенні до вартості робіт (послуг) і передбачена, як правило, на випадок невиконання обов'язку здійснити конкретну дію, яка входить в якість складової частини в загальне зобов'язання.

Пеня - це встановлена законом або договором на випадок прострочення виконання боржником зобов'язання грошова сума, яку боржник зобов'язаний сплатити кредитору в процентному відношенні до суми простроченого платежу або невиконаного зобов'язання за кожен день прострочки[49].

2) реалізація у межах кредитних відносин заходів, що забезпечують підвищення фінансових можливостей позичальника.

До числа способів, використання яких забезпечує підвищення можливостей позичальника по виконанню умов кредитної угоди, відноситься спільна діяльність банку і позичальника, спрямована на організацію попередньої підготовки позичальника до освоєння кредитних ресурсів. Подібна попередня підготовка забезпечує зростання можливостей позичальника по ефективному використанню кредитних ресурсів, а, отже, і зниження рівня кредитного ризику.

3) підвищення інформованості банку про готовність і можливість позичальника виконувати умови кредитної угоди, що реалізується наступним чином: використання інформації про рух грошових коштів позичальника по його рахунку; спеціалізація банку на обслуговуванні групи взаємозалежних позичальників (що належать до однієї галузі економіки, регіону, зв'язаних співробітництвом в області виробництва і збуту); організація відносин між банком-кредитором і підприємством-позичальником на основі стійкого партнерства; збір додаткової інформації.

4) лімітування.

Лімітування кредитного ризику передбачає встановлення в банку внутрішніх фінансових нормативів в процесі розробки кредитної політики банку. Як правило, лімітування використовується для тих кредитних операцій ризик за якими виходять за межі допустимого ризику.

Основним прикладом лімітування в розрізі управління кредитним ризиком на рівні індивідуального позичальника виступає обмеження розміру кредиту (ліміт овердрафту, кредитний ліміт за банківськими картками та ін.)

До другої групи входять ті інструменти, що забезпечують зниження масштабу втрат при реалізації кредитного ризику.

1) передача ризику (страхування);

Страховання являє собою передачу за визначену плату цілком або частково власного ризику на спеціалізовану організацію. Страховання за своєю природою є формою попереднього резервування ресурсів, призначених для компенсації збитку від очікуваного прояву ризиків.

Страхування кредитного ризику є взаємовигідною угодою для всіх її учасників. Так, зокрема, позичальник гарантується від втрати ділової репутації через несвоєчасність погашення кредиту. Банк, в свою чергу, отримає досить високі гарантії повернення кредиту, хоча, у випадку заставного страхування, може і не виступати стороною по договору страхування. Страхова компанія ж отримує досить значну винагороду за свої послуги у вигляді страхової премії, адже цей вид страхування відносять до найбільш дорогих страхових послуг [67, с.65].

2) використання процентної ставки.

Використання процентної ставки передбачає зміну такої її складової, як надбавка за ризик або ризикова премія. Вона виступає як визначена компенсація потенційних втрат банку внаслідок невиконання позичальником своїх зобов'язань. Надбавка за ризик, що встановлюється банком, відбиває рівень кредитного ризику конкретного позичальника і слугує ефективним важелем зростання зацікавленості клієнта в підвищенні власної кредитоспроможності.

3) використання забезпечення.

Під забезпеченням слід розуміти види та форми гарантованих зобов'язань позичальника перед кредитором по поверненню кредиту у випадку можливого його неповернення позичальником. Забезпечення в процесі надання кредиту відіграє роль страхування від непередбачених обставин, адже всі кредити, навіть ті, які надаються під проекти, що здаються дуже надійними, пов'язані з ризиком, і хоча ризик, звісно можна мінімізувати шляхом ретельного аналізу кредитної заявки, зовсім позбутися його неможливо.

Застава матеріальних цінностей та майнових прав є класичним та найбільш поширеним в банківській практиці.

За законодавством України застава — це спосіб забезпечення зобов'язань, в силу якого кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставадавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати

задоволення своїх вимог з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами.

Порука - це договір з односторонніми зобов'язаннями, на основі якого поручитель бере зобов'язання перед банком-кредитором оплатити при необхідності заборгованості позичальника.

Договір поруки є доповненням до кредитного договору. У відповідності з ним, поручитель зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання нею свого зобов'язання в повному обсязі або в частині. Порука може забезпечувати лише дійсну вимогу.

Ефективність гарантії та поруки як способів забезпечення кредитів залежить від ряду факторів, головними з яких є:

По-перше, першочергове значення має реальна оцінка банком-кредитором фінансової стійкості гаранта (поручителя).

По-друге, при отриманні гарантії (поруки) банк, що надає кредит, повинен впевнитися в готовності гаранта (поручителя) виконати своє зобов'язання[7, с. 236].

6 етап. Контроль зміни рівня кредитного ризику.

Вибір одного з варіантів стратегії ризику і наступний вибір способу зниження рівня ризику (у разі потреби) визначають подальші дії. Однак діяльність по управлінню кредитним ризиком не закінчується після ухвалення рішення про видачу кредиту і його реалізацію.

Постійний контроль допомагає менеджерам заздалегідь виявляти проблемні кредити, а також перевіряти відповідність дій кредитних працівників основним вимогам кредитної політики банку.

Основна мета контролю за кредитами полягає в тому, щоб не допускати підвищення кредитного ризику понад установлений рівень.

Отже, в кінці першого розділу можна підсумувати, що не дивлячись на те, що за кордоном обсяг кредитних операцій по споживчому кредитуванню складає одну третину від загального обсягу наданих кредитів, споживче кредитування в Україні ще не набуло великого розповсюдження серед банків,

але банки активно почали займатися кредитування населення. Що ж стосовно самого споживчого кредиту, то існує декілька специфічних рис. По-перше, цей вид кредиту відображає відносини між кредитором і позичальником, сенс яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на відміну від кредитів, які надають суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів, що породжують рух вартості.

По-друге, на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно суб'єкти господарювання, споживчі кредити одержують, як правило, фізичні особи.

По-третє, споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих, індивідуальних потреб людей. Такий кредит прискорює отримання певних благ (товарів, послуг), які вони могли б мати (придбати) лише у майбутньому, накопичивши кошти, необхідні для купівлі цих товарно-матеріальних цінностей або послуг. Надання споживчих кредитів населенню, з одного боку, підвищує їх платоспроможний попит, життєвий рівень в цілому, а з іншого – прискорює реалізацію товарних запасів, послуг, сприяє створенню основних фондів.

По-четверте, всі види споживчого кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем – підвищенню життєвого рівня населення (передусім, із низьким та середніми доходами), утвердженню принципів соціальної справедливості. Саме із цієї причини споживче кредитування, здебільшого, регулюється державами особливо ретельно.

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 банку:

1. попередній аналіз ринку та розробка стратегій кредитних операцій;
2. розгляд заявки на отримання кредиту та інтерв'ю з майбутнім позичальником;

3. оцінка кредитоспроможності позичальника та ризику, пов'язаного з видачею кредиту;

4. підготовка кредитного договору (структурування кредиту) та його підписання;

5. контроль за виконанням умов договору та погашенням кредиту.

Особливо цікавими є методики оцінки кредитоспроможності позичальника за допомогою рейтингу. Раніше вони, в основному, використовувалися західними банками. До теперішнього часу розроблена значна кількість методик оцінки кредитоспроможності позичальника. Вони відрізняються за кількістю показників, що використовуються для оцінки кредитоспроможності, підходом до оцінки критеріальних меж оціночних показників, оцінкою значущості кожного із відібраних показників, методикою підрахунку сумарної кредитоспроможності.

Методи перевірки кредитоспроможності позичальників за бальною системою отримують все більше визнання західних банків, які не жаліють ні часу, ні коштів на їх розробку.

Особливої уваги при кредитуванні фізичних осіб заслуговує кредитний ризик. Кредитний ризик є одним з найбільших ризиків банку - ризик невиконання позичальником його зобов'язань щодо кредитора; можливість відмови позичальника від сплати процента за кредит і (або) повернення самого кредиту. Тому банки ще на початковому етапі кредитування визначають можливість кредитного ризику.

Світова банківська практика аналізу клієнтської заборгованості безперечно заслуговує глибокого та всестороннього вивчення зі сторони банків України і тому все більше і більше українських банків розробляють власні рейтингові та бальні систем оцінки кредитоспроможності позичальника - фізичної особи, з метою мінімізації кредитного ризику.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В ЗАТ „ПРОМІНВЕСТБАНК”

2.1. Загальна характеристика ЗАТ „Промінвестбанк”

Український акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк (далі Промінвестбанк) зареєстровано в Національному банку України 26 серпня 1992 року. Проте він має давню історію і традиції, які беруть початок в 1922 році - час заснування його як системи, що пройшла шлях якісних змін і здатна сьогодні ефективно працювати в умовах ринкових відносин та розширення зовнішньоекономічних зв'язків.

Всесвітньо відомий англійський журнал “The Banker” (Лондон) визнав Промінвестбанк за підсумками діяльності у 2003 році найкращим банком в Україні. Вже вкотре Промінвестбанк впевнено входить до числа найбільших банків світу і, в порівнянні з минулорічним рейтингом, покращив позиції одразу на 34 місця. Банк зайняв 951 місце у світі за розміром капіталу, 79 місце за показником рентабельності активів, має високі показники серед банків світу за платоспроможністю (85 місце), прибутковістю активів (40 місце), динамікою зростання прибутку (91 місце у світі). Про високу надійність, ефективність діяльності та динамічний розвиток Промінвестбанку свідчить і те, що у рейтингу банків він єдиний від України. Рейтинг комерційних банків журналу “The Banker” є глобальним, авторитетним та неупередженим джерелом інформації про найбільші банки світу. Він базується на показниках капіталу відповідно до визначення Базельського комітету з урахуванням дотримання вимог платоспроможності та інших показників.

Головною стратегією діяльності банку є інвестиційна спрямованість кредитних вкладень. В 2005 р. майже 10 тис. підприємств України всіх форм власності і галузей економіки користувались кредитами банку, які були спрямовані на розвиток провідних сфер економіки. В першу чергу, це паливно-

енергетичний комплекс, якому надано майже 14 млрд. грн. кредитів, що забезпечило проведення розрахунків, в тому числі міждержавних, за спожиті енергоносії. Активно кредитуються машинобудування, металургія, хімічна промисловість, транспорт, інші сфери.

Значна частина кредитних вкладень банку має інвестиційний характер. Кредити спрямовувались на оснащення Міжнародної клініки відновного лікування (м. Трускавець), модернізацію виробництва випуску крейди на ВАТ "Слов'янський крейдовапняний завод", реконструкцію і модернізацію ТОВ "Донецький завод газової апаратури", на технічне переобладнання ЗАТ "Луганські акумулятори", оновлення парку рухомого складу "Укрзалізниці" і реконструкцію ділянки автомагістралі Київ-Одеса та інші проекти державної ваги.

Передові банківські технології, обслуговування клієнтів в режимі реального часу, ефективна дворівнева система управління в поєднанні з високою надійністю банку, значний обсяг капіталу приваблюють провідні підприємства, які разом з банком працюють на економіку України.

Не меншою популярністю Промінвестбанк користується серед населення. Свої заощадження довірили банку понад 2,7 млн. громадян України.

Промінвестбанк має чіткі перспективи свого подальшого розвитку, спрямованого на посилення співпраці з підприємствами всіх сфер економіки, розширення мережі філій, удосконалення системи управління, розвиток нових банківських технологій обслуговування клієнтів[47].

Промінвестбанк надає своїм клієнтам понад 300 видів різних послуг, серед них можна виділити:

- відкриття, ведення поточних, депозитних рахунків юридичних та фізичних осіб;
- збереження цінностей та документів в індивідуальних сейфах;
- кредитування юридичних та фізичних осіб;
- операції з цінними паперами;

- розрахунково-касове обслуговування, в тому числі прийняття комунальних платежів;
- операції з іноземною валютою;
- операції з дорожніми чеками;
- купівля-продаж іноземної валюти;
- операції з міжнародними платіжними картками;
- відкриття, ведення, переоформлення, закриття акредитивів;
- операції з векселями;
- операції з банківськими металами;
- продаж ощадних сертифікатів;
- дистанційний моніторинг розрахунків за допомогою мобільного телефону, та інші.

Аналізуючи фінансовий стан ЗАТ „Промінвестбанк”, до уваги було взято показники економічної діяльності банку за 2003-2005р.р.

Основним фінансовим документом, згідно з яким можна зробити висновок щодо діяльності банку, є його баланс. В додатку Ж наведені дані балансу за три останні роки.

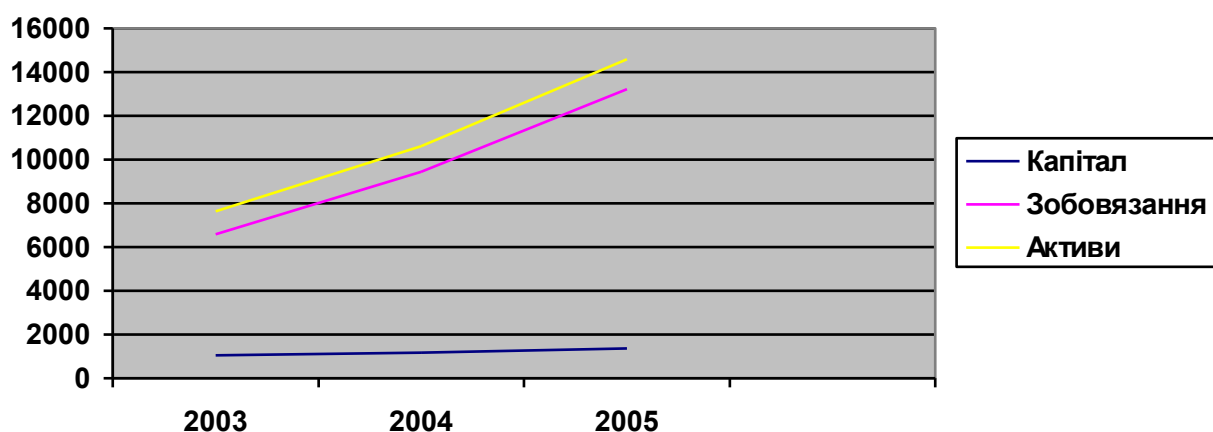


Рис. 2.1. Динаміка основних показників балансу ЗАТ „Промінвестбанк”

Як бачимо, за період, що аналізується, всі балансові показники мали тенденцію до зростання (рис. 2.1.). Аналіз пасивів ЗАТ „Промінвестбанк” наведено в таблиці 2.1.

Аналіз пасивів ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Відхилення 01.01.2005р.- 01.01.2004р.		Відхилення 01.01.2006р.- 01.01.2005р.		Відхилення 01.01.2006р./01.01.2004р.	
	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %
Капітал	122,40	11,71	200,90	17,21	323,30	30,95
Зобов'язання	2854,70	43,38	3786,40	40,12	6641,10	100,91
Пасиви	2977,10	39,04	3987,30	37,60	6964,40	91,33

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.1, протягом періоду, що аналізується, відбулося значне зростання ресурсної бази банку. Пасиви банку за період дослідження зросли на 6964,40 млн. грн. або на 91,33% і станом на 01.01.2006 року досягли рівня 14590,00 млн. грн.

Зростання пасивів ЗАТ „Промінвестбанк” було обумовлено збільшенням всіх складових: як капіталу, так і зобов'язань. Так, капітал протягом періоду, що аналізується, зріс на 323,30 млн. грн. або на 30,95% та досяг значення 1368,00 млн. грн.; зобов'язання зросли на 6641,10 млн. грн. або на 100,91% та станом на 01.01.2006 року досягли рівня 13222,00 млн. грн.

Більш детальний аналіз динаміки структури зобов'язань ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003-2005 років проведемо за допомогою таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз структури пасивів ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на					
	01.01.2004р.		01.01.2005р.		01.01.2006р.	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %
Кошти банків	128,40	1,70	114,10	1,10	166,00	1,14
Кошти клієнтів	6334,40	83,10	9065,40	85,50	12972,00	88,91
Інші депозити	6,80	0,10	16,80	0,16	0,00	0,00
Боргові цінні папери, емітовані банком	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нараховані витрати до сплати	14,00	0,18	19,10	0,18	25,00	0,17

Продовження таблиці 2.2

Інші зобов'язання	97,30	1,30	220,20	2,10	34,00	0,23
Усього зобов'язань	6580,90	86,30	9435,60	89,00	13222,00	90,62
Усього власного капіталу	1044,70	13,70	1167,10	11,00	1368,00	9,38
Усього пасивів	7625,60	100,00	10602,70	100,00	14590,00	100,00

Як свідчать наведені в таблиці 2.2 дані, капітал займає незначну питому вагу в структурі пасивів – 9,38%. Оскільки рекомендована частка капіталу в структурі пасивів - 10-20%, то рівень капіталу банку є достатнім для виконання цього нормативу. Протягом зазначеного періоду зростання відбулося меншими темпами, ніж інших складових пасивів, що зменшило його частку в структурі пасивів на 4,52%.

Основною частиною пасивів банку є зобов'язання - на їх частку припадає 90,62% всіх пасивів банку станом на 01.01.2006 року.

Зазначені зміни є позитивними в діяльності банку.

Проведемо дослідження змін в обсягах та структурі капіталу ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003-2005рр. за допомогою даних, наведених в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Структура та динаміка капіталу ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на						Відхилення	
	01.01.2004 р.		01.01.2005 р.		01.01.2006р.		2005 р. від 2003 р.	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Абсолютне відхилення , млн. грн.	По пит. вазі, %
Статутний капітал	200,00	19,14	200,00	17,14	200,00	14,62	0,00	-4,52
Акції викуплені у акціонерів	1,00	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00	-0,09
Емісійні різниці	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Резерви	506,00	48,42	816,00	69,90	914,00	66,81	408,00	18,39
Нерозподілений прибуток	28,00	2,68	29,00	2,49	31,00	2,27	3,00	-0,41
Прибуток звітного року	170,00	16,27	122,00	10,45	221,00	16,15	51,00	-0,12
Капітал всього	1045,00	100,00	1167,00	100,00	1368,00	100,00	323,00	x

Як свідчать наведені в таблиці 2.3 дані, протягом періоду дослідження відбулися значні зміни як в обсягах, так і структурі капіталу.

Протягом 2003-2005 років капітал зріс на 323,00 млн. грн., або на 30,95% причому дане зростання відбулося за рахунок наступних складових: резерви зросли на 408,00 млн. грн. або на 18,39% і становили на звітну дату 66,81% капіталу банку; прибуток звітного року зріс на 51,00 млн. грн., але їх частка зменшилася на 0,12% і складає 16,15 п.п.

Розмір статутного капіталу статутний капітал залишився незмінним, в той же час його питома вага в загальному обсязі зменшилась на 4,52 п. п. і станом на 01.01.2006 року складає 14,62%. Отже, політику банку в сфері його капіталізації можна вважати ефективною, оскільки банк постійно збільшує обсяги власного капіталу. Безперечно, що власний капітал має важливе значення при проведенні банківської діяльності, але оскільки його частка в загальному обсязі фінансових ресурсів складає лише 9-10% і перевага належить зобов'язанням, тому зобов'язання банку визначають обсяги та напрямки його діяльності.

Найважливішим напрямом ресурсної політики банку є нарощування депозитних коштів юридичних осіб і вкладів населення. Ці дві складові залучення коштів потребують особливої уваги, тому що вони створюють довгострокові ресурси, необхідні для інвестиційного кредитування економіки. Необхідно постійно вести роботу з нарощування депозитів за рахунок клієнтів інших банків та недопущення переходу клієнтів в інші банки. В роботі з населенням доцільно встановлювати завдання щодо залучення на обслуговування пенсіонерів, запровадження пластикових карток, збільшення числа банкоматів, розширення сфери споживчих кредитів.

Аналіз зміни в зобов'язаннях банку проведемо за допомогою таблиці 2.4.

Як вже зазначалося вище, протягом періоду дослідження відбулося значне зростання зобов'язань банку. Таке зростання було обумовлено зростанням всіх складових, крім інших зобов'язань, які зменшилися на 63,30 млн. грн. або на 65,06%.

Аналіз зобов'язань ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Відхилення					
	01.01.2005/01.01.2004		01.01.2006/01.01.2005		01.01.2006/1.01.2004	
	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %
Кошти банків	-14,30	-11,14	51,90	45,49	37,60	29,28
Кошти клієнтів	2731,00	43,11	3889,80	42,83	6630,80	104,57
Боргові цінні папери, емітовані банком	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нараховані витрати до сплати	5,10	36,43	5,90	30,89	11,00	78,57
Інші зобов'язання	122,90	126,31	-186,20	-84,56	-63,30	-65,06
Усього зобов'язань	2854,70	43,38	3786,40	40,13	6641,10	100,91

Найбільшими темпами зростали наступні складові: стаття “Кошти клієнтів”, яка протягом періоду дослідження збільшилась на 6630,80 млн. грн. або на 104,57% та на останню звітну дату досягла рівня 166,00 млн. грн.; також зросли кошти банків на 37,60 млн. грн. або на 29,28% на звітну дату вони склали 12972,00 млн. грн.

Оскільки всі статті зобов'язань зростали приблизно однаковими темпами, структура зобов'язань залишилася стабільною, і значних змін в ній не відбулося (таблиця 2.5).

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.5, частка такої статті як “Кошти клієнтів” зросла на 1,86%, і в підсумку склала 98,11%.

Частка коштів банків за період дослідження зросла на 1,26п.п. та в підсумку склала 1,26%

Частка інших складових є незначною та суттєво не впливає на формування ресурсної бази банку.

Динаміка обсягу, складу та структури зобов'язань банку заслуговує на загальну позитивну оцінку і дозволяє зробити висновок, що керівництво ЗАТ „Промінвестбанк” здійснює активну політику по залученню коштів клієнтів, як найвигідніших джерел фінансових ресурсів.

Структура та динаміка зобов'язань ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на						Відхилення	
	01.01.2004 р.		01.01.2005 р.		01.01.2006 р.		2005 р. від 2003р.	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага %	Сума, млн. грн.	Пит. вага %	Сума, млн. грн.	Пит. вага %	Абсолютне відхилення, млн. грн.	По пит. вазі, %
Кошти банків	128,40	1,95	114,10	1,21	166,00	1,26	37,60	-0,70
Кошти клієнтів	6334,40	96,25	9065,40	96,08	12972,00	98,11	6637,60	1,86
Боргові цінні папери, випущені банком	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нараховані витрати до сплати	14,00	0,21	19,10	0,20	25,00	0,19	11,00	-0,02
Інші зобов'язання	97,30	1,48	220,20	2,33	34,00	0,25	-63,30	-1,22
Усього зобов'язань	6580,90	100	9435,60	100	13222,00	100	6641,10	x

Дослідження активів банку полягає у використанні аналітичних прийомів, спрямованих на визначення загального обсягу коштів, які знаходяться у розпорядженні у банку, їх структури і динаміки в аналітичному періоді. Аналіз динаміки активів буде проведено за допомогою таблиці 2.6.

Як свідчать наведені в таблиці 2.6 дані, активи банку за три роки, що досліджуються, зросли на 5481,10 млн. грн. або на 107,01% і становлять на звітну дату склали 10602,70 млн. грн.

Зростання активів було обумовлено збільшенням всіх його складових. Найбільшими темпами зростали наступні статті активів: цінні папери на продаж зросли на 1265,85% або на 103,80 млн. грн. та досягли значення 112,00 млн. грн; кредити та заборгованість клієнтів зросла на 97,15% або на 5572,40 млн. грн. та досягли значення 11308,00 млн. грн.; кошти в інших банках зросли

на 34,32 % або на 140,30 млн. грн. та досягла значення 549,0 млн. грн.; інші активи зросли на 99,35% або на 30,40 млн. грн. та досягли значення 61,00 млн. грн.; грошові кошти та залишки в НБУ зросли на 131,46% або на 1400,60 млн. грн. та становлять 2466,00 млн. грн.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки активів ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Відхилення					
	01.01.2005-01.01.2004		01.01.2006-01.01.2005		01.01.2006-01.01.2004	
	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %
Грошові кошти та залишки в НБУ	40,80	3,82	1359,80	122,93	1400,60	131,46
Казначейські та інші цінні папери, що рефінансуються НБУ, та цінні папери, емітовані НБУ	-49,80	-100,00	0,00	0,00	-49,80	-100,00
Кошти в інших банках	581,10	142,18	-440,80	-44,53	140,30	34,32
Цінні папери на продаж	131,80	1607,32	-28,00	-20,00	103,80	1265,85
Кредити та заборгованість клієнтів	2156,00	37,58	3416,40	43,29	5572,40	97,15
Резерви	11,70	-3,04	1000,20	-268,72	1011,90	-263,58
Інвестиційні цінні папери	-0,60	-37,50	-1,00	-100,00	-1,60	-100,00
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	1,00	4,38	-7,80	-32,77	-6,80	-29,82
Основні засоби та нематеріальні активи	57,20	8,36	25,70	3,47	82,90	12,12
Нараховані доходи до отримання	6,50	240,74	14,80	160,87	21,30	788,89
Інші активи	41,40	135,294	-11,00	-15,28	30,40	99,35
Усього активів	2977,10	39,04	3987,30	37,60	6964,40	91,33

Охарактеризовані зміни в обсягах активів банку значно вплинули на їх структуру. Зміни в структурі активів банку будуть проаналізовані за допомогою таблиці 2.7.

Аналіз структури активів ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на					
	01.01.2004р.		01.01.2005р.		01.01.2006р.	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн.грн.	Пит. вага, %	Сума, млн.грн.	Пит. вага, %
Грошові кошти та залишки в НБУ	1065,40	13,97	1106,20	10,43	2466,00	16,90
Казначейські та інші цінні папери, що рефінансуються НБУ, та цінні папери, емітовані НБУ	49,80	0,65	0,00	0,00	0,00	0,00
Кошти в інших банках	408,70	5,35	989,80	9,33	549,00	3,80
Цінні папери на продаж	8,20	0,10	140,00	1,32	112,00	0,77
Кредити та заборгованість клієнтів	5735,60	75,21	7891,60	74,43	11308,00	77,50
Резерви	(383,90)	(5,03)	(372,20)	(3,51)	628,00	4,30
Інвестиційні цінні папери	1,60	0,02	1,00	0,01	0,00	0,00
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	22,80	0,30	23,80	0,22	16,00	0,11
Основні засоби та нематеріальні активи	684,10	8,97	741,30	6,99	767,00	5,26
Нараховані доходи до отримання	2,70	0,03	9,20	0,09	24,00	0,16
Інші активи	30,60	0,40	72,00	0,68	61,00	0,42
Усього активів	7625,60	100	10602,70	100	14590,00	100

В структурі активів найбільшу питому вагу займали кредити та заборгованість клієнтів (77,50%), частка яких за період дослідження зросла на 2,29%; грошові кошти та залишки в НБУ зросли на 2,93% їх частка склала 16,90%; основні засоби та нематеріальні активи складають 5,26%, частка яких зросла на 25,7 п.п..

Підводячи підсумок, можна сказати, що динаміка, склад і структура активів відповідають основним принципам і напрямкам розвитку банку, але розвиток активів у подальшому вимагає їх коригування в напрямку підвищення питомої ваги кредитного портфелю і уповільнення темпів приросту основних засобів та дебіторської заборгованості.

Прибутковість - один із найважливіших показників банківської діяльності. Оскільки банк, як і будь-яка комерційна установа, створюється й функціонує, головним чином, заради отримання прибутку, який, по суті, є джерелом поповнення його капіталу, виплати дивідендів, формування адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу та керівництва до розширення і вдосконалення операцій, підвищення якості послуг, розвитку інформаційно-технічної бази тощо, цілком зрозуміло, чому так важливо розраховувати й аналізувати показники прибутковості.

Основним фінансовим документом, згідно з яким можна зробити висновок щодо прибуткової діяльності банку є фінансові результати. В додатку К наведені дані фінансових результатів за три звітні періоди.

Як свідчать наведені в таблиці 2.8. дані, доходи банку протягом періоду дослідження зросли на 965,60 млн. грн. або на 78,35% і досягли рівня 2198,00 млн. грн.

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки доходів ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Відхилення					
	01.01.2005-01.01.2004		01.01.2006-01.01.2005		01.01.2006-01.01.2004	
	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %
Процентний дохід	291,20	35,28	464,30	41,58	755,50	91,52
Комісійний дохід	85,50	22,97	101,20	22,11	186,70	50,15
Торгівельний дохід	14,30	63,00	-21,00	-56,76	-6,70	-29,52
Інший дохід	5,30	44,54	24,80	144,19	30,10	252,94
Доходи всього	396,30	32,16	569,30	34,95	965,60	78,35

Зазначене зростання відбулося за рахунок всіх складових доходів. Так, процентні доходи банку протягом періоду дослідження зросли на 755,50 млн. грн. або на 91,52% та досягли рівня 1581,00 млн. грн. Комісійні доходи також зросли - на 186,70 млн. грн. або на 50,15% та станом на 01.01.2006 року склали 559,00 млн. грн. Високі показники зростання також характеризують і інші доходи, які за 2003-2005 роки зросли на 30,10 млн. грн. або на 252,94% та сягнули значення 42,00 млн. грн.

Зазначені зміни в обсягах як доходів в цілому, так і окремих їх складових вплинули на їх структуру, результати аналізу якої протягом 2003-2005 років наведені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз структури доходів ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на					
	01.01.2004р.		01.01.2005р.		01.01.2006р.	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %
Процентний дохід	825,50	66,98	1116,70	68,56	1581,00	71,93
Комісійний дохід	372,30	30,21	457,80	28,11	559,00	25,43
Торгівельний дохід	22,70	1,84	37,00	2,27	16,00	0,73
Інший дохід	11,90	0,97	17,20	1,06	42,00	1,91
Доходи всього	1232,40	100,00	1628,70	100,00	2198,00	100,00

Як свідчать наведені в таблиці 2.9 дані, зміни в обсягах доходів вплинули на їх структуру. Так, в загальній сумі доходів банку, зросла частка процентних доходів - на 4,95%; частка інших доходів – на 0,94%. Зменшення темпів зростання такої статті доходів, як комісійний дохід, призвело до зменшення питомої ваги даної статті доходів в структурі доходів на 4,78 п.п.; частка торгівельного доходу протягом періоду дослідження знизилася на 1,11 п.п.

Проаналізовані зміни в обсягах та динаміці окремих складових доходів сформували наступну їх структуру станом на 01.01.2006 року, що в наочному вигляді представлена на рис. 2.2.

Як свідчать наведені дані, найбільшу частку в структурі доходів займають процентні доходи – 71,93%, що обумовлено значним обсягом

кредитних операцій банку та їх постійним зростанням та чисті комісійних доходів - на їх частку припадає 25,43% всіх доходів банку.

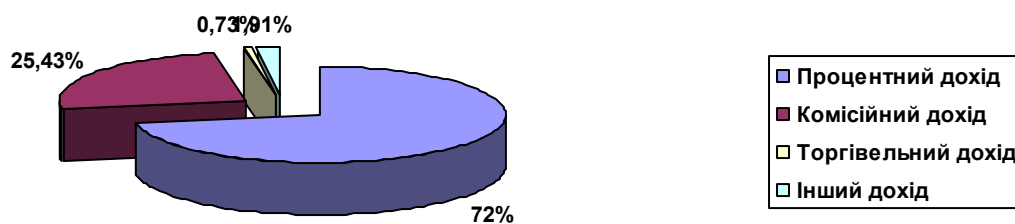


Рис. 2.2. Структура доходів ЗАТ „Промінвестбанк” станом на 01.01.2006 р.

Аналіз динаміки витрат об’єкту дослідження протягом періоду дослідження наведені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки витрат ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Відхилення					
	01.01.2005-01.01.2004		01.01.2006-01.01.2005		01.01.2006-01.01.2004	
	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, млн. грн.	Темп приросту, %
Процентні витрати	306,70	79,93	113,60	16,45	420,30	109,54
Комісійні витрати	0,40	1,63	11,00	44,00	11,40	46,34
Інші витрати	13,30	27,20	-10,20	-16,40	3,10	6,34
Витрати на персонал	122,80	46,23	14,60	3,76	137,40	51,73
Чисті витрати на формування резервів	17,00	57,63	246,50	530,11	263,50	893,22
Всього витрат	460,20	61,17	375,50	30,97	835,70	111,09

Як свідчать наведені дані в таблиці 2.10, витрати банку зросли на 835,70 млн. грн. або 111,09% і становлять на 01.01.06р. 1588,00 млн. грн.

Максимальне зростання відбулося за наступними елементами витрат: чисті витрати на формування резервів зросли на 263,5 млн. грн. або на 893,22%; процентні витрати зросли на 420,30 млн. грн. або на 109,54%; витрати на персонал зросли на 137,40 млн. грн. або на 51,73%. Також протягом періоду

дослідження зросли інші витрати - на 3,10 млн. грн. або на 6,34%; комісійні витрати на 11,40 млн. грн. або на 46,34%.

Зазначені зміни в обсягах витрат викликали і певні структурні зрушення, результати розрахунку яких приведені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз структури витрат ЗАТ “Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на					
	01.01.2004р.		01.01.2005р.		01.01.2006р.	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %
Процентні витрати	383,70	51,00	690,40	56,94	804,00	50,63
Комісійні витрати	24,60	3,27	25,00	2,06	36,00	2,27
Інші витрати	48,90	6,50	62,20	5,13	52,00	3,27
Витрати на персонал	265,60	35,31	388,40	32,03	403,00	25,38
Чисті витрати на формування резервів	29,50	3,92	46,50	3,84	293,00	18,45
Всього витрат	752,30	100,00	1212,50	100,00	1588,00	100,00

Як свідчать наведені в таблиці 2.11, в структурі витрат ЗАТ “Промінвестбанк” протягом періоду, що аналізуються, відбулися наступні зміни: частка витрат на формування резервів збільшилася на 14,53% і в підсумку склала 18,45п.п.

В загальній структурі витрат банку зменшилася частка наступних складових: частка процентних витрат зменшилася на 0,37% і в підсумку склала 50,63п.п.; частка витрат на персонал зменшилась на 9,93% процентних пункти і становила 25,38п.п.; інші витрати на -3,23% і в підсумку становили 3,27п.п. та комісійні витрати на -1% та становлять 2,27п.п.

Зазначені зміни в обсягах та динаміці окремих складових витрат протягом періоду дослідження сформувавали до наступну структуру на останню звітну дату (рис.2.3.).

Як свідчать наведені на рис. 2.3. дані, витрати банку формуються за рахунок трьох основних складових – процентних витрат, на які припадає близько 50,63% всіх витрат; витрат на персонал, які складають 25,38% всіх витрат; чистих витрат на формування резервів - 18,45%.

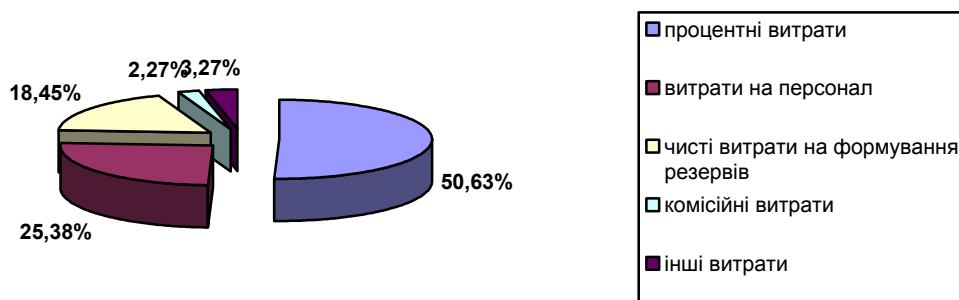


Рис. 2.3. Структура витрат ЗАТ “Промінвестбанк” станом на 01.01.2006 р.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що протягом періоду дослідження зростали як доходи, так і витрати, але оскільки доходи банку зростали більшими темпами, ніж витрати, це дозволило банківській установі протягом періоду дослідження отримувати прибуток.

Динаміка доходів, витрат та прибутку банку представлена на рис. 2.4.

Протягом періоду аналізу прибуток банку виріс на 50,5 млн. грн. і досяг значення 221 млн. грн. Прибуткова діяльність банку була забезпечена значним розширенням ресурсної бази, що дозволило збільшити обсяги кредитних операцій та процентних доходів від них. Високу ефективність показали комісійні операції банку, зростання доходів від яких не супроводжувалося зростанням комісійних витрат.

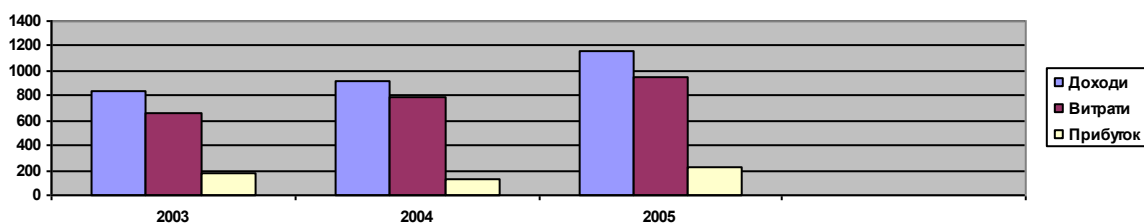


Рис. 2.4. Динаміка фінансового результату ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003-2005р.р.

Підсумковим етапом аналізу є визначення рентабельності активів та капіталу.

За допомогою таблиці 2.12 проаналізуємо показники рентабельності активів та капіталу ЗАТ „Промінвестбанк”.

Таблиця 2.13

Розрахунок показників рентабельності

Найменування коефіцієнта	Значення показника, станом на			Абсолютне відхилення 2005/2003р.р.
	01.01.04р.	01.01.05р.	01.01.06р.	
Рентабельність активів	2,24%	1,15%	1,51%	-0,73%
Рентабельність капіталу	16,32%	10,48%	16,15%	-0,08%

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.12, показники рентабельності активів та капіталу на звітну дату мали тенденцію до зменшення на 0,73% і 0,08% відповідно, що є негативним в діяльності банку. Зменшення рентабельності активів відбулося, передусім, за рахунок збільшення активів на 6964,40 млн. грн. зменшення рентабельності капіталу відбулося за рахунок збільшення капіталу на 323,00 млн. грн. та збільшення чистого прибутку на 50,50 млн. грн.

Оцінка фінансової стійкості, що складається з розрахунку таких показників:

- коефіцієнтів надійності;
- коефіцієнтів фінансового важеля;
- коефіцієнтів участі власного капіталу в формуванні активів.

За даними балансу, ми можемо розрахувати наступні коефіцієнти та дати оцінку фінансової стійкості банку.

Розрахунок коефіцієнтів наведено в таблиці 2.13.

З наведених в таблиці 2.13 даних бачимо, що коефіцієнт надійності знаходиться на нормативному рівні (не менше 5%) і на 01.01.06р. становить 10%. Таким чином, банк має достатню забезпеченість власним капіталом і, отже, високу надійність.

Дані тієї ж таблиці показують, що коефіцієнт фінансового важеля при максимально допустимому співвідношенні 1:20 склав на 01.01.06р. – 9,67. Зростання показника свідчить про те, що банк підвищив активність по залученню вільних коштів на грошовому ринку.

Таблиця 2.13

Розрахунок показників фінансової стійкості ЗАТ „Промінвестбанк”

Найменування коефіцієнта	Значення показника, станом на			Норматив не значення
	01.01.04р.	01.01.05р.	01.01.06р.	
Коефіцієнт надійності	0,16	0,13	0,10	не менше 0,05
Коефіцієнт фінансового важеля	6,30	8,08	9,67	1:20
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів	0,14	0,11	0,10	не менше 0,1
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,65	0,64	0,56	-

Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів дещо знизився за період, що аналізується, з 0,11 до 0,10 при оптимальному значенні не менше 10 % , отже, банк має достатньо сформований власний капітал в активізації та покритті різних ризиків.

Розрахунки таблиці 2.13 свідчать і про зменшення захищеності власного капіталу за рахунок збільшення його вкладень у свої власні капіталізовані активи - основні засоби і нематеріальні активи. Це підтверджується зменшенням відповідного коефіцієнту з 0,64 до 0,56.

Отже, можна зробити висновок, що фінансова стійкість банку достатньо забезпечена його капіталом і останній може захищати банк від імовірних ризикових втрат сьогодні і в найближчому майбутньому.

Таким чином, Промінвестбанк є платоспроможним банком з рівнем капіталу, достатнім для покриття банківських ризиків, проведення активних

операцій та забезпечення інтересів вкладників та клієнтів. Банк постійно підтримує високий рівень ліквідності, що забезпечує збереження коштів клієнтів і дає їм можливість в будь-який час отримати свої вкладення. При цьому банк має достатні прибутки, що дозволяє постійно нарощувати свій капітал.

2.2. Аналіз кредитної діяльності ЗАТ „Промінвестбанк”

Аналіз показників кредитної діяльності банків України за період з 2003 року по 2005 рік свідчить про домінуючу роль Промінвестбанку за обсягами кредитування та постійне нарощування його кредитних вкладень. Як свідчать наведені в таблиці 2.14 дані, Промінвестбанк за обсягом кредитного портфелю займає третє місце, його частка в загальному обсязі наданих кредитів складає 13,35%.

Таблиця 2.14

Кредитний портфель банків України станом на 01.01.2006 року

Банк	Кредитний портфель, млн. грн.	Питома вага (%)	В тому числі	
			Кредити юридичним особам, млн. грн.	Кредити фізичним особам, млн. грн.
Всього	84687,00	100,00	60797,00	23890,00
Приватбанк	16096,00	19,01	9739,00	6357,00
Аваль	12730,00	15,03	8365,00	4365,00
Промінвестбанк	11308,00	13,35	10765,00	543,00
Укрсоцбанк	7251,00	8,56	4276,00	2976,00
Укрсиббанк	7864,00	9,29	4689,00	3174,00
Укрексімбанк	7401,00	8,74	7305,00	97,00
Ощадбанк	1998,00	2,36	695,00	1303,00
Райфайзенбанк Україна	6018,00	7,11	4327,00	1692,00
Надра	4298,00	5,08	2621,00	1678,00
Брокбізнесбанк	2816,00	3,33	2074,00	742,00
Фінанси та кредит	3195,00	3,77	2519,00	676,00
Укрпромбанк	3711,00	4,38	3424,00	287,00

Потрібно відзначити, що, не зважаючи на те, що протягом дослідження банк постійно збільшував обсяги кредитування, питома вага наданих ним кредитів в загальному обсязі кредитного портфелю банків України в 2005 році знизилась, хоча його позиція на кредитному ринку України залишалася стабільною – банк залишився на третьому місці за обсягами кредитування (рис. 2.5.).

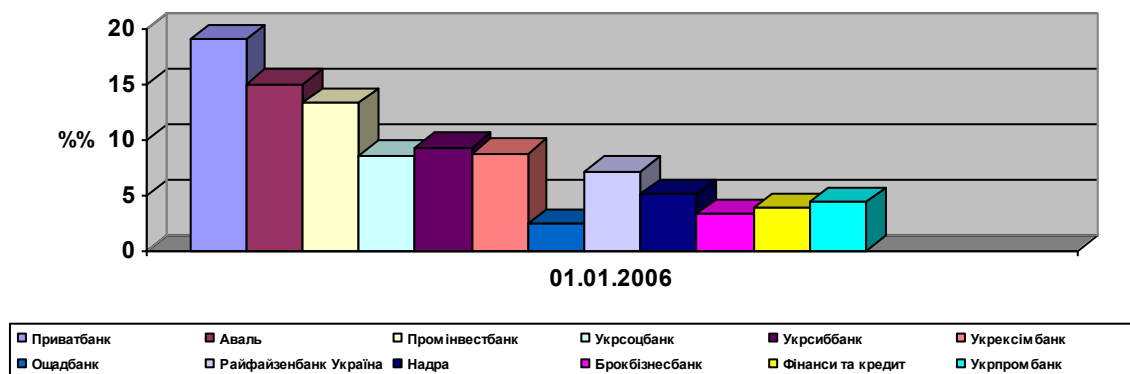


Рис. 2.5. Частка найбільших банків у кредитному портфелі станом на 01.01.2006р.

Оцінивши позиції банку на ринку кредитних послуг в цілому, перейдемо до загального аналізу кредитної діяльності ЗАТ „Промінвестбанк”.

Загальний аналіз кредитів дозволяє оцінити динаміку обсягу і структури наданих банком кредитів у звітному періоді. До основних етапів загального аналізу кредитів належать:

- оцінка суми кредитів, наданих банком за період з 2003 року по 2005 рік;
- аналіз структури кредитів за різними класифікаційними ознаками;
- аналіз динаміки обсягу та структури наданих кредитів у звітному (аналітичному) періоді;
- оцінка змін у обсязі структурі кредитів за період з 2003 по 2005 року та визначення напрямків подальшого розвитку кредитної діяльності банку.

За період з 2003 по 2005 роки приріст заборгованості за кредитами за всіма видами валют склав 5572,40 млн. грн., або майже 97,15%. Загальна заборгованість за кредитами, наданими ЗАТ „Промінвестбанк” станом на 01.01.2006 року склала 11308,00 млн. грн., або 77,50% загального обсягу активів банку.

Визначимо показник загальної кредитної активності, що розраховується як співвідношення наданих кредитів до сукупних активів. Станом на 01.01.2006 року загальна кредитна активність склала 0,76, а, отже, банк заслуговує позитивної оцінки, оскільки даний показник повинен знаходитися в межах від 0,55 до 0,8.

Динаміку кредитного портфелю ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003-2005р.р. в наступному вигляді показано на рис.2.6.

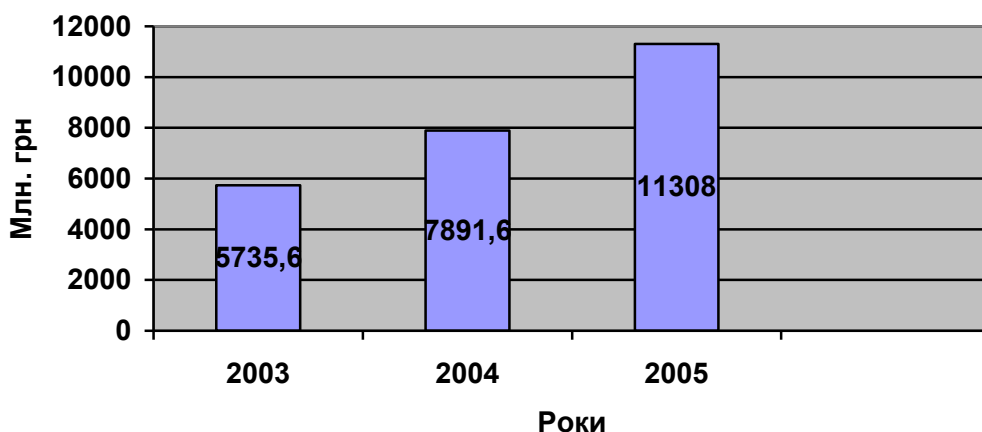


Рис. 2.6. Динаміка кредитного портфелю ЗАТ “Промінвестбанк” протягом 2003-2005 р.р.

У ході аналізу кредитного портфелю банку необхідно оцінити його динаміку і структуру в загальному обсязі активних операцій, його тенденції і напрямки проведення у відповідності до кредитної політики. Аналіз кредитного портфелю ЗАТ “Промінвестбанк” приведено в таблиці 2.15.

Аналіз кредитного портфелю ЗАТ “Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на, млн. грн.			Відхилення					
	01.01.04	01.01.05	01.01.06	2004/2003		2005/2004		2005/2003	
				Абс., млн. грн	Темп росту, %	Абс., млн. грн	Темп росту, %	Абс., млн. грн	Темп росту, %
Кредитування фізичних осіб	70,70	201,00	543,00	130,30	184,30	342,00	170,15	472,30	668,03
Кредитування юридичних осіб	5664,90	7731,60	10765,00	2066,70	36,50	3033,40	39,23	5100,10	90,03
Кредитний портфель банку	5735,60	7932,60	11308,00	2197,00	38,30	3375,40	42,55	5572,40	97,15

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.15, найвищі темпи зростання мали обсяги кредитів, наданих фізичним особам. Протягом періоду дослідження вони збільшилися на 472,30 млн. грн. або 668,03% та в підсумку склали 543,00 млн. грн. Найвищі темпи зростання були зафіксовані в 2004 році, коли обсяг кредитів, наданих приватним особам, зріс на 130,30 млн. грн. або на 184,30%. В сфері кредитування фізичних осіб банк протягом періоду, що вивчається, став одним з лідерів ринку роздрібного кредитування, та займає 10 місце на ринку споживчого кредитування.

За період дослідження обсяги кредитного портфелю юридичних осіб зросли на 5100,10 млн. грн. або на 90,03% та станом на 01.01.2006 року становили 10765,00 млн. грн.

Як бачимо, протягом періоду, що аналізується, зростали як кредити фізичним, так і юридичним особам. В той же час, кредитний портфель фізичних осіб зростав більшими темпами, ніж юридичних осіб. Дану ситуацію можна пояснити тим, що на даному етапі стратегічною метою ЗАТ „Промінвестбанк” є орієнтація на обслуговування приватних осіб.

Аналізуючи структуру кредитного портфелю банку (таблиця 2.16.) протягом періоду дослідження, потрібно відзначити, що вона також зазнала значних зрушень.

Таблиця 2.16

Аналіз структури кредитного портфеля ЗАТ „Промінвестбанк”

Показники	Значення, станом на					
	01.01.2004		01.01.2005		01.01.2006	
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %
Кредитування фізичних осіб	70,70	1,20	201,00	2,50	543,00	4,80
Кредитування юридичних осіб	5664,90	98,80	7731,60	97,50	10765,00	95,20
Кредитний портфель банку	5735,60	100	7932,60	100	11308,00	100

Динаміка складових кредитного портфелю протягом періоду, що аналізується, наочно відображена на рис.2.7.

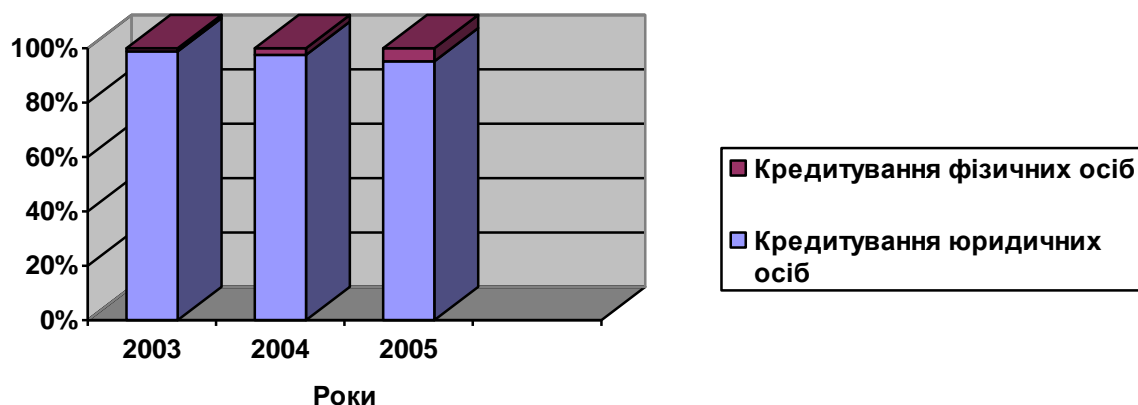


Рис.2.7. Динаміка структури кредитного портфелю ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003-2005 р.р.

Так, за рахунок значного зростання обсягів кредитів, наданих фізичним особам, відповідно зросла їх питома вага в структурі кредитного портфелю – на 3,6 процентних пункти.

Аналіз та оцінка якості кредитного портфелю ґрунтується на розподілі кредитів за їх класифікаційними видами та ступенями ризику. Умови віднесення кредитів до відповідних груп та рівнів кредитних ризиків для кожної групи встановлюється НБУ і змінюється ним залежно від ситуацій, які складаються на фінансовому ринку.

Оцінку якості кредитного портфеля та визначення динаміки кредитів, в залежності від ступеня їх ризику, здійснено, виходячи з даних наведених у таблиці 2.17.

Як видно з таблиці 2.17, якість кредитного портфелю банку підвищилась. Так, на 01.01.2006 року питома вага стандартних, субстандартних кредитів зросла на 15,38 п.п і досягла 85,58% при одночасному зниженні сумнівних, безнадійних боргів та боргів під контролем. Також слід відзначити, що темпи приросту стандартних кредитів перевищують темпи приросту кредитного портфеля в цілому. Це свідчить про те, що ЗАТ „Промінвестбанк” вдалося підвищити ефективність кредитної політики.

Таблиця 2.17

Структура кредитного портфелю ЗАТ „Промінвестбанк” за рівнем ризику

Категорія	Значення, станом на						
	01.01.2004р.		01.01.2006р.		Відхилення		
	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	2005/2003		По питомій вазі, %
					Абс млн. грн	Темп росту, %	
Стандартні	3530,00	61,50	8679,00	76,75	5149,00	145,86	15,25
Під контролем	1400,00	24,40	1500,00	11,50	100,00	7,14	-12,70
Субстандартні	500,00	8,70	899,00	8,83	399,00	79,80	0,13
Сумнівні	204,60	3,57	215,00	1,90	10,40	5,08	-1,67
Безнадійні	101,00	1,76	115,00	1,02	14,00	13,86	-0,74

Особлива увага в загальному аналізі має приділятися дослідженню галузевої структури кредитів, яка характеризує рівень диверсифікації кредитів, а також галузеву спрямованість кредитної діяльності банку.

Динаміка кредитного портфеля за галузями економіки ЗАТ „Промінвестбанк” показана в таблиці 2.18.

Проаналізувавши дані таблиці 2.18, бачимо, що обсяг кредитів у галузі будівництва підвищився на 221,80 млн. грн. і на звітну дату становить 203,00

млн. грн, частка в кредитному портфелі зросла на 1,21 п.п.; в сферу торгівлі та громадське харчування на 1128,10 млн. грн. і в підсумку складає 2420,00 млн. грн., частка в кредитному портфелі зменшилася на 1,12 п.п.; транспорт і зв'язок на 286,60 млн. грн. і становить на звітну дату 702,00, частка в кредитному портфелі знизилася на 0,86 п.п.; житло-комунальне господарство на 21,40 млн. грн. і в підсумку складає 50 млн. грн., частка в кредитному портфелі зменшилася на 0,06 п.п. ; агропромислові підприємства на 185,10 млн. грн.і в підсумку становлять 610,00 млн. грн., частка в кредитному портфелі зменшилася на 2,01 п.п.

Таблиця 2.18

Динаміка кредитного портфелю ЗАТ „Промінвестбанк” за галузями економіки

Показник	Значення, станом на						Відхилення 2005/2003р.р.	
	01.01.2004р.		01.01.2005р.		01.01.2006р.		Абс. відхилення, млн. грн.	По пит. вазі, %
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %		
Загальна заборгованість	5735,60	100,00	7932,60	100	11308,00	100,00	5572,40	x
у тому числі:								
За кредитами клієнтів	5725,40	99,82	7891,60	99,48	10765,00	95,20	5039,60	-4,62
із них:								0,00
промисловість	3332,60	58,10	3866,40	48,74	6134,00	54,24	2801,40	-3,86
торгівля та громадське харчування	1291,90	22,52	2131,80	26,87	2420,00	21,40	1128,10	-1,12
агропромислові підприємства	424,90	7,41	508,00	6,40	610,00	5,39	185,10	-2,01
транспорт і зв'язок	405,40	7,07	606,30	7,64	702,00	6,21	296,60	-0,86
будівництво	87,20	1,52	247,50	3,12	309,00	2,73	221,8	1,21
житлово-комунальне господарство	28,60	0,50	38,90	0,49	50	0,44	21,4	-0,06
інші галузі економіки	154,80	2,70	492,7	6,21	520	4,60	365,2	1,90

Отже, можемо зробити висновок, що банк диверсифікує кредитні ризики, тобто уникає критичних обсягів кредитних вкладень в одну галузь та запобігає виникненню відповідного ризику концентрації.

Проведемо більш детальний аналіз динаміки за галузями промисловості (таблиця 2.19).

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.19, кредитування промисловості на 01.01.06р. зросло на 2801,40 млн. грн. або на 84,06%, а саме за рахунок зростання кредитних вкладень в металургію на 1562,80 млн. грн. або на 658,85%; харчову – на 316,40 млн. грн. або на 82,70%; хімічну і нафтову – на 264,30 млн. грн. або на 194,77%; вугільну на 365,50 млн. грн. або на 108,94%; паливну – на 513,80 млн. грн. або на 178,90%.

Таблиця 2.19

Динаміка кредитного портфеля за галузями промисловості ЗАТ
„Промінвестбанк”

Назва статті	Значення, станом на						Відхилення 2003/2005р.р.	
	01.01.2004р.		01.01.2005р.		01.01.2006р.		Абс.відхилення, млн. грн.	По питомій вазі, %
	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %	Сума, млн. грн.	Пит. вага, %		
Всього, в тому числі	3332,60	100	3866,40	100	6134,00	100	2801,40	х
Електроенергетика	931,90	27,96	616,20	15,94	600,00	9,78	-331,90	-18,18
Машинобудування	727,60	21,83	834,50	21,58	1725,00	28,12	997,40	6,29
Металургія	237,20	7,12	450,00	11,64	1800,00	29,34	1562,80	22,23
Паливна	287,20	8,62	331,20	8,57	801,00	13,06	513,80	4,44
Харчова	382,60	11,48	543,10	14,05	699,00	11,40	316,40	-0,09
Вугільна	335,50	10,07	439,30	11,36	701,00	11,43	365,50	1,36
Хімічна і нафтова	135,70	4,07	184,10	4,76	400,00	6,52	264,30	2,45
інші	294,90	8,85	468,00	12,10	1208,00	19,69	913,10	10,84

Аналіз структури кредитного портфелю за видами кредитування станом на 01.01.06р. наведено в додатку И, рис. И.1.

Як свідчать наведені дані, в структурі кредитного портфелю найбільшу питому вагу складають кредити надані юридичним особам (95,20%), кредити надані фізичним особам складають 4,80%, з них споживче кредитування складає 3,80% та іпотечне кредитування – 1%.

Аналіз структури забезпечення при кредитуванні фізичних осіб станом на 01.01.06р. проведемо за допомогою рис. И. 2. (див. додаток И)

З наведених даних бачимо, що в структурі забезпечення найбільшу питому вагу займають кредити під заставу товарів, що придбаються за рахунок кредитних коштів (38,70%); порука платоспроможних підприємств – 22,30%; застava транспортних засобів – 21% та застava майнових прав за договором банківського вкладу – 18%.

Проведемо більш детальний аналіз динаміки кредитів, що надані приватним вкладникам (рис. 2.8.).

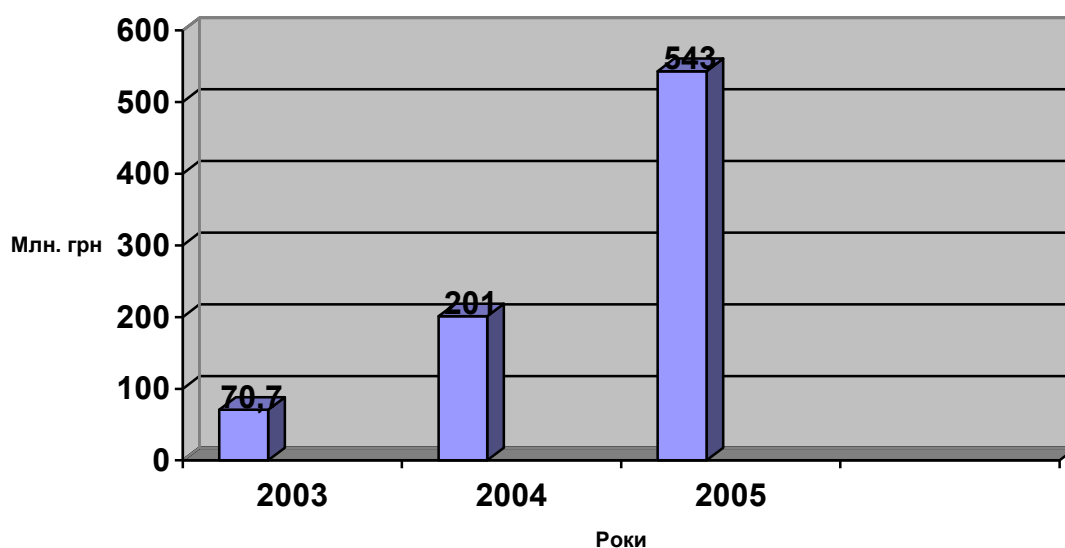


Рис. 2.8. Динаміка кредитів, наданих фізичним особам, ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003-2005 р.р.

Проведемо аналіз кредитного портфелю фізичних осіб за допомогою таблиці 2.20.

Аналіз кредитного портфелю фізичних осіб ЗАТ „Промінвестбанк”

Програми кредитування фізичних осіб	Значення, станом на				Відхилення 2003/2005р.р.		
	01.01.2004 рік		01.01.2006 рік		Абс. відхилення, млн. грн.	Темп росту, %	За структурою, %
	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %			
Кредитування фізичних осіб для придбання товарів тривалого використання	26,87	38,00	22,90	41,05	196,03	729,55	3,05
Надання кредитів фізичним особам на придбання транспортних засобів	30,50	43,15	244,35	45,00	213,85	701,15	1,85
Кредитування фізичних осіб-вкладників Промінвестбанку з використанням програмного комплексу Банку „Обслуговування фізичних осіб”	7,25	10,25	16,29	3,00	9,04	124,69	-7,25
Кредитування фізичних осіб з використанням внутрішніх пластикових карток Промінвестбанку	6,08	8,60	59,46	10,95	53,38	877,96	4,87
Всього кредитів, наданих фізичним особам	70,70	100,00	543,00	100,00	472,30	668,03	X

Як свідчать наведені в таблиці 2.20 дані, протягом періоду дослідження зросли обсяги кредитування за всіма кредитними програмами ЗАТ „Промінвестбанк”.

Так, обсяги кредитування за програмою “Кредитування фізичних осіб для придбання товарів тривалого використання” зросли на 196,03 млн. грн., або на 729,55%, їх частка в структурі кредитного портфелю фізичних осіб збільшилась на 3,05п.п. та в підсумку склала 22,90 млн. грн. або 41,05%.

Обсяги кредитування фізичним особам на придбання транспортних засобів зросли на 213,85 млн. грн. або на 701,15%, їх частка в структурі кредитного портфелю фізичних осіб збільшилась на 1,85п.п. та в підсумку склала 244,35 млн. грн. або 45,00%.

Обсяги кредитування фізичних осіб-вкладників Промінвестбанку з використанням програмного комплексу Банку „Обслуговування фізичних осіб”

зросли на 9,04 млн. грн. або на 124,69%, але їх частка в структурі кредитного портфелю фізичних осіб зменшилася на 7,25п.п. і досягла значення 16,29 млн. грн. або 3,00%.

Обсяги кредитування фізичних осіб з використанням внутрішніх пластикових карток Промінвестбанку зросли на 53,38 млн. грн. або на 877,96%, їх частка в структурі кредитного портфелю фізичних осіб збільшилась на 4,87п.п. і досягли значення 59,46 млн. грн. або 10,95%.

В наочному вигляді структура кредитного портфелю фізичних осіб за кредитними програмами наведена на рис.2.9.

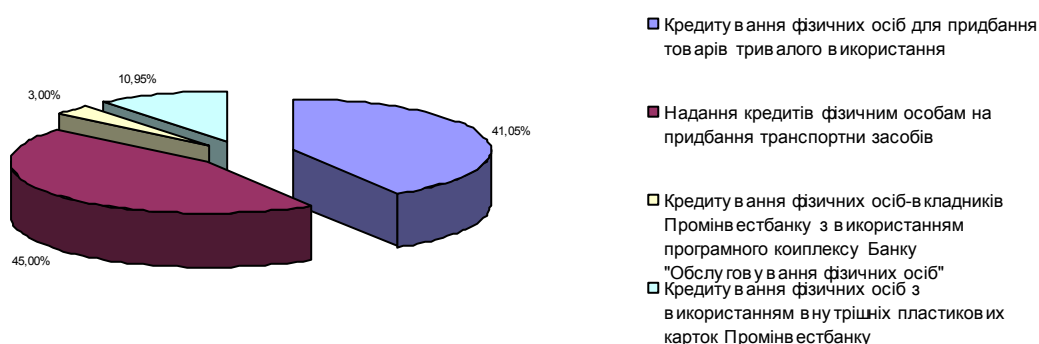


Рис.2.9. Структура кредитного портфелю фізичних осіб ЗАТ „Промінвестбанк” станом на 01.01.2006р.

Оцінку якості кредитного портфелю фізичних осіб та визначення динаміки кредитів, в залежності від ступеня їх ризику, здійснено, виходячи з даних, наведених у таблиці 2.21.

Таблиця 2.21

Динаміка і структура споживчих кредитів за ступенем ризику

Показники	Значення, станом на				Відхилення 2003/2005р.р.		
	Сума, млн. грн.		Питома вага, %		Відносне відхилення, %	За структурою, %	Абсолютне відхилення, млн.грн.
	01.01.04	01.01.06	01.01.04	01.01.06			
Стандартні	47,99	423,54	67,88	78,00	375,55	782,56	10,12
З підвищеним ризиком	22,71	119,48	32,12	22,00	96,77	426,11	-10,12
Всього кредитів	70,70	543,00	100	100	472,3	604,38	X

За даними таблиці 2.21 можна спостерігати підвищення якості кредитного портфелю фізичних осіб.

На 01.01.2006р. питома вага стандартних кредитів зросла на 10,12 п.п. і досягла значення 78,00% при одночасному зниженні кредитів з підвищеним ризиком. Також слід відзначити, що темпи приросту стандартних кредитів перевищують темпи приросту кредитного портфеля фізичних осіб в цілому. Це свідчить про те, що ЗАТ „Промінвестбанк” вдалося підвищити ефективність кредитної політики в сфері кредитування фізичних осіб.

Проаналізуємо отриманий банком дохід від кредитування фізичних осіб (таблиця 2.22.)

Як свідчать наведені в таблиці 2.22 дані, протягом періоду дослідження дохід від кредитування фізичних осіб збільшився на 52,49 млн. грн. або на 413,63% та в підсумку склав 65,18 млн. грн.

Так, дохід від кредитування фізичних осіб на придбання транспортних засобів зріс на 40,94 млн. грн. або на 745,72%, частка в структурі збільшилась на 27,97 п.п. та склала 71,23%.

Дохід від кредитування фізичних осіб-вкладників Промінвестбанку з використанням програмного комплексу банку „Обслуговування фізичних осіб” зріс на 1,79 млн. грн. або на 136,64%, частка в структурі зменшилась на 5,56 п.п. та склала 4,76%.

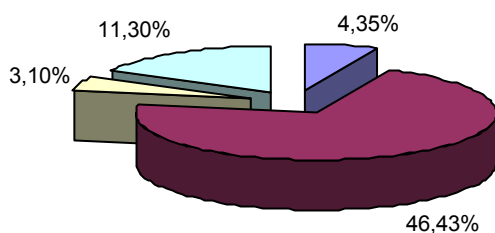
Дохід від кредитування фізичних осіб з використанням внутрішніх пластикових карток Промінвестбанку зріс на 10,21 млн. грн. або на 963,70%, частка в структурі збільшилась на 8,75 п.п. та склала 17,34%.

Дохід від кредитування фізичних осіб для придбання товарів тривалого використання знизився на 0,45 млн. грн., або на 9,36%, частка в структурі зменшилась на 31,16 п.п. та склала 6,67%.

Аналіз дохідності кредитування фізичних осіб ЗАТ „Промінвестбанк”

Програми кредитування фізичних осіб	Значення, станом на				Відхилення 2005/2003р.р.		
	01.01.2004 рік		01.01.2006 рік		Абс. відхилення, млн. грн.	Темп росту, %	За структурою, %
	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %			
Доходи від кредитування фізичних осіб для придбання товарів тривалого використання	4,80	37,83	4,35	6,67	-0,45	-9,36	-31,16
Доходи від надання кредитів фізичним особам на придбання транспортних засобів	5,49	43,26	46,43	71,23	40,94	745,72	27,97
Доходи від кредитування фізичних осіб-вкладників Промінвестбанку з використанням програмного комплексу Банку „Обслуговування фізичних осіб”	1,31	10,32	3,10	4,76	1,79	136,64	-5,56
Доходи від кредитування фізичних осіб з використанням внутрішніх пластикових карток Промінвестбанку	1,09	8,59	11,30	17,34	10,21	936,70	8,75
Всього доходів від кредитів, наданих фізичним особам	12,69	100,00	65,18	100,00	52,49	413,63	X

Зазначені зміни в обсягах та структурі доходу від кредитування фізичних осіб протягом 2003-2005р.р. призвели до наступної структури їх доходу станом на 01.01.2006р. (рис.2.10.)



- Доходи від кредитування фізичних осіб для придбання товарів тривалого використання
- Доходи від кредитування фізичних осіб на придбання транспортних засобів
- Доходи від кредитування фізичних осіб-вкладників Промінвестбанку з використанням програмного кооплексу Банку "Обслуговування фізичних осіб"
- Доходи від кредитування фізичних осіб з використанням внутрішніх пластикових карток

Рис.2.10. Структура доходів, отриманих від кредитування фізичних осіб ЗАТ "Промінвестбанк" станом на 01.01.2006р.

Проаналізуємо дохідність від кредитних операцій ЗАТ „Промінвестбанк” за допомогою таблиці 2.23.

Таблиця 2.23

Динаміка доходів від кредитних операцій в ЗАТ „Промінвестбанк”

Показник	Значення, станом на				Відхилення	
	01.01.04		01.01.06		2005/2003	
	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Сума, млн. грн.	Питома вага, %	Абс., млн. грн	Темп росту, %
Дохідність кредитного портфелю, всього	363,03	100,00	921,27	100,00	558,24	153,77
Дохідність кредитного портфелю юридичних осіб	350,34	96,50	856,09	92,92	505,75	144,36
Дохідність кредитного портфелю фізичних осіб	12,69	3,50	65,18	7,08	52,49	413,63

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.23, найвищі темпи зростання доходів від кредитних операцій мали обсяги кредитів, наданих фізичним особам. Протягом періоду дослідження вони збільшилися на 52,49 млн. грн. або на 413,63% та станом на 01.01.2006 року становили 65,18 млн. грн.

За період дослідження обсяги доходів кредитного портфелю юридичних осіб зросли на 505,75 млн. грн. або 144,36% та в підсумку склали 856,09 млн. грн.

Як бачимо, протягом періоду, що аналізується, зростали доходи як від кредитування фізичних, так і юридичних осіб. В той же час, дохід кредитного портфелю фізичних осіб зростав більшими темпами, ніж юридичних осіб.

Аналіз дохідності від кредитування в ЗАТ „Промінвестбанк” наведено в додатку К.

Як свідчать дані наведені в таблиці, найвищі темпи зростання доходів від кредитних операцій мали обсяги кредитів, наданих фізичним особам. Протягом періоду дослідження вони збільшилися на 104,98 млн. грн. або на 413,63% та станом на 01.01.2006 року становили 104,98 млн. грн.

За період дослідження обсяги доходів кредитного портфелю фізичних осіб зросли на 505,75 млн. грн. або 144,36% та в підсумку склали 130,36 млн. грн.

Як бачимо, протягом періоду, що аналізується, зростали доходи як від кредитування фізичних, так і юридичних осіб. В той же час, дохід кредитного портфелю фізичних осіб зростав більшими темпами, ніж юридичних осіб.

Підводячи підсумки аналізу кредитного портфелю банку, можна зробити наступні висновки: кредитна політика ЗАТ „Промінвестбанк” як в цілому, так і щодо операцій з фізичними особами є оптимальною. Про це свідчить структура кредитного портфелю, в якому основну частку займають якісні кредити., Кредитна діяльність банку спрямована не тільки на кількісне зростання (екстенсивний розвиток шляхом збільшення обсягів наданих кредитів), але і на якісне зростання шляхом залучення клієнтів за рахунок розширення асортименту кредитних продуктів та якісного обслуговування клієнтів, що сприяє підвищенню стабільності кредитного портфелю банку та зменшенню його ступеня ризику.

2.3. Механізм споживчого кредитування в ЗАТ „Промінвестбанк”

ЗАТ „Промінвестбанк” пропонує громадянам України кредити на споживчі цілі в національній та іноземній валюті, одноразово або у вигляді кредитної лінії, в безготівковій та готівковій формі.

Кредитні продукти ЗАТ „Промінвестбанк” в сфері споживчого кредитування:

- кредитування фізичних осіб для придбання товарів тривалого використання ;
- надання кредитів фізичним особам на придбання транспортних засобів;
- кредитування фізичних осіб-вкладників Промінвестбанку з використанням програмного комплексу Банку „Обслуговування фізичних осіб”;
- кредитування фізичних осіб з використанням внутрішніх пластикових карток Промінвестбанку.

Характеристика базових умов кредитування за кредитними програмами, що надаються фізичним особам на споживчі цілі, наведена в додатку Л.

Загальні умови кредитування громадян:

Кредити надаються позичальникам, які є резидентами України, мають місце проживання або постійну роботу в місцевості, де знаходиться установа банку або його філія, вік яких на момент настання кінцевого терміну погашення кредиту та відсотків за ним згідно кредитного договору не буде перевищувати 70 років, за результатами оцінки згідно методики оцінки фінансового стану та визначення класу позичальника – фізичної особи віднесені до класу А, Б або В.

Кредитні взаємовідносини між позичальником та банком здійснюються на підставі кредитного договору, розмір кредиту та строк кредитування визначається з урахуванням кредитоспроможності позичальника, об'єкту кредитування, дохід позичальника повинен бути достатнім для здійснення виплат по кредиту та процентах.

Розглянемо технологію кредитування фізичних осіб, що розроблена в ЗАТ „Промінвестбанк”.

При зверненні клієнта до банку відбувається попередня бесіда з ним. В ході попередньої бесіди економісти кредитного відділу:

- виявляють ціль отримання кредиту, термін кредиту, попередню процентну ставку і передбачуване забезпечення по кредиту;
- зіставляють отримані вихідні дані з кредитною політикою банку, визначеною Кредитним комітетом зі споживчого кредитування ЗАТ „Промінвестбанк”.

У випадку невідповідності вихідних даних кредитній політиці банку, відмовляють потенційному позичальнику; якщо вихідні дані відповідають кредитній політиці банку, кредитна справа передається співробітнику відділу споживчого кредитування, що буде проводити подальшу роботу з позичальником.

Керівник структурного підрозділу призначає, за своїм розсудом, економіста, що буде вести роботу з потенційним позичальником по підготовці документів на Кредитний комітет зі споживчого кредитування банку.

Економіст вимагає від позичальника надання повного пакету документів на кредит відповідно до переліку, викладеному в макеті Кредитної справи і Положенні „Про кредитування фізичних осіб в системі Промінвестбанк”, затвердженого рішенням Правління банку від 15.09.04р. №1447 зі змінами та доповненнями.

Для одержання кредитів позичальник надає такі документи:

- заява-анкета позичальника на отримання кредиту (додаток М).
- паспорт громадянина України.
- довідку про присвоєння ідентифікаційного коду.
- довідку з місця основної роботи про фактично отримані доходи протягом останніх шести місяців.

➤ в разі потреби, банк може вимагати інші документи, що підтверджують джерела погашення кредиту.

В процесі ознайомлення з наданим пакетом документів, економіст проводить особисту бесіду з позичальником, метою якої є одержання

відповідей на наступні питання, які відображені в бальній методиці оцінки фінансового стану позичальника та визначення класу позичальника фізичної особи (див. додаток Р).

Економіст повинен попередньо оцінити сильні і слабкі сторони предмету кредитування та, у випадку значного ступеня ризику для банку, він має право порушити питання перед керівництвом про недоцільність продовження роботи з позичальником з визначенням у службовій записці конкретних причин.

У випадку, якщо неможливо дати однозначну відповідь про доцільність продовження подальшої роботи з позичальником, питання виноситься на Кредитний комітет зі споживчого кредитування банку, де приймається рішення про відмову у видачі кредиту, або про подальшу роботу з позичальником.

Зібравши повний пакет необхідних документів, економіст передає їх для одержання висновку юридичного підрозділу та служби безпеки банку.

Протягом 3-х робочих днів з моменту передачі справи, юридичний підрозділ зобов'язаний надати свій висновок (у письмовій формі), де повинні бути відбиті повнота і правильність документів по забезпеченню кредиту, рекомендації з приводу внесення додаткових пунктів у кредитний договір, висновок про доцільність видачі кредиту.

Протягом 3-х робочих днів з моменту передачі справи, служба безпеки банку зобов'язана надати свій висновок (у письмовій формі), де повинні бути зазначені перевірка справжності наданих позичальником документів, інформація про самого позичальника (чи є інформація, що перешкоджає у видачі йому кредиту, чи проходив за якими-небудь кримінальними справами), збір інформації про “ділову репутацію” позичальника і зв'язки у діловому світі, збір інформації про раніше отримані позичальником кредити і своєчасності їхнього погашення і сплати відсотків.

Оцінка майна, запропонованого як забезпечення по кредиту, здійснюється відділом реалізації заставного майна.

Після детального вивчення документів, економіст готує експертний висновок для винесення питання про видачу кредиту на Кредитний комітет зі споживчого кредитування.

Експертний висновок повинен містити в собі:

- короткий опис позичальника;
- аналіз забезпечення кредиту;
- висновок про можливість або недоцільність видачі кредиту.

На основі підготовлених висновків, питання про видачу кредиту виноситься на розгляд Кредитного Комітету зі споживчого кредитування.

Рішення Кредитного Комітету зі споживчого кредитування про видачу (відмову) кредиту оформляється протоколом Кредитного комітету.

Після одержання копії Протоколу Кредитного Комітету зі споживчого кредитування з рішенням про надання кредиту, економіст готує кредитний договір у 2-х ідентичних екземплярах (див. додаток П).

При підготовці кредитного договору використовується типова форма, розроблена юридичним відділом банку з урахуванням обов'язкових умов, викладених у Положенні „Про кредитування фізичних осіб в системі Промінвестбанк”.

Підготовлений текст кредитного договору економіст передає на підпис позичальнику та уповноваженому представнику банку. У випадку наявності розбіжностей по змісту кредитного договору економіст, при обов'язковій участі уповноваженого працівника юридичного відділу, вносить корективи в текст кредитного договору.

Підписання кредитного договору здійснюється відповідно до вимог, викладеними в Положенні “Про кредитування фізичних осіб в системі “Промінвестбанк”[51].

Одночасно при підписанні кредитного договору укладається договір застави (див. додаток Р).

Момент підписання договору (-ів) по забезпеченню повернення кредитних коштів регулюється умовами кредитного договору. При підготовці

договору (-ів) по забезпеченню кредиту використовується типова форма, розроблена юридичним відділом банку.

Обов'язковою умовою кредитування є страхування заставного майна. Страхування заставного майна позичальник має право здійснювати в будь-якій страховій компанії, з якими ЗАТ "Промінвестбанк" має договірні відносини.

Після реєстрації договорів, відповідно до Положення, кредитний працівник:

- вводить до бази даних інформацію, необхідну для відкриття позичкового рахунку на підставі даних Заяви-Анкети клієнта;
- оформлює за встановленою формою типові розпорядження бухгалтерії в двох екземплярах щодо надання кредиту (див. додаток С) та щодо оприбуткування застави на позабалансові рахунки;
- передає перші екземпляри цих розпоряджень головному бухгалтеру разом з оригіналом кредитного договору та договору забезпечення кредиту, другий екземпляр розпоряджень залишає для кредитної справи.

Номер позичкового рахунку позичальника разом з реєстраційним номером кредитного договору кредитний працівник проставляє в усіх необхідних документах, де ці реквізити передбачені.

Кредитний працівник заводить кредитну справу окремо на кожного позичальника.

В кредитній справі за описом повинні міститись:

- 1) документи, які надані позичальником та/або, що підтверджують право власності на майно;
- 2) висновки працівників кредитного, юридичного підрозділу та служби безпеки;
- 3) копія рішення (витяг з протоколу) кредитного комітету з питань кредитування позичальника, в разі винесення питання на розгляд кредитного комітету центрального відділення або Правління – повідомлення про рішення кредитного комітету центрального відділення або Правління Банку;

4) копії кредитного договору, договорів забезпечення кредиту, відповідних договорів страхування та/або копії страхових полісів, договори про внесення змін та доповнень до них;

5) розрахунок оцінки фінансового стану та визначення класу позичальника;

6) витяги з Державного реєстру обтяжень рухомого майна;

7) копії документів, що підтверджують факт надання та цільового використання кредитних коштів (якщо це передбачено умовами договору), повного погашення зобов'язань за кредитним договором, зміни умов кредитування, перенесення заборгованості на рахунки простроченої, сумнівної:

➤ розпорядження кредитного підрозділу, копії виписок з позичкових рахунків, тощо;

➤ копія договору купівлі-продажу, рахунку-фактури, товарний чек, тощо;

8) документальне підтвердження сплати позичальником частини вартості майна, що придбається з використанням кредиту;

9) оформлені заяви та/чи повідомлення на здійснення державної реєстрації обтяжень на майно, передане в заставу;

10) акт перевірки цільового використання кредиту (якщо цільове використання кредиту передбачено кредитним договором);

11) акти перевірки наявності та вартості майна, переданого в заставу;

12) документальні підтвердження щодо повноважень, фінансового стану поручителя-юридичної особи (копії установчих документів, оформлені в установленому порядку, рішення відповідного органу юридичної особи щодо надання поруки згідно із положеннями Статуту цієї юридичної особи, бухгалтерська та фінансова звітність);

13) письмова згода іншого з подружжя на укладення кредитного договору та письмова згода інших співвласників на укладення договору застави відповідного майна, а також ксерокопія нотаріально посвідченої письмової згоди інших співвласників на передачу в заставу майна, договір відносно якого

був оформлений в нотаріальному порядку, інші згоди на укладення договорів, оформлені в установленому порядку;

14) документи про здійснення Банком позасудових та судових заходів щодо стягнення боргу з позичальника;

15) кореспонденція між Банком, позичальником, заставадавцем, поручителем;

16) інші документи, що стосуються питань кредитування позичальника.

Оригінали кредитного договору, договорів забезпечення кредиту, договорів страхування (страховий поліс), договорів про внесення змін і доповнень до них зберігаються у сховищі банку в окремій справі із назвою позичальника. В цій справі в обов'язковому порядку повинен міститися опис всіх документів, які в ній знаходяться. Така справа не пізніше наступного робочого дня з дня укладення договору (кредитного, забезпечення тощо) оприбутковується на позабалансовому рахунку №9819 "Інші цінності та документи" в умовній одиниці 1 грн. за кожен документ, який підшитий до справи.

На підставі письмових розпоряджень бухгалтерії, наданих кредитним підрозділом банку, відповідальні працівники бухгалтерії здійснюють операції, пов'язані із видачею кредиту, нарахуванням та сплатою процентів, комісійної винагороди, перенесенням сум нарахованих доходів на інші рахунки, погашенням або врегулюванням кредитної заборгованості.

Оприбуткування та списання суми зобов'язань з кредитування, що враховуються на позабалансовому рахунку №9129 (тобто їх коригування на кінець банківського дня), здійснюється відповідно до внутрішньої процедури банку - з використанням Довідника автоматичних проведення або на підставі розпоряджень, наданих бухгалтерії кредитним відділом філії.

Протягом всього терміну кредитування (до повного погашення кредиту) працівники банку здійснюють супровід кредиту, тобто нагляд та контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору:

- перевірки цільового використання кредиту;

- перевірки наявності та вартості майна, переданого в заставу за кредитом банку;
- оцінку фінансового стану позичальника, гаранта, поручителя;
- контроль за своєчасністю погашення кредиту та сплатою процентів;
- оцінку якості кредитної заборгованості (щомісячно);
- контроль за продовженням строків дії договорів страхування.

Перевірки цільового використання кредиту в обов'язковому порядку здійснюються за всіма кредитами, наданими в сумі понад 25 тис. грн.

Кредитний працівник банку на стадії надання кредиту позичальнику в безготівковому порядку здійснює перевірку його цільового використання (відповідність платіжних документів, наданих позичальником для сплати, цілям, зазначеним в кредитному договорі) шляхом візування платіжних документів.

Цільове використання кредитних коштів, наданих позичальнику готівкою на придбання будь-якого майна, підтверджується шляхом отримання від нього документів, що свідчать факт проплати за таке майно протягом десяти робочих днів з дати надання йому кредиту.

За результатами перевірки цільового використання кредиту складається довідка в довільній формі, яка підписується працівником банку та позичальником. В довідці відображається наявність придбаного за рахунок кредиту майна або понесені витрати на виконання робіт. До довідки додаються документи, що підтверджують цільове використання кредиту позичальником.

Довідка передається для ознайомлення керівництву банку, після чого додається до кредитної справи позичальника.

Перевірки наявності, стану та вартості майна, переданого в заставу банку, здійснюються:

- за короткостроковими кредитами, наданими в розмірі, що не перевищує еквівалент 2000 євро (клас позичальника А або Б, обслуговування боргу "добре"), при видачі кредиту:

➤ за довгостроковими кредитами, наданими в розмірі, що не перевищують еквівалент 2000 євро, незалежно від виду забезпечення (клас позичальника А або Б, обслуговування боргу „добре”), раз на рік;

➤ за кредитами, сума яких перевищує 2000 євро, в залежності від виду забезпечення:

а) за кредитами, наданими під заставу автотранспорту (клас позичальника А або Б, обслуговування боргу „добре”), раз в півроку;

б) за кредитами, наданими під заставу майнових прав на грошові кошти за договорами банківського вкладу, при видачі кредиту та за п'ятнадцять календарних днів до закінчення терміну дії депозитного договору.

В інших випадках перевірки наявності, стану та вартості майна, переданого в заставу банку, здійснюються не рідше одного разу в квартал.

За результатами перевірки складається довідка (акт), що підписується представником банку і заставодавцем, що надається керівництву для ознайомлення а, в разі необхідності, прийняття відповідних заходів (долучається в кредитну справу позичальника).

Кредитний працівник протягом всього періоду кредитування контролює своєчасність погашення кредиту та сплати процентів, відслідковує виникнення негативних сигналів щодо можливості погашення кредиту, зокрема:

- порушення графіку погашення кредиту,
- несвоєчасну сплату процентів,
- погіршення фінансового стану позичальника, надання недостовірної інформації щодо його фінансового стану,
- наявність негативної інформації щодо стану справ у фізичної особи, отриманої від служби банківської безпеки, від третіх осіб, тощо.

Якщо з'явилися ознаки, перелічені вище, кредитний працівник повинен:

- проінформувати керівництво банку;
- повідомити позичальника в письмовій формі щодо виникнення на підставі укладеного з ним кредитного договору простроченої заборгованості за кредитом та/чи процентами та про необхідність термінового її погашення;

➤ визначити необхідні заходи для забезпечення своєчасного погашення заборгованості за кредитом та процентами.

Якщо кредитним працівником, працівниками юридичної служби та служби безпеки банку виявлене порушення будь-яких умов, передбачених кредитним договором, застосовуються санкції, передбачені в договорі.

В разі невиконання позичальником вимог банку щодо погашення боргу за кредитним договором, негайно розпочинається правова робота відповідно до чинного законодавства та здійснюється заходи по погашенню боргів на користь банку шляхом реалізації забезпечення.

Філії банку здійснюють формування та використання резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями з фізичними особами відповідно до вимог положення "Про порядок формування та використання резерву можливих втрат за кредитними операціями банків" зі змінами та доповненнями, затвердженого постановою Національного банку України від 06.07.2000 № 279, та інших нормативно-правових актів.

Бухгалтерський облік за кредитними операціями фізичних осіб наведено в додатку Т.

При кредитуванні кожен банк стикається з проблемою кредитного ризику, не винятком є і ЗАТ „Промінвестбанк”.

З метою зменшення кредитного ризику, банк використовує такі етапи управління кредитним ризиком.

1 етап. Кількісна та якісна оцінка позичальника.

На даному етапі аналізується кредитоспроможність позичальника, яка включає кількісні та якісні характеристики позичальника. Методика оцінки фінансового стану позичальника наведена в додатку Н.

2 етап. Вибір стратегії ризику

На даному етапі банк використовує інструменти зниження кредитного ризику.

Такими інструментами є:

1. реалізація в межах кредитних відносин заходів, що забезпечують підвищення ступеня готовності позичальника виконувати зобов'язання за кредитною згодою.

➤ Згідно умов договору за неправомірне користування кредитом, позичальник сплачує штраф у розмірі 38% річних;

➤ За несвоєчасну сплату сум кредиту та/або відсотків за користування кредитом позичальник сплачує банку пеню, яка обчислюється від суми простроченого платежу, у розмірі подвійної облікової ставки НБУ, що діє в період прострочки.

2. реалізація у межах кредитних відносин заходів, що забезпечують підвищення фінансових можливостей позичальника.

Обов'язковою умовою при кредитуванні є переведення рахунків в систему Промінвестбанк.

3. підвищення інформованості банку про готовність і можливість позичальника виконувати умови кредитної угоди, що реалізується наступним чином: використання інформації про рух грошових коштів позичальника по його рахунку.

4. лімітування.

Лімітування кредитного ризику передбачає встановлення в банку внутрішніх фінансових нормативів в процесі розробки кредитної політики банку. В ЗАТ „Промінвестбанк” існують такі види лімітів:

➤ Ліміт овердрафту;

➤ Ліміт кредитної лінії по зарплатній картці, що не може перевищувати 95% розміру середньомісячної заробітної плати, скоригованої на суму обов'язкових відрахувань та розрахованої за останні три місяці.

5. передача ризику (страхування)

Страхування являє собою передачу за визначену плату цілком або частково власного ризику на спеціалізовану організацію. Страхування за своєю природою є формою попереднього резервування ресурсів, призначених для компенсації збитку від очікуваного прояву ризиків.

Страховання кредитів, яке проводиться Промінвестбанком у страховій компанії “Вексель” проводиться у двох формах:

➤ добровільне страхування відповідальності позичальників за непогашення кредиту. Страхувальником є позичальник, об'єктом страхування є відповідальність перед банком, що видав кредит, за своєчасне і повне погашення кредиту та процентів за ним;

➤ добровільне страхування ризику непогашення кредиту. Страхувальником виступає банк, а об'єктом страхування – відповідальність усіх чи окремих позичальників перед банком за своєчасне і повне погашення кредиту та процентів за ним.

6. використання процентної ставки

Використання процентної ставки передбачає зміну такої її складової, як надбавка за ризик або ризикова премія. Вона виступає як визначена компенсація потенційних втрат банку внаслідок невиконання позичальником своїх зобов'язань. Надбавка за ризик, що встановлюється банком, відбиває рівень кредитного ризику конкретного позичальника і слугує ефективним важелем зростання зацікавленості клієнта в підвищенні власної кредитоспроможності.

7. використання забезпечення

Банк використовує наступні види забезпечення:

➤ застава товару, що придбається за рахунок кредитних коштів; порука торгового підприємства;

➤ застава транспортного засобу, що придбається за рахунок кредиту;

➤ застава майнових прав за договором банківського вкладу в національній валюті.

8. контроль зміни рівня кредитного ризику

Основна мета контролю за кредитами полягає в тому, щоб не допускати підвищення кредитного ризику понад установлений рівень.

Отже, як бачимо, банк здійснює мінімізацію кредитного ризику на кожному етапі кредитуванні позичальника.

Розглянувши діяльність ЗАТ „Промінвестбанк” протягом 2003 – 2005 років, дослідивши основні показники та індикатори діяльності бачимо, що банківська установа займає лідируючі позиції на ринку банківських послуг держави, є однією з найбільш стабільних та надійних.

Протягом періоду дослідження активи банку станом на 01.01.2006 року зросли на 6964,40 млн. грн. і складають 14590,00 млн. грн. Зобов’язання зросли на 6641,10 млн. грн. і становлять 13222 млн. грн., капітал зріс на 323,30 млн. грн.. і складає на звітну дату 1368,00 млн. грн., що підтверджує високі темпи динамічного розвитку банку. Підвищення інвестиційного потенціалу банку, розширення операцій із різними групами клієнтів, зміцнення довіри до нього забезпечується постійним нарощенням капіталу банку, доходи банку зросли на 533,30 млн. грн. і на звітну дату складають 1363,00 млн. грн., витрати збільшилися на 816,30 млн. грн. і в підсумку склали 1588,00 млн. грн., але вони є продуктивними, оскільки в свою чергу забезпечують отримання процентних та комісійних доходів.

Загальна заборгованість за кредитами, наданими ЗАТ „Промінвестбанк” фізичним та юридичним особам станом на 01.01.2006 року склала 11308,00 млн. грн.

Розглядаючи діяльність ЗАТ „Промінвестбанк” варто відзначити, що станом на 01.01.2006 року обсяг споживчих кредитів виданих фізичним особам становив 543,00 млн.грн., протягом 2003 та 2005 р.р. темп росту становив 668,03%.

Дослідивши структуру та динаміку кредитного портфелю ЗАТ „Промінвестбанк”, варто зазначити, що обсяги кредитної заборгованості протягом аналізованого періоду зростають, збільшується кількість та обсяги кредитів, що надаються фізичним особам на споживчі потреби, необхідним є формування надійної ресурсної бази для подальшого розвитку та розширення даного виду кредитування. Установа банку активно кредитує позичальників, залучає до взаємовигідної співпраці фізичних та юридичних осіб, пропонуючи різні схеми кредитування та забезпечуючи задоволення потреб позичальників.

Протягом проаналізованого періоду в діяльності банківської установи спостерігаються яскраво виражені тенденції до постійного нарощування обсягів високоліквідних активів, збільшення обсягів кредитування позичальників, при цьому кредитний портфель банку характеризується високою якістю та низьким рівнем ризиковості, що свідчить про виважену стратегію банківської установи щодо проведення активних операцій та про чітке дотримання вимог кредитної політики установою банку, що в подальшому дасть змогу установі банку отримувати позитивні результати від проведеного обсягу робіт.

Також, при кредитуванні фізичних осіб особлива увага приділяється кредитним ризикам. З метою мінімізації кредитного ризику банк розробляє в кредитній політиці основні положення управління кредитним ризиком.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА СПОЖИВЧІ ПОТРЕБИ

3.1. Лімітування як інструмент зниження ризиків при кредитуванні за картрахунком

Потрібно зауважити, що кредитування за картрахунком в системі Промінвестбанк є перспективним, але як і при будь-якій кредитній операції, є загроза виникнення кредитного ризику. У зв'язку з цим заслуговує на увагу, такий інструмент зниження кредитного ризику як лімітування.

Лімітування, як метод управління кредитним ризиком, полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дозволяє обмежити ризик.

Кредитування фізичних осіб за картрахунком розвинуте в усьому світі. Ці кредити використовуються на покупку товарів, будівлю житла, поповнення сімейного бюджету. Розвиток цього виду кредитування говорить про розвиненість ринкових відносин у країні..

Головним інструментом зниження кредитного ризику для даного виду кредитів є лімітування – тобто встановлення максимально можливого розміру кредиту, що може отримати позичальник за своїм картрахунком. Тому розглянемо основні підходи до лімітування та запропонуємо підхід, який доцільно використовувати в практичній діяльності банків [17, с.21].

Кредитний ліміт – це сума, яку банк надає у тимчасове користування власнику пластикової карти на умовах строковості, поверненості та платності, надання можливе як в національній так і в іноземній валюті. Для банку це сума в межах якої, він зобов'язується здійснювати розрахунки по операціях з клієнтом.

Кредитний ліміт надається на картрахунок клієнта, він доступний усім власникам додаткових карток, прив'язаних до основної карти клієнта, якщо такі видавались. Кредитний ліміт може використовуватись власником карти для здійснення покупок та оплати послуг в торговій та сервісній мережі по пластиковій карті, отримання готівкових коштів. За зарплатними картами можливе встановлення кредитного ліміту без можливості отримання готівкових коштів – торгового кредитного ліміту. Торговий кредитний ліміт надається на пільгових умовах.

У банку встановлюються наступні стандартні правила погашення кредитного ліміту: - якщо станом на останній день звітного місяця клієнт використовує кредитний ліміт, він повинен виконувати вимоги з його погашення. Клієнт повинен погасити кредитний ліміт на суму обов'язкового платежу в зазначений строк. Під погашенням кредитного ліміту розуміється поповнення картрахунку клієнта. Сума обов'язкового платежу – це сума, на яку клієнт повинен поповнити свій картрахунок. В залежності від типу картки вона може бути визначена як фіксована договором величина або процент від суми, що визначається як різниця кредитного та платіжного лімітів клієнта на останній день звітного місяця.

Обов'язковий термін – це період, що визначається з моменту закінчення звітного місяця, протягом якого клієнт повинен виконати погашення кредитного ліміту на суму обов'язкового платежу. Погашення кредитного ліміту клієнт виконує шляхом внесення коштів на карту в готівковому або безготівковому вигляді, а також при зарахуванні банком коштів на карту (для зарплатних карт, наприклад у вигляді заробітної плати, премій).

Заборгованість по сумі обов'язкового платежу визначається як різниця між кредитним та платіжним лімітом без врахування дебетових операцій клієнта у звітній період. Кредитний ліміт погашається до кінця місяця наступного за звітним.

ЗАТ „Промінвестбанк” виділяє наступні типи кредитних лімітів:

1. торговий кредитний ліміт - кредитний ліміт тільки для здійснення покупок та оплати послуг у торговій та сервісній мережі по пластиковій картці. Отримання готівки за цим кредитним лімітом не можливе.

2. фінансовий кредитний ліміт – кредитний ліміт для здійснення покупок для оплати послуг у торговій та сервісній мережі по пластиковій картці та отримання готівки.

В системі Промінвестбанк існують наступні технології встановлення кредитних лімітів:

кредитний ліміт із розрахунковою сумою – сума ліміту, що встановлюється при наданні клієнтом необхідного забезпечення. Розраховується за певним алгоритмом (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Кредитні ліміти на кредитних картах

Кредитний продукт	Тип ліміту	
	торговий	фінансовий
Кредитна зарплатна карта	X	X
Кредитна міжнародна карта	X	X

➤ автоматичний кредитний ліміт – сума ліміту щомісячно перераховується банком на основі надходжень на зарплатний картковий рахунок клієнта.

➤ кредитний ліміт під фінансове покриття – надається при наявності депозитних коштів у банку. Сума ліміту не перевищує 75% залишку на депозиті.

➤ кредитний ліміт 95 % розміру середньомісячної заробітної плати, скоригованої на суму обов'язкових відрахувань та розрахованої за останні три місяці.

Основними принципами встановлення кредитних лімітів є:

1. кредитні ліміти встановлюються фізичним за умови дотримання основних принципів кредитування.

2. кредитні ліміти надаються у формі поновлюваної кредитної лінії, тобто сума ліміту може бути використана частинами.

3. рішення відносно надання кредитного ліміту приймається органом управління банку (кредитним комітетом) в межах делегованих ним повноважень.

4. розмір кредитного ліміту, що надається клієнту, визначається виходячи з його рівня доходів, вартості наявної застави.

5. строк на який встановлюється кредитний ліміт – строк дії карти, якщо інше не обумовлене в договорі.

6. банк вимагає від клієнта забезпечення кредитного ліміту згідно із законодавством України та у прийнятній для банку формі (порука платоспроможних підприємств).

Основою погашення кредитного ліміту є поточна та майбутня стабільність рівня доходів.

В даний час у практиці кредитування фізичних осіб за картрахунком банки України найчастіше застосовують кредитні договори, що передбачають рівновеликі періодичні виплати позичальників. Тому серед вивчених альтернативних моделей організації кредитування фізичних осіб в тому числі і за картрахунком найбільше поширення набула типова модель потоку постійних доходів. Це обумовлено двома основними причинами:

1. можливістю з високою точністю передбачити суму й час виконання платежів по кредитним договорам;

2. найбільшою простотою розрахунків параметрів цих договорів.

Дана модель дозволяє більш детально розглянути механізм дисконтування потоку доходів за наступними даними. Нехай існує позичальник (фізична особа) йому на картрахунок надається кредитний ліміт в сумі 600 гривень на 4 місяці. Процентна ставка - 36 % річних. При цьому позичальник розраховує, що наприкінці кожного місяця він буде повертати постійну суму, причому остання виплата через 4 місяці дозволить йому цілком розрахуватися з боргом. У даному випадку в кожній частці повернення, борг присутній як

частина основної суми кредитного ліміту, що дозволяє поступово списувати як борг, так і відсоток за черговий період.

Тепер покажемо, яким чином відбувається погашення боргу по кредитному ліміту фізичній особі. У перший місяць сума повернення боргу по позиції формується, виходячи з формули Інвуда, що є математичним виразом типової моделі постійних доходів. Ця формула в перетвореному вигляді має наступну структуру:

$$C = r * PV(n, c) + SFFn(r) * PV(n, c), \quad (3.1)$$

де r - процентна ставка за кредит;

$PV(n, c)$ - основна сума кредиту;

$SFFn(r)$ - фактор фонду відшкодування.

Якщо ми підставимо у формулу Інвуда значення, то одержимо результат:

$$0,03 * 600 + SFF_4(0,03) * 600 = 18 + 143,41 = 161,41 \text{ грн.}$$

$$600 / A_4(0,03) = 600 / 3,717100 = 161,41 \text{ грн.}$$

Таким чином, у перший місяць сума повернення боргу за кредитним лімітом складається з основний суми боргу та процентного платежу за даний місяць.

Величина $SFF_4(0,03)$ розраховується за формулою:

$$SFFn(r) = \frac{1}{APPn(r)}, \quad (3.2)$$

У цих розрахунках можна також скористатися величиною звичайного ануїтету ($A_n(r)$) за 4 місяці.

Далі частина суми відшкодування 143,41 гривні йде в залік боргу й вираховується із суми кредиту: $600 - 143,41 = 456,49$ грн.

Для другого місяця маємо величину загальної суми повернення боргу, що дорівнює:

$$456,59 * 0,03 + 456,59 - SFF_3(0,03) = 13,69 + 147,72 = 161,41 \text{ грн.,}$$

з яких 147,72 гривні складають борг позичальника, що погашається а 13,69 гривень - доход банку. Як і у попередньому випадку, частина суми відшкодування вираховується із суми кредиту:

$$456,59 - 147,72 = 308,87 \text{ грн.}$$

Результати розрахунку сум по кредитному ліміту в третьому й четвертому місяці також визначаються на основі вищеописаної методики.

Оскільки розрахунок сум ведеться з використанням формули Інвуда й коефіцієнта фонду відшкодування $SFFn(r)$, то такий метод побудови кредитного договору одержав назву методу Інвуда.

Дослідження показало, що по мірі наближення терміну закінчення дії кредитного договору все більші суми повинні бути віднесені на повернення основної суми боргу по кредитному ліміту а все менші - на доход банку (відсоток). З цієї точки зору типова модель потоку постійних доходів є більш привабливою для позичальника, який у перші місяці може повертати суму кредиту меншими сумами, ніж в останні місяці.

Потоки постійних доходів є постійно розповсюдженими моделями ще й тому, що вони дозволяють одержувати прості й досить зрозумілі розрахункові співвідношення.

З теорії нам відомо, що розрахунки поточної вартості по більшості типових потоків доходу в кінцевому рахунку зводяться до обчислення значень декількох видів функцій, що залежать від величини складного відсотка r , кількості періодичних платежів n , величини періодичного платежу C або величини основної суми кредиту PV . У цьому випадку розрахунок функцій складного процента застосовується для визначення основних параметрів кредитного договору та передбачає вирішення чотирьох типів задач з такими умовами:

1. При заданих величині періодичного платежу по кредиту C ; ставці складного відсотка r ; терміну погашеного кредиту n визначити основну (поточну) суму кредиту PV .

2. При заданих: величині основний сумі кредиту PV ; ставці складного відсотка r ; терміну погашення кредиту n , вираженому в періодах, визначити величину періодичного платежу по кредиту C .

3. При заданих - величині основний суми кредиту PV ; величині періодичного платежу по кредиту C ; ставці складного відсотка r визначити строк погашення кредиту n .

4. При заданих величині основної суми кредиту PV ; величині періодичного платежу по кредиту C ; терміні погашення кредиту n визначити ставку складного проценту r .

Для розрахунку основних параметрів кредитного договору з потоком постійних доходів скористаємося основним кредитним рівнянням, що логічно витікає з формули Інвуда. Вирішення цього рівняння відносно однієї з чотирьох можливих невідомих дозволяє одержувати алгоритми для чотирьох задач розрахунку основних параметрів кредитного договору. Розглянемо методи одержання цих рішень.

Основним параметром, що визначає процес погашення кредитного ліміту, є величина періодичного платежу C . В кредитних договорах, що передбачають рівномірні періоди, як правило, встановлюються щомісячні платежі. Тому, після вибору основної суми кредиту PV , розмірності періодів та їхньої кількості n , а також процентної ставки r для визначення періодичного платежу перетворимо формулу в наступний вид:

$$C * \frac{(1+r)^n - 1}{r} + PV * (1+r)^n = 0, \quad (3.3)$$

Стосовно банку, що аналізується:

$$C = PV * \frac{r * (1+r)^n}{(1+r)^n - 1}. \quad (3.4)$$

Величина наданого кредитного ліміту - 600 гривень. Процентна ставка - 36 % річних, термін погашення - 4 місяці. Визначимо розмір періодичного платежу таким чином:

$$C = \frac{600 + 0.36/12 * (1 + 36/12)^4}{(1 + 0.36/12)^{4-1}} = \frac{600 * 0.03 * (1 + 0.03)^4}{(1 + 0.03)^{4-1}} = 600 * \frac{0.0337652}{0.1255088} = 600 * 0.26 = 156$$

Наступним параметром кредитного договору є сума кредиту PV. Цей параметр визначається на основі формули, отриманої з кредитного рівняння.

$$PV = C * \frac{(1+r)^n - 1}{r * (1+r)^n}. \quad (3.5)$$

Для ілюстрації скористаємося вищенаведеними цифрами. В цьому випадку поточна сума кредиту складе:

$$PV = \frac{156 * (1 + 0.36/12)^4 - 1}{0.36/12 * (1 + 0.36/12)^4} = \frac{156 * 0.125508}{0.03 * 101255088} = \frac{19.579372}{0.0337652} \approx 580$$

Більш складним є вирішення рівняння щодо невідомої кількості періодів n. Для цього спочатку в рівнянні згрупуємо всі члени, що містять n. В результаті отримаємо:

$$(C + PV * r) * (1+r)^n = C. \quad (3.6)$$

Обидві частини цього рівняння можна поділити на (C+PVr) та прологарифмувати за натуральною основою:

$$n * \ln(1+r) = \ln\left(\frac{C}{C + PV * r}\right), \quad (3.7)$$

звідки остаточним вирішенням задачі буде:

$$n = \frac{\ln\left(\frac{C}{C + PV * r}\right)}{\ln(1+r)}. \quad (3.8)$$

Тепер підставимо цифри:

$$n = \frac{\ln\left(\frac{156}{156 + 600 * 36\% / 12}\right)}{\ln(1 + 36\%) / 12} = \frac{\ln 0.896}{\ln 1.03} = \frac{0.1098}{0.0296} \approx 4.$$

Таким чином, термін погашення кредитного ліміту складає 4 місяці.

На основі вищеописаного підходу можна зробити висновок про те, що застосування типової моделі потоку постійних доходів в сучасних умовах організації кредитування фізичних осіб украї необхідно. Це пов'язано з тим, що дана модель дозволяє робітникам банку не тільки спрогнозувати розміри доходу, що отримується від наданих кредитів та встановлених кредитних лімітів, але й визначити основні параметри кредитних договорів.

3.2. Концепція створення в Україні бюро кредитних історій з метою мінімізації кредитного ризику

Розвиток економіки України стимулює зростання попиту на кредити з боку населення, суб'єктів малого та середнього бізнесу. Масове кредитування, надання послуг з відстрочкою платежу з метою зниження ризиків потребує від кредиторів збору інформації щодо потенційних позичальників.

Виконання функцій постачальника таких даних та задоволення потреб ринку в інформації в інших країнах беруть на себе кредитні бюро.

На сьогодні самі кредитні установи збирають дані щодо своїх позичальників-підприємств, але збір даних щодо позичальників-фізичних осіб, суб'єктів малого бізнесу (в умовах нарощування обсягів масового кредитування) без створення бюро кредитних історій дуже проблематично. Без централізованої бази даних процес масового кредитування буде залишатися досить трудомістким, вимагаючи великих втрат часу, і дорогим.

Створення в Україні надійної системи ідентифікації ділової та фінансової репутації компаній та приватних позичальників є однією з фундаментальних умов подальшого розвитку ринків кредитів та інвестицій, особливо в сфері кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечного та споживчого кредитування.

З метою зниження кредитних ризиків, підвищення надійності роботи банківської системи НБУ в 2001 році створив “Єдину інформаційну систему обліку позичальників (боржників), які мають прострочену заборгованість за кредитами” – ЄІС “Реєстр позичальників”. Створення Реєстру вирішило частину проблеми доступу до інформації щодо позичальників – банки отримали можливість ознайомитись з негативною інформацією про позичальника. Разом з тим це не надало можливості відслідковувати поведінку боржника на ринку за деякий період, і за межами Реєстру залишилась інформація щодо добросовісного позичальника [28, с.7].

Для задоволення потреб кредитного ринку України в інформації необхідно створити бюро кредитних історій, яке візьме на себе функції постачальника таких даних. Наявність інформації по кредитних історіях буде сприяти зменшенню ризиків кредитування і вартості запозичень, забезпечувати доступність споживчих кредитів для широких верств населення, сприяти зростанню обсягів кредитування малого та середнього бізнесу.

Враховуючи, що проект Закону “Про організацію формування та обігу кредитних історій” пройшов перше читання у Верховній Раді і за висновками експертів відповідає Конституції України в частині захисту прав і свобод людини, чинному законодавству, доцільно при визначенні основних підходів до організації роботи національного бюро кредитних історій України (далі НБКІУ) орієнтуватись на Положення цього проекту Закону та враховувати міжнародний досвід діяльності кредитних бюро. Крім того, практика створення роботи НБКІУ надасть можливість удосконалити норми цього законопроекту при його опрацюванні і підготовці на друге читання.

Кількість кредитних бюро в Україні може бути необмеженою, адже діяльність бюро – це підприємницька діяльність. І зараз в Україні вже діють установи, які збирають інформацію щодо діяльності установ, їх фінансових зобов'язань. Але це не класичні кредитні бюро, які ведуть кредитні історії, а організації, що працюють по окремим замовленням.

Створення класичного кредитного бюро як установи, головною метою діяльності якої є ведення кредитних історій позичальників, а саме: збір, зберігання, обробка та видача інформації про позичальників, є вимога часу.

Створення бюро кредитних історій вимагає коштів, згоди організацій-кредиторів на надання інформації, згоди позичальників, взаємодії, довіри та чіткого виконання взятих зобов'язань учасниками кредитного бюро.

На сьогодні найбільш зацікавленим і готовим для участі у створенні Бюро кредитних історій є банківський сектор. З боку банків відчувається стійкий попит на отримання доступу до уніфікованої кредитної інформації, яка допоможе їм прийняти краще рішення. Крім того, банки мають досить високий ступінь співпраці на міжбанківському ринку.

Проведення з банками, іншими організаціями-кредиторами, міжнародними експертами зустрічей надає змогу стверджувати, що найбільш привабливою формою власності є приватне кредитне бюро.

Приватні кредитні бюро відрізняє:

- велика чутливість та мобільність перебудови роботи щодо надання інформації (як за обсягами, так і за структурою) відповідно до потреб ринку у зв'язку з мотивацією до задоволення цих потреб;
- застосування новітніх інноваційних продуктів та послуг;
- наявність ефективного менеджменту;
- відсутність конфлікту інтересів;
- можливість обміну інформацією при одержанні суб'єктами кредитної історії кредитів у інших країнах;

➤ створення між постачальником інформації і кредитним бюро сприятливих договірних партнерських стосунків, які будуються на взаємодовіри, а не на застосуванні державою санкцій.

Бюро кредитних історій повинно забезпечувати надійність захисту інформації, безпеку щодо доступу до даних і чесне ціноутворення.

Разом з тим банки підтримують участь у створенні Бюро кредитних історій Національного банку України та Асоціації українських банків як незалежної структури, яка немає конфлікту інтересів з іншими організаціями-кредиторами і об'єднує учасників ринку. Участь АУБ та НБУ в якості засновників НБКІУ сприяла б зростанню довіри до Бюро як з боку учасників ринку, так і суб'єктів кредитних історій. Але, у зв'язку з тим, що згідно законодавства НБУ не може виступати засновником комерційних структур, доцільно провадити організаційну роботу по створенню НБКІУ за підтримки НБУ[36, с.21].

Щодо розподілу часток, то кращим варіантом було би, щоб банки-засновники мали рівні долі у капіталі. Але, враховуючи різний рівень капіталізації банків, деяку обережність банків щодо участі в Бюро і щоб надати можливість невеликим банкам, які підтримують ідею створення бюро кредитних історій, виступити засновниками, є можливість встановити мінімум і максимум внеску до статутного фонду.

Враховуючи значення для розвитку кредитного ринку України такої структури і для попередження корпоративних конфліктів, доцільно на початковому етапі передбачити в статутних документах обмеження частки одного засновника в статутному капіталі 10% з урахуванням частки пов'язаних осіб.

Створення бюро кредитних історій потребує значного часу, наявності достатнього капіталу, розробки та закупівлі технологій, програмного забезпечення, навчання кадрів, розробки внутрішніх процедур та положень, договорів, встановлення тісних зв'язків з банками-учасниками, навчання персоналу банків-учасників, розробку програмного забезпечення банків-

учасників для надання ними інформації до НБКІУ. Згідно міжнародного досвіду створення бюро кредитних історій потребує великих коштів (2 – 2,5 млн. дол. США) [28, с.8].

При визначенні розміру статутного фонду НБКІУ доцільно орієнтуватись на створення НБКІУ з початковим статутним капіталом 5 млн. грн., як це передбачено проектом Закону “Про організацію формування та обігу кредитних історій”.

Учасники НБКІУ – суб’єкти підприємницької діяльності, які уклали договір з НБКІУ на поставку інформації про правочини, за якими виникає, змінюється чи припиняється грошове зобов’язання фізичної або юридичної особи (яка є суб’єктом кредитної історії) щодо сплати грошових коштів учаснику за грошовим зобов’язанням протягом певного часу у майбутньому.

Законом України не передбачена обов’язковість організацій - кредиторів надавати інформацію по своїх позичальниках до Бюро кредитних історій чи інших інформаційних агенцій. Крім того, будь-яка обов’язковість не забезпечує якість та повноту наданих даних.

В основу роботи НБКІУ закладений принцип добровільної участі банків у кредитному бюро на договірних засадах між учасником та Бюро з одночасним прийняттям на себе учасником зобов’язань щодо своєчасності та повноти надання інформації, нерозповсюдження отриманої інформації та дотримання правил роботи.

На першому етапі організації роботи бюро учасниками НБКІУ будуть банківські установи. При цьому робота бюро з банками-засновниками (учасниками товариства) в якості учасників НБКІУ буде будуватись виключно на договірних засадах.

Другий етап – при прийнятті Закону України “Про організацію формування та обігу кредитних історій” є можливість розширити коло учасників бюро за рахунок інших учасників ринку – кредитних спілок, лізингових компаній, емітентів кредитних карток, страхових організацій тощо, що надасть можливість отримувати більш повну інформацію щодо кредитної

поведінки позичальника на ринку. При цьому обсяг інформації, яку будуть отримувати нові члени НБКІУ, має відповідати обсягу інформації, яку вони будуть надавати.

Створення системи обміну інформації, якою по своїй суті є НБКІУ, вимагає від учасників чіткого дотримання правил та обов'язків для того, щоб в інформаційній базі накопичувалася своєчасно достовірна та повна інформація. Довіра до НБКІУ базується на упевненості, що всі учасники Бюро виконують прийняті правила щодо роботи з інформацією, надання даних до Бюро. Не можна допустити, щоб хтось з учасників користувався можливістю доступу до інформаційної бази НБУ, а сам допускав порушення щодо своєчасного і повного надання інформації, її зберігання тощо.

НБКІУ потрібно встановити правила, згідно яких у разі порушення умов договору чи правил з боку учасника було б можливе застосування до останнього штрафних санкцій, а у разі системного порушення право розірвати договір учасника. Це відлучить його від інформаційної бази і він опиниться у “інформаційному вакуумі”.

Доступ до бази даних НБКІУ будуть мати тільки ті кредитні організації, які є його учасниками та постачають йому інформацію. У той же час ці установи мають право доступу до бази даних Бюро тільки за одиничними запитами і тільки у випадку, якщо позичальник звернувся до установи з заявою про отримання кредиту та надав відповідний дозвіл на доступ до його кредитної історії. Тобто, учасники НБКІУ не будуть мати права проглядати кредитні історії будь-яких позичальників за власним бажанням, і вибирати кращих із них за певними критеріями. Таким чином, жодний учасник не може мати доступ до кредитної історії клієнта іншої організації-учасника НБКІУ, якщо тільки цей клієнт сам не звернувся до нього за кредитом і не дав на це відповідну згоду у письмовому вигляді.

Такі положення захищають позичальника від розголошення інформації, що зберігається в його кредитній історії, і кредитну установу учасника бюро від переманювання його кращих клієнтів іншою кредитною установою.

Інформація має тим більше значення для її отримувачів, чим вона повніша і своєчасна. Для розширення повноти інформації має значення кількість джерел, з яких НБКІУ буде отримувати інформацію, та обсяг інформації. НБКІУ доцільно збирати всю інформацію по заборгованості (позитивну і негативну), яка б містила дані щодо минулої історії боржників, наявної заборгованості і поточної роботи з її погашенням. Інформація повинна передаватися до НБКІУ з моменту укладання правочину, а не з моменту виникнення неплатежу. Це дає можливість бачити всю заборгованість, яку має на цей час позичальник, і історію виконання ним своїх кредитних зобов'язань протягом встановленого часу. Тобто, в кредитній історії буде зберігатися не тільки негативна, а вся інформація, і це надасть переваги в першу чергу добросовісному позичальнику. Інформація, яку планується включати НБКІУ до кредитних історій, можна поділити на 4 частини:

1. інформацію, що ідентифікує особу (фізичну чи юридичну) – суб'єкта кредитної історії.
2. відомості про грошові зобов'язання суб'єкта кредитної історії та хід їх виконання.
3. публічна інформація про суб'єкта кредитної історії, яка складається з документованої відкритої інформації про особу з відкритих для загального користування джерел.
4. відомості щодо доступу до інформації (хто і коли звертався до кредитної історії) [22, с.9].

Основними постачальниками інформації є кредитні установи-учасники НБКІУ. Разом з тим, потрібно розглянути можливість доповнення інформації щодо суб'єктів кредитних історій, інформацію з відкритих джерел.

Одним з можливих індикаторів довіри до потенційного позичальника є дані щодо виконання ним своїх минулих боргів, тому додаткові дані з доступних джерел (за кордонами фінансової системи) значно розширюють послугу, надаючи більш широкую інформацію щодо усіх боргів боржника (це можуть бути дані судових органів, відкритих реєстрів тощо).

Можливість отримання інформації з інших джерел буде вивчатись і визначатись НБКІУ в ході його діяльності.

Пропонується почати збір даних для формування кредитних історій з інформації щодо фізичних осіб-позичальників, суб'єктів малого та середнього бізнесу і разом з тим не відмовляти іншим клієнтам, які виявлять бажання мати власну кредитну історію.

Строк зберігання інформації визначають засновники НБКІУ. Доцільно визначити строк зберігання основної інформації, що становить кредитну історію, на рівні не більше 7-10 років. Разом з тим для інформації, що реєструє звернення до кредитної історії, доцільно встановити більш обмежений строк (до 3-х років).

НБКІУ отримує інформацію щодо суб'єктів кредитних історій тільки від одного учасника кредитного правочину – кредитної установи. Відповідно до цього для внесення змін до інформації суб'єкт кредитної історії має звернутись прямо до кредитора чи до НБКІУ.

Порядок внесення змін до інформації повинен бути чітко прописаний у положеннях НБКІУ, доведений до всіх учасників і роз'яснений суб'єктам кредитних історій. Доцільно прийняти за основі порядок внесення змін, прийнятий у США, який чітко описує порядок дій та відповідальність кожної із сторін.

Інформація, яка стосується організації кредитора як сторони кредитного правочину, яка надала кредит та передала інформацію до кредитної історії позичальника, розкривається тільки за згодою кредитора. Це надає можливість запобігти розповсюдження інформації щодо діяльності установ кредиторів.

Правила роботи НБКІУ повинні захищати інтереси суб'єктів кредитних історій і встановлювати обмеження щодо отримання та надання інформації по кредитних історіях та нерозголошення інформації.

Правила роботи НБКІУ повинні містити такі підходи:

➤ інформацію щодо кредитного правочину суб'єкта кредитної історії НБКІУ має право отримувати тільки від кредитора, який є учасником НБКІУ;

- інформація про позичальника може бути передана учасником НБКІУ до Бюро для включення в кредитну історію тільки за письмовою згодою позичальника, яка повинна бути “недвозначною”;
- кредитна установа–учасник Бюро зобов’язана повідомляти суб’єкта кредитної історії, що інформація щодо нього буде передана до НБКІУ і включена в його кредитну історію, а також надавати дані щодо місця знаходження Бюро;
- учасник НБКІУ отримувати інформацію з Бюро тільки у разі наявності письмової згоди від суб’єкта кредитної історії при зверненні останнього для отримання кредиту.

Суб’єкт кредитної історії має право (в тому числі один раз на рік безоплатно) отримати про себе інформацію, яка міститься в його кредитній історії та інформацію про всі звернення до його кредитної історії (яка установа зверталась і дата звернення).

Такий обсяг інформації надає суб’єкту кредитних історій можливості:

- контролювати достовірність інформації, яка надходить в його кредитну історію, а також своєчасно виправити її;
- контролювати доступ до його кредитної історії, оскільки позичальник чітко знає, звертався він у цей час за кредитом до кредитної установи, яка мала доступ до його кредитної історії, чи ні, та чи надавав він відповідну згоду на такий доступ. Якщо учасник Бюро звернувся до кредитної історії без відповідних на це прав, суб’єкт кредитних історій має право притягнути його до відповідальності.

Питання організації роботи НБКІУ, як суб’єкта господарювання з визначенням ціноутворення, програмного та технічного забезпечення, етапів щодо надання послуг буде розглядатись при розрахунках бізнес-планів. Разом з тим, вважаємо за необхідне привести деяку інформацію про можливі підходи до організації діяльності НБКІУ.

Першим питанням є питання фінансового забезпечення діяльності НБКІУ. Створення бюро кредитних історій потребує значних коштів (біля 2 – 2,5 млн.

дол. США). Проте є можливість вирішити питання з коштами за рахунок кредитної лінії Світового банку. Проектом фінансування розвитку села на 2005-2007 роки передбачені кошти на підтримку створення кредитного бюро в Україні в розмірі 1,5 млн. дол. США. Використання коштів проекту Світового банку для покриття деяких витрат, в тому числі на придбання устаткування, розробку та придбання програмного забезпечення, навчання персоналу надасть можливість знизити суму, що необхідна на капіталізацію бюро. Період проектування системи, розробки бази даних та впровадження становить від 12 до 18 місяців з початку реєстрації бюро. НБКІУ буде починати свою роботу при повній відсутності у нього інформації [28, с.9].

Основними продуктами, які будуть надаватись НБКІУ, є:

1. Кредитний звіт, який формується на базі даних, які надходять до Бюро, та похідні від нього продукти:

- звіт про запити, що надходили до кредитної історії;
- звіт про зміни в кредитній історії особи.

2. Звіт про неправомірні дії з платіжними інструментами та похідні від нього продукти:

- онлайнний обмін інформацією для запобігання (припинення) шахрайського використання платіжних інструментів.

3. Звіти з публічних Реєстрів, що існують в країні.

Перелік щодо продуктів та звітів, які може надавати бюро, буде більш детально розглядатись при розробці бізнес-плану. Міжнародна практика більшості нещодавно створених кредитних бюро свідчить, що вони починають надавати повноцінні кредитні звіти не раніше, ніж через 3 роки з моменту початку роботи, оскільки потрібен значний час для розвитку бази даних бюро та створення продукту, який має цінність. В той же час продукти, перелічені в п.2. може бути запущено в максимально стислі терміни, враховуючи наявний досвід Асоціації “ЕМА” щодо експлуатації міжбанківської системи Exchange-Online.

Другим, але не менш важливим питанням, є питання визначення ціни на продукти НБКІУ. Ціноутворення, підходи до нього повинні бути розраховані в бізнес-плані. При цьому потрібно продумати можливість в період накопичення даних зацікавити банків-учасників, який мають великий обсяг інформації щодо її надання НБКІУ.

Ті банки, які мають більшу інформацію, спочатку несуть більше витрат на підтримку та передачу даних. Банки, які мають менше клієнтів, більше виступають у ролі споживача вже зібраної банками інформації. Це потребує розгляду питання ціни на інформацію. Ті учасники, які є “сітьовими постачальниками” – їх витрати повинні на початковому етапі частково компенсувати сітьові споживачі. Цей підхід може бути реалізовано з урахуванням механізмів та принципів інтерчендж (плати за взаємообмін), який широко розповсюджений в сфері розрахунків з використанням міжнародних платіжних інструментів. На першому та наступних етапах діяльності бюро, а також для окремих типів учасників бюро (засновники, користувачі) можуть використовуватись різні плати за взаємообмін, що як на етапі створення бюро, так і в процесі діяльності буде заохочувати сторони збільшувати кількість запитів та нарощувати обсяги інформації в Бюро.

Не менш важливим питанням, яке потрібно вирішити на етапі формування забезпечення діяльності НБКІУ, є питання технічного забезпечення. Можливі декілька варіантів вирішення технічних питань створення НБКІУ. Це створення власної технічної бази для обробки і зберігання інформації чи використання технічних можливостей інших структур – процесінгових центрів. У бізнес-плані та фінансовому плані потрібно розрахувати декілька варіантів роботи НБКІУ, щоб надати змогу порівняти їх ефективність. Має бути вирішено питання прийнятності /неприйнятності використання існуючих на світовому ринку програмних рішень для бюро кредитних історії, строків та ресурсів, потрібних для впровадження (або розробки) програмного забезпечення Бюро.

Важливим також є формування інформаційної основи кредитних історій. На сьогодні банки мають накопичені бази даних щодо своїх позичальників. НБКІУ потрібно розглянути можливість вирішення питання використання цих даних. Для скорочення строків формування кредитних історій можливо після реєстрації НБКІУ досягти домовленості з банками-учасниками щодо включення в кредитні угоди згоди позичальників на передачу даних до кредитної історії, щоб в подальшому ці дані могли бути включені до кредитної історії. Крім того, потребує детальної розробки підходи щодо надання інших можливих продуктів, крім кредитного звіту.

Державні органи не мають права доступу до інформації, яка знаходиться у Бюро, в т.ч. НБУ не може запропонувати надати цю інформацію з метою контролю.

Кредитна установа несе відповідальність за передачу достовірної інформації про позичальника до бюро кредитних історій. НБКІУ, а також його співробітники несуть адміністративну, цивільну та кримінальну відповідальність за незаконне розголошення інформації, її викривлення або здійснення інших протиправних дій, які спричиняють шкоду суб'єкту кредитної історії [28, с.8].

Ефективність роботи Національного бюро кредитних історій України багато в чому буде залежати від рівня довіри до діяльності бюро та розуміння суспільством переваг, які надає людині наявність власної кредитної історії.

Для того, щоб суспільство зрозуміло переваги у відносинах з кредитними установами, які отримують громадяни та суб'єкти бізнесу, що мають свою кредитну історію, і сприйняло позитивно діяльність НБКІУ, потрібно провадити велику просвітницьку роботу.

Ця робота повинна провадитись на державному рівні за участю банків, Національного банку України, Асоціації українських банків, Української Міжбанківської Асоціації Членів Еуропау International "ЕМА", інших професійних об'єднань – Ліги страхових організацій, Асоціації кредитних спілок тощо.

Таким чином, створення в Україні надійної системи ідентифікації ділової та фінансової репутації компаній та приватних позичальників є однією з фундаментальних умов подальшого розвитку ринків кредитів та інвестицій, особливо в сфері кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечного та споживчого кредитування. На нашу думку, врахування при створенні реального працюючого Національного бюро кредитних історій України наведених підходів до роботи з учасниками бюро, суб'єктами кредитних історій, формування бази даних та доступу до неї надасть можливість організувати роботу НБКІУ у відповідності з чинним законодавством України та Директивами ЄС, отримати довіру кредитних установ, суб'єктів підприємницької діяльності, громадян, що буде сприяти розвитку кредитної справи в Україні.

Застосування запропонованих шляхів вдосконалення механізму кредитування населення на споживчі потреби дасть змогу підвищити ефективність надання споживчих банківських кредитів та мінімізувати ризик. Отже, реалізація на практиці запропонованих нами рекомендацій буде прагнути до вдосконалення механізму організації споживчого кредитування в банку.

ВИСНОВКИ

На основі дослідження проведеного в дипломній роботі, можна зробити наступні висновки.

Розвиток кредитування фізичних осіб відбувається паралельно із становленням та розвитком банківської справи, відіграє важливу роль у розвитку цивілізованих відносин на ринку фінансового забезпечення та споживання та виконує свою головну функцію – підвищення купівельної спроможності населення та їх життєвого рівня.

Досліджуючи дану тему, необхідно визначити, що в економічній літературі немає однозначного трактування поняття споживчого кредиту. На нашу думку, це якраз і є одним з підтверджень багатогранності його специфіки

Важливо відзначити, що кредити на поточні потреби, надані банками, а також кредити, видані готівкою касами взаємодопомоги на підприємствах, в організаціях і установах - це, як правило, кредити, що мають споживчий характер, а кредити на придбання, будівництво і ремонт житла, господарське обзаведення - виробничий. Цим, по суті, і визначається різний підхід до трактування споживчих кредитів у нашій країні і більшості розвинутих країн Заходу, де споживчими називають лише кредити, надані на придбання споживчих товарів та оплату послуг. Іпотечні кредити, кредити на будівництво, ремонт і купівлю житла споживчими не вважають. Відносно довгостроковий характер і значні розміри визначили необхідність, з погляду західних банкірів, їх відокремлення та обліку окремим балансовим рядком в звітності комерційних банків. Ми вважаємо, що саме даний підхід і необхідно враховувати при наданні визначення споживчого кредиту - кредиту, що надається фізичній особі на споживчі цілі

Банківський споживчий кредит - це кредит, що надається фізичній особі для придбання предметів особистого користування, переважно тривалого користування.

Як уже зазначалося, банківський споживчий кредит має специфічні риси, які визначають його як певний вид кредиту.

По-перше, цей вид кредиту відображає відносини між кредитором і позичальником, зміст яких полягає у кредитуванні кінцевого споживання, на відміну від кредитів, які надають суб'єктам господарювання для виробничих цілей або для придбання активів, що породжують рух вартості (наприклад, акцій, облігацій тощо).

По-друге, на відміну від інших видів кредиту, якими користуються переважно, суб'єкти господарювання, споживчі банківські кредити одержують, як правило, фізичні особи.

По-третє, банківський споживчий кредит є засобом задоволення споживчих потреб населення, тобто особистих, індивідуальних потреб людей.

По-четверте, всі види споживчого банківського кредиту мають соціальний характер, оскільки вони сприяють вирішенню суспільних проблем – підвищенню життєвого рівня населення (передусім, із низьким та середніми доходами), утвердженню принципів соціальної справедливості. Саме із цієї причини споживче кредитування, здебільшого, регулюється державами особливо ретельно.

Отже, для населення банківський споживчий кредит має тільки позитивний характер, так, він прискорює одержання визначених благ (товарів, послуг), які вони могли б мати тільки в майбутньому - при умові накопичення суми грошових коштів, матеріальних цінностей або послуг, будівництва або інших.

Було з'ясовано, що найбільш розповсюдженими класифікаційними ознаками банківського споживчого кредитування є: за об'єктами кредитування; за строками кредитування; за способом надання; за

забезпеченням; за методом погашення; за методом стягнення процентів; за характером кругообігу коштів.

Враховуючи особливості кредитування населення та сутність кредиту взагалі, можна зробити висновок, що банківський кредит для фізичних осіб є формою економічних відносин між банком та позичальником, яка передбачає надання населенню акумульованих в банку тимчасово вільних грошових коштів на умовах повернення, строковості, платності та забезпечення.

Операції з кредитування неможливо уявити без ризику, а тому мінімізація кредитного ризику є основним завданням і проблемою для банку при здійсненні споживчого кредитування.

На кожному етапі роботи банку з організації кредитного процесу, починаючи з розгляду кредитної заявки та прийняття рішення про кредитування і закінчуючи погашенням останньої гривні чи долара боргу за кредитом і відсотками, є своя міра ризику.

Методи мінімізації кредитного ризику тісно пов'язані з дотриманням основних принципів кредитування. Незаперечним є твердження, що правильна організація процесу банківського споживчого кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями виступають основою фінансової стабільності й ринкової стійкості комерційних банків.

Загальна заборгованість за кредитами, наданими ЗАТ „Промінвестбанк” фізичним та юридичним особам станом на 01.01.2006 року склала 11308,00 млн. грн., протягом періоду дослідження зросла на 5572,40 млн. грн..

Обсяг споживчих кредитів, наданих фізичним особам станом на 01.01.2006 року становив 543,00 млн. грн., протягом 2003 т- 2005 р.р. вони зросли на 668,03%.

Проведений аналіз якості кредитного портфеля фізичних осіб, свідчить про підвищення його якості. Також слід відзначити, що темпи приросту стандартних кредитів перевищують темпи приросту кредитного портфеля фізичних осіб в цілому.

Найвищі темпи зростання доходів від кредитних операцій мали обсяги доходів від кредитів, наданих фізичним особам. Протягом періоду дослідження вони збільшилися на 52,49 млн. грн. або на 413,63% та станом на 01.01.2006 року становили 65,18 млн. грн.

Дослідивши структуру та динаміку кредитного портфелю ЗАТ „Промінвестбанк”, варто зазначити, що обсяги кредитної заборгованості протягом аналізованого періоду зростають, збільшується кількість та обсяги кредитів, що надаються фізичним особам на споживчі потреби. Установа банку активно кредитує позичальників, залучає до взаємовигідної співпраці фізичних осіб, пропонуючи різні схеми кредитування та забезпечуючи задоволення потреб позичальників

В системі Промінвестбанк постійно аналізується фінансовий стан позичальників, систематично проводиться контроль за виданими кредитами. При видачі нових кредитів перевага надається клієнтам, які активно співпрацюють з банком, забезпечують постійні надходження коштів на рахунки в філіях банку.

Діюча в системі Промінвестбанку та застосовувана у філії методика оцінки фінансового стану позичальника – фізичної особи розроблена з урахуванням вимог «Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків». Вона застосовується для проведення класифікації позичальника при видачі та супроводженні кредитів, оцінці кредитних ризиків та визначенні розміру резерву для покриття можливих збитків з метою зниження ризиків банку, що виникають в результаті кредитної діяльності банку.

Основна умова надання кредиту – висока ймовірність його погашення з відповідними процентами. Ця умова досягається шляхом забезпечення суми наданого кредиту. В системі Промінвестбанку видача кредитів проводиться під забезпечення, а саме: застава майна, майнових прав, депозитів, гарантії третіх осіб, страхування кредитів (страхування відповідальності та страхування ризику непогашення кредиту).

У результаті проведеного дослідження, нами були запропоновані такі шляхи удосконалення механізму банківського кредитування населення на споживчі потреби: лімітування як інструмент зниження ризиків при кредитуванні за картрахунком; створення бюро кредитних історій в Україні з метою мінімізації кредитних ризиків.

В даний час у практиці кредитування фізичних осіб за картрахунком банки України найчастіше застосовують кредитні договори, що передбачають рівновеликі періодичні виплати позичальників. Тому серед вивчених альтернативних моделей організації кредитування фізичних осіб в тому числі і за картрахунком найбільше поширення набула типова модель потоку постійних доходів.

Застосування типової моделі потоку постійних доходів в сучасних умовах організації кредитування фізичних осіб украї необхідно. Це пов'язано з тим, що дана модель дозволяє робітникам банку не тільки спрогнозувати розміри доходу, що отримується від наданих кредитів та встановлених кредитних лімітів, але й визначити основні параметри кредитних договорів.

Створення в Україні надійної системи ідентифікації ділової та фінансової репутації компаній та приватних позичальників є однією з фундаментальних умов подальшого розвитку ринків кредитів та інвестицій, особливо в сфері кредитування малого та середнього бізнесу, іпотечного та споживчого кредитування.

Застосування запропонованих шляхів вдосконалення механізму кредитування населення на споживчі потреби дасть змогу підвищити ефективність надання споживчих банківських кредитів та мінімізувати ризик. Отже, реалізація на практиці запропонованих нами рекомендацій буде прагнути до вдосконалення механізму організації споживчого кредитування в банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арістова А. Особливості кредитування банками фізичних осіб. // Вісник НБУ. – 2003. - №2. – С.49-51.
2. Банки и банковские операции: Учебник / Под ред. Жукова. - М.: Банки и биржи, 1997. -471с.
3. Банківська енциклопедія / Під ред. проф. Мороза А.М.—К.: Ельтон, 1993.— с. 147
4. Банківська справа: Навчальний посібник / за ред.проф.Р.І.Тиркала.- Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – 314с. (серія “Банки і біржі”)
5. Банківські операції: Підручник /За ред.проф. Мороза А.М.— К.:КНЕУ,2002.—417с.
6. Банківські операції / за редакцією В.І. Міщенко, Н.Г. Слав’янської. – К.:Знання, 2006.- 727с.
7. Банковские операции. Ч.2. – Учетно-ссудные операции и агентские услуги банков: Учебное пособие / Под ред.О.И. Лаврушина. - М.: ИНФРА-М,1996. – 208с.
8. Банковское дело / Под ред. В.И.Колесникова и Л.П.Кроменецкой. - М.: Финансы и статистика, 1996. – 216с.
9. Банковское дело / Под ред. О.И.Лаврушина. - М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. – с.169.
10. Башлай С.В., Лобода Н.О. Теоретичні аспекти та особливості банківського кредитування фізичних осіб в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 12: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2005.- 234 с.
11. Бор М.З., Пятенко В.В. Менеджмент банків: організація, стратегія, планування. - М.: ІКЦ. "ДИС", 1997. -288с.
12. Бороденко С. Застава, як спосіб забезпечення банківських кредитів // Економіка. Фінанси. Право. -2001.-№4.-С. 15-20
13. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. Посібник. — К.: Т-во "Знання",КОО,2000р.—243 с.

14. Васюренко О.В. Менеджмент кредитних операцій у комерційних банках.-Харків: ВВП „Оригінал”, 1998.-72с.
15. В. Побединська Проблеми споживчого кредитування в Україні // Вісник Національного банку України. – 1999. - №2.- с. 42-43.
16. Вітлінський В., Пернаковський О. Інтелектуалізовано оцінка кредитоспроможності позичальника. // Фінанси України.- 1998, №6.
17. Волошин І. Взаємозв'язок ліміту кредитування і кредитного рейтингу // Вісник НБУ.-2001.-№10.-С.21-24
18. Волкова Н.И. Практическое применение модели потока постоянных доходов процессе потребительского кредитования // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 7: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2003.- 320 с.
19. Воробієнко А. Банківські кредити // Все про бухгалтерський облік. №100/2000р.-с. 11.
20. Воронин А.С. Актуальность потребительского кредитования // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке (рус.).- 2004.- № 4.- С.26-33
21. Вступ до банківської справи: Учбовий посібник / Під ред. М.І.Савлука. — К.:“ЛібраМ998.—344с.
22. Г. Карчева Ставлення та перспективи розвитку єдиної інформаційної системи „Реєстр позичальників” // Вісник Національного банку України. – 2004. - №2. – с.7-10.
23. Гроші та редит / За ред. М.І.Савлука. – К.: Либідь, 1992. – с.189.
24. Гроші, банки та кредит у схемах і коментаріях/ За ред. Б.А.Луціва. – Тернопіль.: Карт-бланки, 2000.-С.141.
25. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях. Навч. посібник / За ред. Б.Л.Луціва.—Тернопіль: Карт-бланш,2000.—225 с.
26. Ефективність управління банком: Матеріали науково-практичного семінару / В.П.Матвієнко, К.Л.Малка, О.В.Пасхалова та ін.; За ред.проф. В.П.Матвієнка. – К.: Наук.думка, 2003.- 416с.
27. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С., Фінансовий словник.- 3-

те вид., випр.та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 587с.

28. Заруба О. Фінансовий менеджмент в банках. - К., 1997.
29. Івасів Б.С. Гроші та кредит: Підручник / НБУ – Тернопіль: “Карт-бланш”, 2002. – 510 с.
30. І. Рудко Створення всеукраїнського бюро кредитних історій // Вісник Національного банку України. – 2005. - №7. – с. 21-22.
31. Ковалёв П.П. Перспективы развития кредитного скоринга в Украине // Банковская практика за рубежом. – 2005. – №3.- с. 38-43.
32. Корниенко Е. Б. Коммерческие банки их операции: Учебное пособие. – Симферополь, 1995. – 270с.
33. КоршиковаТ., Контроль та управління ризиками в кредитній діяльності банків // Вісник Національного банку України. – 2003. - №1. – с.24-25.
34. Кравець В.М., Кравець О.В. Західноєвропейський банківський бізнес: становлення і сучасність. – К.: Знание-Пресс, 2003. – 456 с.
35. Кредитна система України і банківські технології: Навчальний посібник: у 3 кн. / В.С.Стельмах, А.В.Шаповалов, В.Л.Кротюк, та ін.; За заг.ред. д-ра екон.наук, проф. І.В.Сала. – Львів: ЛБІ НБУ, 2002. – Книга перша: Кредитна система України / В.С.Стельмах, А.В.Шаповалов, 2002. – 580с.
36. Кредитування: теорія і практика: Навч. посів. — К.:Т-во "Знання", КОО, 2000 — 215 с. (Вища освіта ХХІ століття).
37. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник .—К.: Т-во "Знання",КОО,2000.—215 с.
38. Лексис В. Кредит и банки. – М.: Перспектива, 1994. – 118с.
39. Маркова О.М. и др. Комерческие банки и их операции: Учебн. Пос./ О.М. Маркова, Л.С. Сахарова, В.Н. Сидоров. – М.: Банки и биржи,ЮНИТИ,1995 – 288с.
40. Матвієнко В.П. Держава і банки – К: Демократична Україна, 1996. – 159с.
41. Матвієнко В.П. Промінвестбанк: ключовий важіль економічного зростання України. // Обрій. – 2004. - №31. – с.2-3.

42. Матвієнко П.В. Концептуальні засади грошово-кредитної політики України. // *Голос України*. – 2003. - №18. – с.6; *Бюллетень НБУ*. – 2003. - №12. – с.50,86,148.
43. Операції комерційних банків / Р.Коцовська, В.Ричаківська, Г.Табачук, Я.Гудзевич, М.Вознюк. – 2-ге вид., доп. – Львів: ЛБІ НБУ, 2001. – 516с.
44. Основи банківської справи / Під ред. Л.М. Мороза. К.: ЛІБРП. 1994. – 62с.
45. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. // <http://www.rada.kiev.ua>.
46. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999р. // <http://www.rada.kiev.ua>.
47. Про заставу: Закон України від 02.10.1992р. // <http://www.rada.kiev.ua>.
48. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. // <http://www.rada.gov.ua>
49. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України: Інструкція, затверджена постановою Правління НБУ від 21.11.1997 р. №388 зі змінами та доповненнями. // <http://www.rada.gov.ua>
50. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями: Положення, затверджене постановою Правління НБУ від 06.07.2000 р. №279 із змінами та доповненнями. // <http://www.rada.kiev.ua>.
51. Про порядок кредитування в системі Промінвестбанк: Положення затверджене Рішенням Правління банку від 14.05.04р. № 755 (зі змінами та доповненнями).
52. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческих банков . – М.: ИКЦ, “ДИС”, 1997. – 464 с.
53. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків. // *Вісник Національного банку України*. – 2004. - №4. – с.44-48.
54. Потребительское кредитование: удача банкира, удобство клиента // *Финансовая консультация (рус.)*.- 2003.- № 11.- С.45-47
55. Прошкина И.С. Практика потребительского кредитования в

коммерческом банке // Банковские услуги (рус.).- 2005.- № 10.- С.2-32

56. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 768с.

57. Річний звіт ЗАТ „Промінвестбанк” за 2003 рік.

58. Річний звіт ЗАТ „Промінвестбанк” за 2004 рік.

59. Розенберг Дж.М. Словарь банковских терминов: Пер.с англ. – М.: Инфра-М, 1997. – 360 с.

60. Финансы, денежное обращение, кредит / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М.: Финансы. Издательское объединение ЮНИТИ. 1997. – с.329.

61. Хоревский Л., Старовойтова О. Потребительское кредитование: достижим ли успех с помощью автоматизации? // Банковские технологии (рус.).- 2004.- № 9.- С.34-38

62. Черкашенко В.Н. Рост потребительского кредитования, кризисы и скоринг // Банковский аудитор (рус.).- 2004.- № 12.- С.2-6

63. Черкашенко В.Н. Рост потребительского кредитования, кризисы и скоринг // Банковский аудитор (рус.).- 2004.- № 11.- С.8-10

64. Черкашенко В. Рост потребительского кредитования, кризисы и скоринг // Финансовая консультация (рус.).- 2005.- № 1.- С.20-33

65. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль: Навч.-метод. росібник для самот. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002.-183с.

66. Шпрингель В., Павлушина М. Кредитование населения: тенденции и перспективы // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке (рус.).- 2004.- № 4.- С.33-49

67. Щедрий П.В., Бігун О.М., Полевик М.М. Практика страхування кредитів, наданих індивідуальним клієнтам, в банківській системі України // Страхова справа. – 2004. - №3. – С. 64-69

68. <http://www.aub.com.ua>.

69. <http://www.bank.gov.ua>.

70. <http://www.financeservice.com>