

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНІ ФЕМ ІМЕНІ ОЛЕГА
БАЛАЦЬКОГО
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

До захисту допускається
Завідувач кафедри
_____ проф.В.М.Боронос
«___» _____ 20__ р.

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

НА ТЕМУ:

«Удосконалення споживчого кредитування в сучасних умовах ринкової економіки»

Освітній рівень “Магістр”

Спеціальність 072- « Фінанси, банківська справа та страхування»

Науковий керівник роботи:

(підпис)

В.Д. Александров

Студент:

(підпис)

А.М. Фоменко

Група:

Ф.м-81/1онп

Суми 2020

ЗАВДАННЯ

РЕФЕРАТ

Мета магістерської роботи — поглибити теоретико-методологічну основу споживчого кредитування, уточнити роль банків у впровадженні продуктів споживчого кредиту, а також знайти шляхи розвитку сегменту споживчого кредиту на основі систематизації існуючих тенденцій.

Об'єкт дослідження – діяльність банків у сфері споживчого кредитування.

Предметом дослідження даної роботи є економічні відносини, що виникають при кредитуванні фізичних осіб.

В першому розділі наведена загальна характеристика споживчого кредитування, його економічна сутність, функції, види та етапи формування. Розглянуто стан банківського споживчого кредитування в Україні та запропонований SWOT аналіз. Та на основі цих даних виведені загальні проблеми споживчого кредитування в Україні.

В другому розділі описана сутність та теоретичне обґрунтування необхідності споживчого кредитування. Розглянуто порядок оцінки платоспроможності позичальника та представлена методологія удосконалення споживчого кредитування.

В третьому розділі розглянуто місце споживчого кредиту в кредитному портфелі банку. Зроблене дослідження та оцінка ризиків при споживчому кредитуванні АТ КБ Приватбанк. Та запропоновані методи удосконалення споживчого кредитування в Україні.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1. Аналіз споживчого кредитування як явище у світовій економіці.....	6
1.1. Споживче кредитування, його економічна сутність, функції і етапи... 6	6
1.2. Стан та SWOT аналіз ринку банківського споживчого кредитування в Україні	15
1.3. Проблеми споживчого кредитування	19
Висновки за розділом 1	21
2. Теоретичні основи споживчого кредитування.....	22
2.1. Сутність та теоретичне обґрунтування необхідності споживчого кредитування.....	22
2.2. Порядок оцінки банком кредитоспроможності позичальника	24
2.3. Методологія процесів удосконалення споживчого кредитування.....	28
Висновки за розділом 2	30
3. Удосконалення споживчого кредитування в Україні та перспективи його розвитку	32
3.1. Споживчі кредити та їх місці в кредитному портфелі банку.....	32
3.2. Збір інформації, дослідження та оцінка ризиків при споживчому кредитуванні АТ КБ Приватбанк.....	34
3.3. Пропозиції та рекомендації щодо удосконалення споживчого кредитування.....	37
Висновки за розділом 3	41
ВИСНОВКИ	42
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	43

ВСТУП

Споживче кредитування є найбільш поширеним в розвинутих країнах світу. Воно задовольняє потреби населення, скориставшись кредитом люди можуть купити собі той товар, який мали б змогу придбати тільки у майбутньому, а можливо через високу ціну ніколи не змогли б купити взагалі. Споживчий кредит згладжує соціальну нерівновагу в суспільстві, адже майже кожний працюючий може отримати кредит.

Також споживче кредитування впливає на економіку, тому що кредит сприяє підвищенню попиту, що полегшує процес реалізації товарів та в подальшому отримання прибутку до бюджету країни.

Споживчі кредити набувають все більшого значення останнім часом. Це пов'язано з тим, що всі верстви населення прагнуть до ефективної роботи, а без розвитку всіх сфер банківської інфраструктури, особливо споживчих кредитів, нормальний розвиток суспільства неможливий, тобто. Усі його категорії. Це питання особливо актуальне для молодого покоління.

Новим важливим явищем в економіці України є необхідність вивчення сучасного стану, структури та обсягу споживчих кредитів провідних банків, доцільності оцінки ефективності споживчих кредитів та загального рівня порівнянної привабливості.

Проблема розвитку й подальшого удосконалення механізму приділялася увага такими науковцями як: Л.О. Шлапак, І.М. Михайловська, М.О. Забедюк, Н.Д. Теренева, Г.О. Кришталь та інші. Але з огляду на те, що даний вид кредитування досить новий і має свої особливості важливим стає питання його детального вивчення та висвітлення перспектив розвитку у період нестабільної економічної ситуації в країні.

База досліджень містить закони, що визначають методологічну основу та регулюють діяльність банків у сфері кредитування фізичних осіб, офіційні матеріали Національного банку України, офіційні звіти банків та наукові публікації.

1. Аналіз споживчого кредитування як явище у світовій економіці

1.1. Споживче кредитування, його економічна сутність, функції і етапи.

Кредитні послуги – найбільш важливий вид діяльності фінансових установ, який приносить їм основний дохід. Вони відображають основну суть діяльності фінансових установ.

Споживчий кредит (consumer loan; consumer credit) – кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) фізичним особам на придбання споживчих товарів або послуг у тимчасове користування, під процент, на умовах строковості та платності [1].

Споживчий кредит, зазвичай, надається для придбання товарів тривалого користування (автомобілі, меблі, складна побутова техніка), на споживчі цілі, на навчання, лікування тощо. Споживчий кредит можуть надавати банки, кредитні спілки, ломбарди, а також підприємства торгівлі чи сфери послуг [1].

Для того щоб зрозуміти сутність питання, потрібно розуміти, звідки взагалі пішло слово «кредит». Слово «кредит» пішло від латинського «creditum», що означає борг. Багато з лінгвістів також проводять паралель зі словом «credos», але це слово вже означає «довіряю». Тобто ми можемо зробити висновок, що кредит – це відносини при яких одна людина надає у користування іншій грошове майно, з поверненням у майбутньому в певний строк, і ці відносини засновані на довірі.

Так в Україні споживчими позиками вважають кредити на житло, автомобілі, аудіо– і відеотехніку, відпочинок, тощо. А також готівкові кредити без цільового призначення. Споживчий кредит збільшує попит на товари, тим самим стимулює збільшення обсягів виробництва.

Суб'єктами даних відносин є фізичні особи (позичальники). Кредиторами можуть виступати банки та інші фінансові установи (ломбарди, мікро займи в інтернеті, пункти прокату). Між банком і клієнтом може існувати посередник, наприклад торгова точка, але від цього зміст кредитування не змінюється.

Об'єктом кредитування є кошти, які надаються на задоволення потреб населення.

Кредити надаються суб'єктам кредитування (позичальникам) у тимчасове користування на умовах, які передбачені заздалегідь кредитним договором. Основними принципами є: забезпеченість, повернення, строковість, платність та цільова направленість.

Принцип забезпеченості: тим самим банк забезпечує себе від неплатоспроможних клієнтів. Тим самим вимагаючи и позичальника договір поруки чи застави.

Принцип повернення, строковості та платності: тим самим банк забезпечує себе щоб кредит був повернений банку у визначений у строк.

Цільова направленість говорить про те, що кредитні кошти будуть залучені для цілей, які були обговорені договором.

Джерелом формування ресурсів для надання кредитів у банків є депозити своїх вкладників, власні кошти, залишкові кошти на рахунках, залучені кошти від фізичних та юридичних осіб. Відносини між кредитором і позичальником обумовленні на підставі кредитних договорів, які укладаються тільки в письмовій формі, та не можуть змінювати правила в односторонньому порядку, без згоди обох сторін.

Споживчі кредити виступають в наступних видах (табл. 1).

Таблиця 1.1 - Види споживчих кредитів

За цільовим призначенням	-інвестиційні; -для купівлі товару та сплати послуг; -на розвиток підсобного господарства; -цільові кредити окремим соціальним групам; -не цільові споживчі потреби; -чекові; -банківські картки.
За способом надання	-цільові; -нецільові.
За забезпеченням кредиту	-забезпечені; -незабезпечені.
За терміном кредитування	-короткострокові; -довгострокові.
За методом погашення боргу	-з одноразовим платежем;

	-у розстрочку.
За способом сплати нарахованих відсотків	-з утриманням відсотків в момент надання; -зі сплатою відсотків у момент погашення кредиту; -зі сплатою відсотків рівними внесками протягом усього терміну користування.
За характером кругообігу коштів	-разові; -поновлювальні.
За ступенем опосередкованості	-опосередковані; -цільові.
За суб'єктом кредитування:	-банки; -не банківські фінансові установи.

Як вказано в таблиці 1, за цільовим призначенням кредити поділяються на:

- інвестиційні, до них належать кредити на кооперативне житло на будівництво, придбання, реконструкцію будівель;
- до наступної групи входять кредити для покупки товарів в довгострокове користування в розстрочку;
- до кредитів на розвиток підсобного господарювання належать позики на купівлю сільськогосподарської техніки, добрив, транспортних засобів.

Відносно новим є кредитування чеками та банківськими картками. Надання такого кредиту обумовлене тим, що у клієнта є рахунок в банку, тоді банк надає кошти клієнту коли вони закінчуються в нього на рахунку. Такі позики можуть погашатися шляхом надходження коштів на карту, або на спеціальний рахунок. Як правило, для кожної картки встановлюється ліміт, який доступний саме для цього клієнта. Сума кредитного ліміту розраховується в односторонньому порядку банком. Банк має право як і збільшувати так і зменшувати цю суму. Використання кредитних карток полегшує використання споживчих кредитів.

За забезпеченням розрізняють:

- незабезпечені (бланкові) такі кредити ще називають довірчими, надаються лише під зобов'язання позичальника погасити позику. Вони пов'язані з великим ризиком для банку, тому потребують ретельнішого вивчення кредитоспроможності позичальника.

– забезпечені(заставою, гарантіями, поручительством чи страхуванням).
Забезпечення є вторинним джерелом погашення кредиту, тим самим банк страхує себе від несплати кредиту.

Кредити в свою чергу поділяються за часом кредитування:

1) короткострокові – вважаються кредити до одного року. Такі кредити надаються у разі тимчасових фінансових труднощів, що виникли при не забезпеченням коштів у певному періоді;

2) середньострокові –це кредити до 3 років. Такі кредити в більшості випадків надаються на поточні витрати та на фінансування.

3) довгострокові – кредити понад 3 років. Такі кредити вже надаються на формування основних фондів і під заставу майна позичальника, яке повинно бути застраховано та завірено нотаріально.

За методом погашення кредити поділяються на ті що погашається одним платежем та ті що погашаються в розстрочку. Кредити без розстрочки мають одну особливість – за такими умовами, кредит і всі відсотки сплачуються одноразово, що є ризиковим для банку.

В свою чергу кредити з розстрочкою платежів поділяються на :

- кредити, з періодичними сплатами платежів, які є рівномірними;
- кредити з нерівномірним платежем.

За способом організації кредити поділяються на:

- опосередковані (через торгівельного посередника)
- прямі та цільові, які надаються саме банком, без посередників.

За характером кругообігу кредити поділяються на разові на поновлювальні (револьвері). До групи револьверних, включають кредити, надані клієнтам по кредитним карткам або кредити по єдиним активно-пасивним рахункам у формі овердрафта (кредитування банком рахунку клієнта для оплати ним товарів та послуг при недостатчі або відсутності коштів на його рахунку). Та разові позики, рішення про видачу яких приймається банком окремо по кожному кредиту на підставі заяви та інших документів клієнта.

За ступенем організації кредити поділяються на прямі (ті які надаються безпосередні банком або фінансовою установою) та опосередковані (кредити, які надаються наприклад через торгову точку, тобто посередника)

В свою чергу кредит стимулює ринок праці. Коли людина отримує зарплатню, котрої недостатньо для купівлі ряду товарів, за допомогою споживчого кредиту людина має змогу купити данні товари, і в подальшому намагається утриматися на робочому місці, для того щоб в майбутньому мати змогу виплатити кредит. Отже, споживчий кредит прискорює реалізацію товарів, збільшує платоспроможність населення, підвищує життєвий рівень людини [2]. Сутність кредиту виявляється у функціях, що він виконує. Сучасні економісти відзначають три його основні функції: перерозподільну, емісійну контрольну та стимулюючу.

Перерозподільна функція – переміщення ресурсів між суб'єктами, з обов'язковим поверненням. При цьому грошові ресурси через кредит перерозподіляються і спрямовуються у тимчасове користування іншим суб'єктам, не змінюючи їх первинного права користування. Основний мотив такого перерозподілу – отримання додатково доходу. Кредитор отримує їх у виді процентів, які йому сплачує позичальник. А позичальник відповідно – у грошових коштах, які йому будить потрібні у певний момент, на задоволення своїх проблем.

Контрольна функція забезпечує контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди. Функція являється необхідністю не тільки контролюванням кредитора над позичальником, а й у контролі позичальника за своєю діяльністю, для того щоб своєчасно погасити заборгованість.

Стимулююча функція призначена для того, що оскільки позичальник має повернути кредит в строк з оплатою процентів, це стимулює його використати її так, щоб у необхідний час гроші вивільнилися с обігу й приносили дохід, достатній для погашення кредиту, сплати процентів і отримання прибутків.

Капіталізація вільних грошових доходів, тобто емісійна функція, полягає у трансформації завдяки кредиту грошових заощаджень юридичних та фізичних осіб, у вартість, що дає дохід, тобто у позичковий капітал.

Кредитування фізичних осіб здійснюється банками відповідно до вимог чинного законодавства, та регламентується внутрішніми правилами самого Банку. Основна робота в організації споживчого кредитування проходить в декілька етапів.

На рисунку 1 представлена схема етапів споживчого кредитування.



Рис. 1.1 - Етапи споживчого кредитування [3]

Серед усіх банківських кредитів, саме в споживчому кредитуванні перший етап має найбільше значення. Саме спілкування з потенційним позичальником, виявлення його потреб є важливою, адже такі кредити видаються людям для особистих потреб, та позичальник сам несе відповідальність за його повернення, досить важливою є саме візуальна оцінка позичальника. Тому однією їх особливістю на цьому етапі є роль людського фактору (хоча в наш час зовнішність є оманливою) [3].

Після співбесіди цього банківський працівник у письмовій формі надає звіт про позичальника і приймає рішення надати чи відмовити позичальнику. Якщо його позиція не збігається з позицією банку і відрізняється від положень які виконує банк, то надається негативна відповідь.

На другому етапі вивчається кредитоспроможність клієнта. Для цього збираються данні безпосередньо від позичальника. Данні, які знаходяться в базі банку та в УБКІ.

Найбільше значення має саме інформація, яка знаходиться саме в базі банку. Тобто якщо раніше людина вже брала кредит в цьому банку і були порушення кредитного договору, затримка в сплаті, то ці данні знаходяться в архіві, тобто негативна кредитна історія. Із зовнішніх джерел найважливішою є інформація з інших банків.

На третьому етапі йде підготовка до складання кредитного договору. Обговорюються основні параметри позики. Банк визначає суму, розмір та тривалість позики. Обговорюються етапи погашення та відсоткова ставка. Банк пропонує той вид кредиту, який найбільше підходить позичальнику.

На четвертому етапі позичальник і кредитор підписують договір. Після цього бухгалтерський представник оформлює документи, в якому описується інформація щодо відкриття та отримання кредиту. Також вказуються окремі форс-мажорні ситуації, тим самим надаючи гарантії як банку, так і позичальнику на випадок втрат, від ситуацій, які не залежать від них.

Третя та четверта стадії також мають певні особливості. На відміну від юридичних осіб, які в своєму штаті мають купу юристів, фізичні особи зазвичай не так обізнані у правових аспектах кредитування, на чому може виграти банк. Так всупереч чинному законодавству банки «забувають» оголошувати всі комісії за кредитами чи ознайомити з графіком платежів. Навіть постійні клієнти банку можуть потрапити на цей гачок.

Передостанній етап (кредитний моніторинг) є обов'язковим майже у всіх кредитних установах. Відмінністю споживчих позик від кредитування юридичних осіб, є те що відслідкувати фінансовий статус фізичної особи складніше, чим юридичної. Адже це створює певні незручності для банку, так як унеможливорює передбачити платоспроможність клієнта, тоді як при кредитуванні підприємства достатньо переглянути фінансову звітність [3].

Банк в свою чергу вживає заходів щодо реалізації повернення коштів, контролює відповідність фактичного використання позики, та регулярно сплачення відсотків. У разі виявлення фактів використання кредиту не за цільовим призначенням, банк має право достроково розірвати договір.

Шостий етап – виплата відсотків по кредиту, та закриття договору. Якщо клієнт не має можливості виплатити кредит в поставлений термін, то тоді клієнт повинен подати лист – клопотання з проханням про пролонгацію(продовження) терміну дії договору. В цьому листі повинні бути описані причини, чому клієнт не може погасити позику в строк, обгунтований термін повернення та документальне підтвердження свого прохання.

Підсумовуючи все вищесказане, можемо стверджувати, що послідовне дотримання етапів банківського кредитування дає можливість ретельно здійснювати контроль кредитного процесу в результаті чого забезпечувати якість кредитних послуг.

Для того щоб проаналізувати стан споживчого кредитування, на нашу думку важливо розуміти як взагалі він формувався та проаналізувати його стан на кожному етапу розвитку.

Зазвичай виокремлюють 6 етапів розвитку кредитного ринку України [4]:

Таблиця 1.2 - Етапи розвитку кредитного ринку України

I етап	1991 – 1996 рр.	Зародження кредитного ринку.
II етап	1997 – 1999 рр	Перша економічна криза
III етап	2000 – 2006 рр	Зростання кредитного ринку
IV етап	2007 – до IV кварталу 2008 р	Кредитний бум
V етап	IV квартал 2008 р. – 2009 рр	Друга фінансова криза
VI етап	2010 р. – і до теперішнього часу	Відновлення кредитного ринку.

Кожний з наведених вище етапів супроводжувався під впливом історії України, та чинників, які або ж гальмували або ж сприяли становлення кредитної системи банківської системи.

Перший етап почав формуватися із проголошенням незалежності України і виходу її з СРСР, але ж все ж на той момент залишилася командно – адміністративна система управління і криза народного господарства [4].

В 1991 – 96 рр. відбувалося зародження перших банків, був затверджений закон про «Про банки та банківську систему» і взагалі формувалася банківська система [4].

На кінець 1995 року було створено 230 банківських установ, тоді як на кінець 1992 було – 73: з них – 2 це державні банки , а 228 – комерційні.

Восени 1996 року була введена національна грошова валюта – гривня, яка стала важливим чинником економічного розвитку країни та спонукала розвиток кредитного ринку.

Для першого етапу було характерне формування кредитного ринку в Україні, створенні перших банківських установ, створення національного банку України, створення та діяльність перших кредитних спілок та залучення іноземного капіталу [4].

На цьому етапі відбувається зародження банківської системи на фоні гіперінфляції, тотального безробіття, зниження доходів населення. За таких умов розвиток споживчого кредитування зазнавало гальмування.

II етап розвитку 1997 – 99 рр. – припав на першу економічну кризу, після неї були знищенні усі позитивні етапи кредитного ринку, яких країна досягнула за попередній період. Криза найбільшою силою вплинула на економічний стан комерційних банків, вони збанкрутіли і тому з 1996 по 1999 було ліквідовано 48 банківських установ.

Для другого етапу характерний високий рівень проблемних, неповернутих кредитів, зневіра до банків, зростання міжбанківського кредитування.

Третій етап був сформований після подолання фінансової кризи, та тривав з 2000 по 2006 роках. На цьому етапі були сформовані нормативно– правові акти , формування законодавчої бази для небанківських установ. На кінець 2006 року в країні зародилося 315 ломбардів. Загальна сума кредитів, які видали небанківські установи на 2006 рік становила 1522,4 млн. грн [5].

Характерними рисами третього етапу були, як ми вже зазначали прийняття законодавчих актів для вдосконалення кредитного ринку та в цілому банківської системи, на цьому етапі ми бачимо що сектор кредитування збільшив свої обсяги, люди почали “ жити в борг” та звикли до цього. Доволі гарно почали розвиватися небанківські кредити [6].

IV етап – з 2007 року до IV кв. 2008 р. – був так би мовити «кредитний бум», так як на цьому етапі гарно розвивалася економіка України, зростало ВВП. Банківська система в цьому періоді знаходилася у стадії зростання. На кінець 2008 року, в Україні були 198 банків, які надали кредитів на суму 734,02 млрд. грн., а це у 1,7 раз більше чим у 2007 року [5].

Характерними рисами для четвертого етапу було зростання кількості кредитів, які надавали як і національні так і комерційні банки, по них спостерігалися низькі відсотки, також гарно розвивалося іпотечне кредитування та кредитування в іноземній валюті.

V етап припав на кінець 2008 – 2009 рр. – роки економічної кризи в Україні. В період банківської кризи знову зростала недовіра до банківських установ [6].

Характерними рисами цього періоду були зменшення кількості кредитів на 1,5% від 2008 р. – до 723,3 млрд. грн [6]. Зросла кількість проблемних(неповернених) кредитів, яка у 2009 р. становила 8,83% проти 3,71% у 2008 р., Зросла кількість ломбардів до 373 у 2009 році проти 315 у 2008 р. та відповідно зросла кількість наданих позик під заставу [7].

VI етап розвитку почався в 2010 року, на цьому етапі було відновлення ринку банківського кредитування, іншою рисою, яка відрізняє цей етап від всіх попередніх стало загострення уваги на нецільових кредитах.

Характерними рисами цього етапу став гарний розвиток банківської системи та кредитної діяльності, зниження відсоткової ставки в банках привело до повернення кредитів, банки розширили можливість надання кредитних послуг, було розроблено багато видів кредитних програм, відновлення небанківського та іпотечного кредитування [5].

1.2. Стан та SWOT аналіз ринку банківського споживчого кредитування в Україні

Споживче кредитування має великий вплив на роль економіки в цілому. В сучасних реаліях простежується проблема зниження кількості банків. І відповідно постає питання причин зниження кредитування й усунення складнощів кредитних операцій. За даними національного банку України на січень 2019 року зареєстровано 78 банків, а це на 6 менше ніж за попередній 2018 рік.

Порівняно с країнами-сусідами закредитованість українців набагато нижча в даний час, це пов'язано з більш високими відсотковими ставками, але кредитори не можуть їх знизити через велику кількість проблемних кредитів. Найдорожчі-короткострокові кредити готівкою, але вони і найдоступніші для населення. Найдешевші- кредити на споживчі товари в розстрочку платежів, вони доступні лише в торгових точках партнерах, процентна ставка може буде навіть 0,01%.

На сьогоднішній день банки надають кредити без застави на суму до 750 000 грн, але таку суму клієнт може отримати тільки в тому разі, якщо може надати відомості про заробітну плату більше ніж 25 000 грн в місяць за останній рік. Отримати кредит без довідки без доходи можна на суму максимум 50 000 грн, але при цьому позичальник повинен мати бездоганну кредитну історію. Процентні ставки за такими кредитами в середньому коливаються в діапазоні 17%-30% річних, відсоткова ставка залежить від суми кредиту, страхування та терміну погашення.

За довгостроковими кредитами відсоткова ставка може коливатися від 17% до 23%. Якщо термін кредиту більше чим сім років кредитна ставка може бути плаваюча.

Найдієвіший інструмент, який забезпечує стратегічні орієнтири розвитку споживчого кредиту, є SWOT– аналіз, що полягає у виявленні слабких і сильних сторін, а також можливостей та загроз.

S– Сильні сторони (переваги):

– споживчий кредит збільшує попит на товари, тим самим стимулює збільшення обсягів виробництва;

– рівень інноваційності, майже кожний банк має інтернет– банкінг, де клієнт може отримати послугу не виходячи зі своєї кімнати. Оформити кредит, або купити товар в розстрочу. Також на донному етапі розвитку існує безліч мікро займів в

інтернеті, де люди мають змогу отримати кошти на свою банківську карту, за декілька хвилин;

- безвідсоткові кредити на деякий термін, всі знають про кредитні карти Приват, ПУМБ та Універсал та інших банків, де є можливість користуватися коштами на протязом деякого часу в пільговому періоді, при цьому взагалі не сплачуючи додаткових відсотків;

- купівля товару тут і зараз рятує від можливості здороження товару в майбутньому, від можливості зникнення товару з полиць магазинів, та купити товар в момент його найбільшої актуальності для покупців;

- стимулює ефективність праці, так як вже зазначалося вище, коли люди беруть кредит в подальшому щоб виплатити його, вони намагаються утриматися на робочому місці;

- забезпечення безпеки коли людина купує, або подорожує, оскільки кредитні карти є найбільш надійним способом оплати.

W– Слабкі сторони (недоліки):

- значна доля проблемних кредитів;
- ріст дебіторської заборгованості в торгових точках, які надають кредити у розстрочку;

- домінування операцій зі зняття готівки у структурі карткових операцій, навіть якщо за зняття кредитних коштів існує комісія;

- відсоткова ставка збільшує суму товару;

- найбільшим психологічним мінусом споживчого кредитування є те, що первинне задоволення від товару проходить досить швидко, а за нього ще протязом тривалого часу потрібно сплачувати кредит;

- іноді кредитні карти створюють оману багатства, і це призводить до надмірних витрат, і згодом борги накопичуються, і часто приводять до виникнення складнощів у виплати місячних платежів;

- не кожна людина може отримати кредит, це пов'язано з низькою платоспроможністю позичальника;

- строки кредитування обмежують позичальника у виплаті кредиту;

– гостра нестача у більшості сільського населення інформації та знань щодо можливості і переваг використання платіжних карток, в більшості селах не має ні POS– терміналів, для розрахунку а магазині картою, ні банкоматів, ні терміналів для того щоб люди могли користуватися банківськими продуктами і в подальшому кредитами.

О – Можливості розвитку:

- повний перехід населення від готівки до карток;
- підвищення фінансової грамотності населення;
- можливість купити товари через інтернет за допомогою кредитних карт.

Т– Загрози:

– пасивність українських банків щодо впровадження новітніх технологій обслуговування платіжних карток;

– зростання кількості банків приводе до конкуренції. Відповідно банки намагаються залучити клієнтів до обслуговування в банку, тим самим надаючи кредити. Така конкуренція може привести до зниження стандартів видачі кредитів. Навіть в цей час одні банки орієнтуються на клієнтів– які мають в цьому банку депозити або ж отримують заробітну плату або пенсію. Інші більш ‘лояльні’ і мають справу з менш надійними клієнтами;

– споживче кредитування несе і макроекономічний ризик. Так як банки не надають інформацію про цілі використання кредитних коштів, т о не має можливості відслідкувати який відсоток цих коштів пішов на придбання імпортних товарів. В країні і так існує зростання споживчого імпорту, і споживче кредитування погіршує цю ситуацію;

– також сприяння ризиків є розвиток небанківського кредитування. Так як багато позичальників не відповідають вимогам кредитування, мають недостатню заробітну плату чи погану кредитну історію, то їм доводиться звертатися до фінансових компаній, які надають мікрозайми. Такі позики мають надто великі відсотки, що ще погіршує фінансовий стан позичальника. Якщо в банках відсотки від 30%– 140%, то в таких установах вони можуть досягати і до 600%.

Таким чином ми бачимо що споживче кредитування має багато як плюсів, так і недоліків, проте плюсів набагато більше. Тому цей вид кредитування є найпривабливішим для населення.

1.3. Проблеми споживчого кредитування

Зважаючи на те як швидко на даному етапі розвивається споживче кредитування, зміни в їх структурі та підвищення всіх видів ризиків можна виділити загальні проблеми:



Рис. 1.2 - Проблеми та напрями вирішення споживчого кредитування

Найбільшими проблемами споживчого кредитування є законодавчі прогалини в споживчому регулюванні, особливо це стосується реклами та повної освітлення інформації по кредиту, його відсотках та термінах, оцінки кредитоспроможності клієнта, нав'язування додаткових послуг (таких як страхування), відсутності однакових вимог до кредиторів, а саме до банків і небанківських установ, та відповідальності у сфері кредитування.

Споживачам важливо мати повну інформацію та компетентну консультацію щодо кредитних продуктів банку, які вони оформлюють. Клієнти повинні розуміти умови та правила надання кредитних послуг банками. Щонайменше вони повинні знати точну суму, процентну ставку, відсотки за видачу та обслуговування, та інформацію про додаткові платежі та послуги, які надає банк чи кредитна установа.

Після отримання кредиту фінансові установи часто змінюють їх умови, і зазвичай інформують клієнтів на офіційних сайтах чи опублікування в інших друкованих ЗМІ, що призводить до того що клієнти не завжди знають актуальні умови договору. І навіть коли клієнти потім звертаються до технічної підтримки фінансових установ, чи до банків, можуть натрапити на недостатньо компетентного співробітника що в подальшому приведе до неправильної консультації с приводу терміну дії чи відсотковою ставкою.

Споживчі кредити це лише третина від всього обсягу кредитів, які надають банки. При цьому більша з них частина видається на споживчі потреби. Більшості населення доводиться брати кошти для того щоб задовольнити свої потреби, та навіть на речі першої необхідності. Багато хто бере кредити на лікування, деякі на погашення заборгованості в іншій установі, інші для того щоб дожити до наступної заробітної плати. Вирішити цю проблему тільки у випадку комплексного розв'язання проблеми низького життєвого рівня населення. Необхідною умовою вирішення цієї проблеми є уважніша перевірка кредитоспроможності позичальника.

Головною проблемою на даному етапі є висока вартість кредитів для фізичних осіб, для вирішення якої силами самих банків та НБУ зокрема, запроваджуючи активні методи впливу на ймовірність неповернення позик і відсотків за ними та удосконалення банками внутрішнього кредитного ризик– менеджменту .

І як вже говорилося раніше найбільшим психологічним мінусом споживчого кредитування є те , що первинне задоволення від товару проходить досить швидко, а за нього ще протягом тривалого часу потрібно сплачувати кредит. А іноді кредитні карти створюють оману багатства, і це призводить до надмірних витрат, і згодом борги накопичуються, і часто приводять до виникнення складнощів у виплати місячних платежів.

Висновки за розділом 1

Споживчий кредит є гарним засобом задоволення особистих потреб позичальників. В розвинених країнах з ринковою економікою споживчий кредит, як зручна форма обслуговування клієнтів, відіграє велику роль в розвитку економіки. Тому в свою чергу держава регулює надання їх населенню. Регулювання здійснюється на всіх етапах, як на етапі надання кредиту так і на етапі його використання і повернення. Розвиток сфери кредитування насамперед відіграє важливу роль в формуванні цивілізованих відносин в країні.

Отже, споживчий кредит відіграє велику роль як у в стрімкому задоволенню зростаючих потреб населення так і в розвитку економіки країні в цілому. Необхідність отримання кредиту обумовлена низькими доходами населення, але тим самим стимулює ринок праці, адже щоб виплатити кредит позичальник намагається утриматися на робочому місці и прагне збільшення заробітної плати. Нині на ринку споживчого кредитування існує низка проблем, що пов'язане з економікою країни. Отже, споживчий кредит має велике значення в економіці. На сьогоднішній день в реаліях кризи та вірусу обсяги кредитування скорочуються, деякі банки взагалі тимчасово припиняють кредитування населення, це пов'язано з низькою платоспроможністю населення на цей час. Отже з урахуванням ситуації стрімкого збільшення кредитування найближчим часом може не відбутися.

2. Теоретичні основи споживчого кредитування

2.1. Сутність та теоретичне обґрунтування необхідності споживчого кредитування

Споживче кредитування є найбільш поширеним в розвинутих країнах світу. Воно задовольняє потреби населення, скориставшись кредитом люди можуть купити собі той товар, який мали б змогу придбати тільки у майбутньому, а можливо через високу ціну ніколи не змогли б купити взагалі. Споживчий кредит згладжує соціальну нерівновагу в суспільстві, адже майже кожний працюючий може отримати кредит.

Також споживче кредитування впливає на економіку, тому що кредит сприяє підвищенню попиту, що полегшує процес реалізації товарів та в подальшому отримання прибутку до бюджету країни.

На сьогоднішній день вчені вивчають природу кредиту в цілому і споживчий кредит як окрему його найпоширенішу і найскладнішу ланку. Питання споживчого кредиту висвітлювалися у роботах провідних вітчизняних науковців. В економічній та законодавчо-правовій нормі описуються різні підходи до тлумачення цього поняття.

В своїм працях Коваленко Д.І. стверджував про те, що життєдіяльність кредиту обумовлена наявністю товарного виробництва. А саме якщо кількість товарів, які виготовляються більша за ту, яку може дозволити собі купити населення то це може призвести до припинення нормального руху відтворення процесу виробництва. А якщо навпаки коштів в населення більше, то тимчасово вільні кошти населення нагромаджуються і виникає суперечність в потребі використання коштів в інтересах прискорення процесів відтворення. Цю проблему вирішує споживчий кредит, надаючи фізичній особі кошти для купівлі товару, або придбання його у розстрочку платежів в певний час.

Отже вчений дає визначення поняттю «кредит –це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості)» [10].

Лагутін В.Д. зазначає про те, що кредит – це економічні відносини які виникають між кредитором і позичальником. Кредитори надають позику, а позичальники потім її повертають з відсотками. За словами вченого «Споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку» [11].

Демченко С.С. доводить, що споживчий кредит - це кошти які надані позичальнику фінансовою установою для задоволення особистих потреб, які не пов'язані з підприємницькою діяльністю, за умовами, які обумовлені договором. Сахорова Ю.В. надавала схоже визначення споживчому кредиту, а саме надання коштів з метою купівлі товарів для особистих, сімейних чи домашніх потреб.

Вовк В.Я. зазначає, що споживчий кредит отримують на конкретні цілі, які раніше були прописані договором. На його думку «об'єктами споживчого кредитування витрати поточного характеру на задоволення особистих потреб позичальника» [12].

Вчені поділяють споживче кредитування на певні класифікації. Лагутін В.Д. вважає, що споживчі кредити можна поділити на товарні й грошові. Так товарний пов'язаний з купівлею певного товару у розстрочку платежів, а грошовий - на надання певної суми коштів на задоволення їх потреб. Але виокремлення товарного кредитування не є достатньо обґрунтованим згідно чинного законодавства. Тому що, згідно статтею 1057 Цивільного кодексу України [13], кредит - це договір, за яким позичальнику надаються у використання кошти для задоволення своїх потреб, а за правилами торгівлі у розстрочку, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 30.03.2011 р. № 383 [14], говориться, що продаж товарів у розстрочку проводиться на умові купівлі-продажу товарів, за яким покупець повинен сплатити суму за даний товар в певні строки обумовлені договором, а не на підставі договору про кредитування.

Отже, враховуючи все вищеперераховане і пам'ятаючи, що кредит - це кошти, які надаються на задоволення своїх потреб, буде хибним вважати товарний споживчий кредит як окремий вид кредитування.

В свою чергу Кириченко О.А. наполягає на класифікацію кредитів. Він поділяє їх на три групи.

Кеш-кредити що надаються позичальникам в короткий термін, без застави та без цільового призначення. Зазвичай такі кредити розраховані для населення з доходом нижче середнього.

Експрес кредит - найпоширеніша форма споживчого кредиту в безготівковій формі. Зазвичай ці кредити надаються в торгових точках.

Карткові кредити - за допомогою такої карти, клієнти можуть розраховуватися кредитними коштами в торгових точках чи знімати з них готівку. Ліміт, яким може користуватися клієнт банку визначається заздалегідь.

Такими чином, якщо знову звернутися до чинного законодавства під споживчим кредитом, як правової категорії ми повинні розглядати саме кошти, які надають кредитори (якими можуть виступати банками або іншими фінансовими установами) фізичним особам (споживачеві, який в подальшому не буде використовувати ці кошти в підприємницькій діяльності, а тільки задля задоволення особистих потреб). Цей вид кредиту реалізується шляхом укладення договору між сторонами, за яким клієнт повинен в визначений термін повернути суму коштів разом з відсотками, які були оговорені під час укладення договору.

2.2 Порядок оцінки банком кредитоспроможності позичальника

Головною метою оцінки кредитоспроможності позичальника є оцінка кредитного ризику банку та виявлення джерел погашення кредиту та відсотків позичальником. Для оцінки кредитоспроможності позичальника існує декілька показників залежно від виду кредиту.



Рис. 2.1 - Порядок оцінки платоспроможності позичальника

Оцінка фінансового стану позичальника базується на аналізі кількісних показників з урахуванням якісних, які можуть вплинути на виконання умов договору позичальником, з виявленням їх можливості впливу шляхом установаження оптимальних значень та встановлення відповідних балів до кожного із критерію. Таку оцінку банк встановлює як до надання кредиту, так і в момент його використання, шляхом внесення нових даних та перерахування платоспроможності позичальника. Найважливішим аспектом в оцінці платоспроможності позичальника є достовірна інформаційна база.

Первинну інформацію надає:

- прохання про надання кредиту;
- паспорт громадянина України (там банківський представник дізнається вік, прописку, сімейний статус);
- довідка з місця роботи, де вказана посада, стаж роботи та розмір заробітної плати;
- документи що підтверджують прибутки за банківськими вкладами(депозити чи за цінними паперами).

Для оцінки кредитоспроможності позичальника банки зазвичай використовують наступні методи:

- скорингова модель;
- методика визначення платоспроможності;

- андеррайтинг;
- оцінка кредитної історії.

Скоринг являє собою статистичну модель за допомогою якої, на основі кредитної історії позичальника банк може визначити наскільки висока можливість того, що позичальник поверне кошти разом з відсотками у визначений термін. Суть скорингу в тому, що кожному параметру який розглядається присвоюється певний бал. У спрощеному вигляді - це зважена сума характеристик (вік, дохід, заробітна плата тощо).

Банк робить оцінку платоспроможності на підставі оцінки якісних та кількісних показників. До якісних показників відносяться:

- загальний матеріальний стан позичальника(рухоме та нерухоме майно, наявність депозитів, цінних паперів);
- соціальна стабільність(наявність роботи та сімейний стан);
- вік та стан здоров'я позичальника;
- кредитна історія отримана з УБКІ;

До кількісних показників належать:

- сукупний чистий дохід(щомісячний дохід);
- накопичення на рахунках банку;
- коефіцієнти які показують реальну характеристику платоспроможності позичальника і його фінансові можливості, співвідношення доходу до витрат позичальника.

Оптимальні значення цих коефіцієнтах визначає сам банк , з урахуванням виду кредиту.

Інша методика - оцінка платоспроможності позичальника. За цією методикою визначається коефіцієнт поточної платоспроможності (КПП). Цей показник показує відношення сукупних доходів до щомісячних витрат. При цьому середньомісячні сукупні доходи вираховуються шляхом визначення середньоарифметичного значення сукупних доходів.

$$КПП = \frac{СЧД}{ЩЗ_{кр}} \quad (2.1)$$

де, СЧД- сукупний чистий дохід позичальника за місяць.

ЩЗ_{кр}- щомісячні зобов'язання позичальника перед договором.

Чим вище коефіцієнт КПП - тим краще фінансовий стан позичальника. Якщо середньомісячні витрати більші за дохід позичальника, то буде відбуватися перегляд надання кредиту банком, або ж буде взагалі припинений.

Метод андеррайтингу полягає в системного підході до оцінки стану позичальника. Цей метод надає банку змогу мати окремий індивідуальний підхід до кожного із клієнтів, за яким буде врахована необхідна кількість характеристик. Але цей метод є трудомістким, та потребує особливо кваліфікованих співробітників. Більшість банків компенсує кредитний ризик просто збільшуючи процентну ставку по кредитах.

Одним із основних показників в даному аналізі є соціальна стабільність позичальника. Перевага надається клієнту, які має тривалий стаж роботи та стабільну заробітну плату для погашення кредиту.

За результатами оцінки платоспроможності здійснюється класифікація позичальника за класами:

-1 клас – високий фінансовий стан, за яким сукупний розмір кредиту та відсотків, який оплате позичальник не перевищує 50 відсотків сукупного його доходу за відповідний період, не було прострочок більше чим 7 календарних днів, позичальник має майно у власному користуванні, яке не є під заставою. Є підстави вважати що і надалі позичальник буде вчасно виконувати умови договору. Коефіцієнти, що характеризують платоспроможність позичальника вищі чим оптимальні значення;

-2 клас - добрий фінансовий стан, за яким сукупний розмір кредиту та відсотків, який оплате позичальник не перевищує 60 відсотків сукупного його доходу за відповідний період. Наявність простроченого зобов'язання від 8 до 30 календарних днів. Є дані, за якими можна вважати що в подальшому стан позичальника не зміниться і він і в подальшому зможе виконувати зобов'язання по

кредиту. Коефіцієнти, що характеризують платоспроможність позичальника не нижчі чим оптимальні значення;

– 3 клас -задовільний фінансовий стан, за яким сукупний розмір кредиту та відсотків, який оплате позичальник не перевищує 70 відсотків сукупного його доходу за відповідний період. Є інші негативні зміни, наприклад зміна робочого місяця, що може призвести до не виконання умов договору. Наявність простроченого зобов'язання від 31 до 60 календарних днів. Є підстави очікувати в майбутньому зниження стану виконання умов договору боржником. Коефіцієнти, що характеризують платоспроможність позичальника не завжди відповідають оптимальним значенням;

– 4 клас - незадовільний фінансовий стан, за яким сукупний розмір кредиту та відсотків, який оплате позичальник не перевищує 80 відсотків сукупного його доходу за відповідний період. Наявність простроченого зобов'язання від 61 до 90 календарних днів. Наявні негативні зміни щодо соціального забезпечення позичальника. Коефіцієнти, що характеризують платоспроможність позичальника є трошки нижчі за оптимальні значення;

– 5 клас-критичний фінансовий стан, за яким сукупний розмір кредиту та відсотків, який оплате позичальник перевищує 80 відсотків сукупного його доходу за відповідний період, було прострочене зобов'язання більше 90 календарних днів. Коефіцієнти, що характеризують платоспроможність позичальника нижчі за оптимальні значення.

Незважаючи на єдність показників, за допомогою якого визначається оцінка платоспроможності позичальника існує специфіка в аналізі платоспроможності окремими банками, яка в першу чергу залежить від кредитної політики самого банку.

2.3. Методологія процесів удосконалення споживчого кредитування

Споживче кредитування одне з найбільш важливих напрямів в банківській діяльності. Постійно зростаючий ринок банківських послуг поповнюється новими

учасниками, що приводить до конкуренції. В таких умовах успіх дістається тому хто краще володіє сучасними методами та технологіями управління і оптимізації кредитного процесу як одного із базового процесу банку. В силу своєї особистої фінансової і соціальної значимості кредитний процес повинен відповідати сучасним вимогам в динамічно мінливому зовнішньому середовищі. Тому необхідно проводити заходи по удосконаленню процесу споживчого кредитування, які б дозволили мінімізувати ризики неповернення кредитів та знизити витрати на проведення кредитних операцій.

Можна виділити дві категорії методів: маркетингові та інформаційні. Найбільш ефективним в умовах конкуренції на ринку банківських послуг – маркетингові методи.

В сфері просування кредитних карт доцільно розширити число спільних продуктів с підприємствами торгівлі та сервісу, та повідомляти про це власників кредитних карт. Також акцент потрібно зробити на конкурентні переваги продукту, наприклад такі як достатньо низький процент за зняття кредитних коштів, швидкий термін отримання та перевипуску карти, відсутністю обмежень для отримання готівки.

Для подальшої популяризації такого кредитування як експрес кредити потрібно також проводити ряд заходів. Найбільш ефективним є покращення процесу видачі даного кредиту. Для збереження конкурентних переваг експрес кредиту доцільно дотримуватися часу видачі позики на мінімальному рівні - не більше 30 хвилин.

З урахуванням активного розвитку роздрібної торгівлі, об'єми продаж кредитних продуктів в торгових точках буде зростати, так як рівень доходів громадян не дозволить їм робити коштовні покупки за готівковий розрахунок. Дослідження показали що для отримання кредиту покупці вибирають не банк чи програму кредитування, а магазин в якому буде купувати товар. Тому що покупці частіше порівнюють товари по ціні в різних торгових точках. Тому в цих умовах пріоритетною задачею для банку повинен бути розвиток більш тісних взаємовідносин з торговими точками.

Ще один метод-інформаційний. Одним з таких методів є проведення спеціальних навчальних семінарів для позичальників, які бажають отримати кредити. Такі семінари можуть розвіяти у клієнтів різні сумніви та дати відповіді на запитання і тим самим покращити ситуацію з фінансовою грамотністю населення в країні. Було б давно проводити такі лекції для клієнтів, особливо для тих хто до цього не користувався такими послугами банку, та не має кредитної історії. Бонусом, для тих хто буде присутній на цих лекціях можуть бути акційні програми по кредитуванню, можливо мінімальні ставки тощо.

Висновки за розділом 2

Споживче кредитування впливає на економіку країни, тому що кредит сприяє підвищенню попиту на товари чи послуги, що полегшує їх процес реалізації та в подальшому збільшення прибутку фінансових установ і як слідство збільшення відрахувань до бюджету країни.

Для того щоб мінімізувати процент неповернення кредитів банк проводить оцінку кредитоспроможності позичальника. Головною метою оцінки кредитоспроможності позичальника є оцінка кредитного ризику банку та виявлення джерел погашення кредиту та відсотків позичальником. Для оцінки кредитоспроможності позичальника існує декілька показників залежно від виду кредиту.

На даний момент в країні істотно зменшується споживче кредитування із-за пандемії COVID-19 та карантинних заходів, які разом приносять економіці суттєвих втрат, знижують попит на кредити та закупівлю товарів чи послуг. Зараз постає все більше питань, чи зможе встояти фінансово-економічна система країни і зокрема її основна ланка – кредитування. Тому при цьому фінансові установи повинні розробити нові необхідні механізми надання фінансових послуг та удосконалити традиційні для сучасних умов.

У ринковій економіці, як відомо, виживають найсильніші та наймобільніші, тому потрібно постійно думати над покращенням роботи комерційного банку. Українські банківські послуги повинні стати більш доступними для населення, перелік послуг має бути значно розширений, процентні ставки повинні бути розглянуто індивідуально, щоб кожен громадянин міг гідно жити в сучасних умовах.

3. Удосконалення споживчого кредитування в Україні та перспективи його розвитку

3.1. Споживчі кредити та їх місці в кредитному портфелі банку

Ключовий елемент кредитного процесу - це укладення кредитного договору, і саме з окремих таких договорів складається кредитний портфель, а від успішної (або неуспішної) реалізації договірних відносин в рамках кожного укладеного кредитного договору залежить якість кредитного портфеля. Ґрунтуючись на цьому, під кредитним портфелем в рамках дослідження споживчого кредитування потрібно розуміти сукупну позичкову заборгованість за діючими договорами, включаючи договори, укладені в рамках комплексного обслуговування, розраховану на певну дату [11].

Операції кредитного характеру, які і ведуть до формування кредитного портфелю, відрізняються високим ступенем ризику, але при цьому вони повинні сприяти отриманню прибутку банком, як основної мети будь якої комерційної організації, з чого випливає висновок про необхідність контролювати і управляти такими характеристиками кредитного портфеля як рівень ризику і прибутковість на підставі яких і оцінюється якість кредитного портфеля.

Дохід кредитного портфелю залежить від сектору ринку, який обслуговує банк. Наприклад для іпотечних банків є довгострокове кредитування, в структурному портфелі ощадних банків переважає споживче кредитування та позики фізичним особам.

Споживче кредитування відноситься до одного з найуспішніших і прибуткових напрямків діяльності комерційних банків. В останні роки в Україні обсяги кредитування фізичних осіб стрімко збільшувалися. Динаміка показників кредитного портфелю банку 2015-2019 р.р. далі показана на графіку.

Таблиця 3.1 - Динаміка показників кредитного портфелю 2015-2019 року

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Активи, млн.грн	1278095	1316852	125270	1258643	1336358
Надані кредити,	911402	1020667	1012834	966550	1090914

млн.грн					
Кредити надані юридичним особам	716341	809060	829800	807208	916466
Кредити надані фізичним особам	194441	206681	183033	159342	174448
Частка наданих кредитів в активах, %	71,3	76,4	80,7	76,8	81,6

На даний момент споживче кредитування зростає, та зберігає привабливість для банків, та займає майже половину кредитного портфелю для деяких з них. Споживчі кредити активно зростають вже більше двох років. Поточні позики домінують у портфелях різних банків.

В основі стрімкого збільшення споживчого кредитування, є те що на даний момент не достатньо розвинений процес перевірки платоспроможності клієнтів. І майже кожна людина може отримати хоча б малу, але позику. Тим самим банк ризикує, що видає кредити таким клієнтам. В споживчому кредитування домінують особи з низькими доходами, або ж клієнти у яких відсутня інформація про доходи. При цьому кредитування суб'єктів господарства не є таким ризикованим для кредитного портфелю банку, вони становлять меншу частину кредитного портфеля банку, але при цьому мають значний потенціал для зростання.

На сьогоднішній день найбільша частина боржників – це клієнти з доходом до 7 тис. грн, а це майже половина клієнтів банку, та майже третина заборгованості. Темп приросту кредитного портфелю за таких умов невисокий. Зазвичай це клієнти пенсіонери, чи отримувачі соціальних допомог від країни. Платоспроможність цих клієнтів нестабільна. Це група вищого за середній рівень ризику.

Так як, кредитний портфель є сукупністю всіх позик, яких надав банк, разом з пролонгованими і неповерненими, з метою отримання прибутку. А споживче кредитування займає найбільш питому вагу в ньому. Розмір кредитної ставки під яку банк надає позики, залежить від кількості прострочених кредитів, які не повертають боржники. Для того щоб банк отримував прибуток, він змушений у відсоткову ставку для нових позичальників закласти той відсоток неповернених коштів.

Одним із основних способів підвищення ефективності банківських кредитів України є ефективне управління, включаючи збалансування та обмеження ризику всього портфеля, а також контроль структури кредитного ризику певних ринків, клієнтів, кредитних інструментів, позик та умов праці. Процес управління споживчими кредитами банку включає п'ять послідовних етапів: вибір кредитної політики; аналіз ринку кредитів; створення кредитного портфеля; огляд кредитного портфеля; оцінка ефективності кредитного портфеля.

Аналізуючи проблему споживчих кредитів українських банків, можна дійти висновку, що банківській системі України потрібні серйозні реформи та краща кредитна політика, що має гарантувати відновлення фінансового сектору України та відновлення економічного зростання. Це головне завдання за умови, що вплив фінансової кризи на національну економіку необхідно подолати якнайшвидше, і це є запорукою гарантії її подальшого розвитку.

3.2. Збір інформації, дослідження та оцінка ризиків при споживчому кредитуванні АТ КБ Приватбанк

Кредитний ризик – це теперішній або потенційний ризик для доходу та капіталу банку, що виникає через неможливість боржника виконати умови будь-якого фінансового договору з банком [12].

Цей ризик виникає, коли фінансова установа, бере на себе зобов'язання надати кошти чи інвестувати їх, тобто в будь-якому виді ризикує ними. Рівень ризику залежить від позичальника, його фінансового стану, економічної ситуації, стану, виду позики тощо.

Розмір споживчого ризику вимірюється розміром втрат внаслідок неповернення тіла кредиту чи відсотків за ним. Вираженням споживчого ризику є розмір відсоткової ставки за кредитною операцією. Це обумовлене тим, що відсоткова ставка повинна компенсувати ризик від неповернених кредитів.

На сьогоднішній день існує непроста ситуація в країні, багато з банків припиняють свою роботу. Але ті що продовжують свою роботу, продовжують кредитувати населення та можуть стикатися з відповідними ризиками. Один з них- АТ КБ Приватбанк. Заснований у 1992 році, комерційний банк є лідером банківського ринку країни. За даними дослідження GFK Ukraine у III кварталі 2019 року з ним співпрацюють 56,2% українців – фізичних осіб старше 16 років. Вважають основним банком 46,6% користувачів банківських послуг – фізичних осіб, що більше, ніж у інших двадцяти банках разом взятих.

Зараз банк спрямовує всі зусилля на стабільне економічне зростання, але існує низька ризиків, головним є неповернення кредитів, що гальмує подальшу кредитну підтримку й негативно відображається на суспільному виробництві.

Крім аналізу структури і динаміки споживчих кредитів, для глибшого вивчення кредитування фізичних осіб в банку необхідно провести оцінку ризикованості кредитних операцій і достатності резервів на можливі втрати.

Таблиця 3.2 - Аналіз простроченої кредитної заборгованості за строками її виникнення млн.грн

Види заборгованості	2017		2018		2019	
	Сума	Питома вага	Сума	Питома вага	Сума	Питома вага
На прострочені	176961	8570	22313	11,00	14259	5,83
Прострочені менше ніж 30 днів	4940	2,39	262	0,13	4482	1,83
Прострочені від 31 до 90 днів	5317	2,57	10029	4,94	244	0,10
Прострочені від 91 до 180 днів	989	0,48	8979	4,43	732	0,30
Прострочені від 181 до 360 днів	982	0,43	133575	65,84	6012	2,46
Прострочені більше ніж 361 днів	17400	8,43	27712	13,66	218688	89,47
Всього індивідуально знецінених кредитів	206499	100	202870	100	244417	100

В останні роки проблема невиконання кредитів у банківській системі не нова. Дивно, але найбільший банк країни отримав найбільшу частку непогашених позик, що робить його найбільш збитковим. В середньому у 2019 році 85,11% усіх кредитів

Приватбанку виявились неефективними, що підтверджує припущення, що існування регулярно важливих банків може завдати шкоди економіці через надмірну концентрацію ризиків в даних банка.

Для мінімізації ризику кредитних операцій ПриватБанк не надає великі кредити і надає перевагу в кредитуванні гривнею.

У той же час багато неповернених боргів від Приватбанку негативно впливають на капітал банку, унеможливаючи кредитування нових комерційних проектів. Згідно зі статистикою 2. 85% клієнтів Приватбанку є неплатоспроможними і не можуть нести відповідальність за свою заборгованість, і банк не зможе взяти на себе відповідальність за свій особистий борг у майбутньому, що знову призведе до негативних наслідків і він поповнюватиме дохід державного бюджету а замість цього матиме потребу фінансування від країни.

Недоліками банківського сектору, що створює серйозні проблеми у сфері управління кредитними ризиками є:

- відсутній документ, що засвідчує кредитну політику банку;
- немає обмежень щодо концентрації ризиків у кредитному портфелі;
- надзвичайна централізація та децентралізація управління кредитами;
- поверхневий фінансовий аналіз позичальників;
- відсутність контролю за використанням позик;
- відсутні кредитні документи;
- неможливість ефективно контролювати процес кредитування.

У загальному плані ризику споживчого кредиту можна поділити на:

- глобальні, що супроводжується небезпечним погіршенням загальної економічної ситуації в країні (швидке зростання цін, девальвація національної валюти, зростання безробіття тощо)
- індивідуальні ,через нездатність або небажання клієнтів повертати кредити

Слід зазначити, що ризик споживчого кредиту є не тільки у кредитора (банка), а й у позичальника. Перш за все, умови позики не завжди прозорі, що призводить до великих платежів за рахунок додаткових комісій. Тому, щоб усунути цей ризик,

позичальники повинні вивчити умови банківського кредиту до і до підписання договору, щоб ретельно вивчити. Щоб бути більш впевненим у відсутності кредитного ризику та помилок, позичальники повинні ознайомитись з думками споживачів цього банку, а також розрахувати погашення позики за допомогою кредитного калькулятора. Отже, перш ніж приймати позику, важливо ретельно оцінити свої фінансові можливості та рівень доходу, щоб повернення позики було доступним для клієнта завдяки своєчасному погашенню та виконанню зобов'язань.

3.3. Пропозиції та рекомендації щодо удосконалення споживчого кредитування

Останнім часом в Україні спостерігається певний бум споживчого кредитування. При цьому відбувається збільшення не тільки абсолютних величин, а й питомої ваги споживчих кредитів у загальній сумі наданих кредитів банками. Це свідчить про позитивні тенденції банківського споживчого кредитування. Разом з тим необхідно зазначити, що останнім часом вітчизняні банки зіткнулися з неповерненням кредитів.

Тому важливо створення якісно структуровану та незалежну систему управління ризиками. Тому що відсутність системи може призвести до виникнення значних проблем. Але, важливо розуміти що повністю уникнути ризиків у банківській діяльності неможливо, а тому мета процесу управління полягає не в повному уникненню ризиків, а в обмеженні та мінімізації їх впливу.

Необхідно створити та забезпечити функціонування національного бюро кредитних історій для консолідації даних про потенційних позичальників. На наш погляд, потрібно забезпечити комплексний підхід до оцінки кредитних ризиків споживчих потреб, який повинен включати удосконалення співпраці з кредитним бюро, автоматизованих системою рейтингів, яка дозволить усунути вплив суб'єктивних факторів та оцінити якість позичальника відповідно до офіційних критеріїв документа та передати права кредитного рішення на рівень кредитного

нагляду. Чітко визначитися з критеріями. Банкам необхідно провести поглиблений фінансовий аналіз потенційних позичальників, оскільки це часто створює серйозні проблеми, що полягає в можливості надання кредитних послуг. Банки повинні надавати позики тільки тим клієнтами, які відповідають можливостям надання послуг та зможуть вчасно виплатити кредит разом з відсотками за ним.

Банкам просто необхідно розробити спеціальні моделі кредитування, окремі для пенсіонерів, малозабезпечених сімей та постійних клієнтів банку. Держава може втрутитися в кредитування малозабезпеченого верства населення. Такий кредит для молодих сімей необхідно надавати на купівлю (будівництво) житла на основі відшкодування державою частини виплачуваного позичальником процента.

На практиці банк або розробляє методика оцінки кредитоспроможності позичальника або вдається до послуг консалтингових компаній, кредитних бюро тощо. Не вдаючись у деталі до проблеми використання скорингових моделей вітчизняними банками, можна відмітити, що більшість з методик мають загальну основу, прийняту від іноземних банків і вони слабо адаптовані до українських реалій [13].

На мою думку ефективно управління кредитними ризиками має базуватися не на поділі угод на великі та малі у грошовому еквіваленті, а на диверсифікації фізичних осіб за ступенем ризику. І для кожної групи ризику клієнтів банк повинен використовувати відмінні заходи оцінки їх фінансового стану. До першої групи можна бути віднести діючих позичальників банку (які мають поточну заборгованість) та клієнти банку, які обслуговувалися у минулому. Для таких позичальників можна використовувати спрощену систему оцінки на основі коефіцієнтів платоспроможності. До другої групи потенційних позичальників застосовувати скоринг-систему. І у разі позитивної кредитної історії банк може скоротити перелік критеріїв, особливо тих які мають однаковий внутрішній зміст, тим самим зросте швидкість прийняття рішення [14]. До «поганих» позичальників, в свою чергу, має бути деталізований підхід і застосовуватися повна скорингова система. Параметрами за якими позичальник стає «поганим» можуть бути різні в залежності від умов банку. В деяких банках це клієнти у яких є просоченість по

кредиту більше чим три місяці. В деяких це клієнти, які повертають кредит завчасно і банк тим самим нічого на них не може заробити.

Не обов'язково самостійно розробляти скорингову модель самостійно, можна звернутися до компаній які розробляють ці моделі. Також слід зазначити що таку модель можна використовувати тільки певний проміжок часу, наприклад на Заході це триває від одного до двох років. Тобто ревалентність моделі з часом має тенденцію до зниження. Що стосується України, то внаслідок не стійкої економічної ситуації, цей час не повинен становити понад рік [15].

Також необхідно сформуванати оптимальний перелік програм споживчого кредитування, розробляти і впроваджувати унікальні банківські продукти. Інноваційні пропозиції щодо банківських послуг на внутрішньому ринку традиційно включають Інтернет та мобільний банкінг. У галузі інтернет-банкінгу можу запропонувати досвід компанії Apple, яка просуває програму IChat на своєму офіційному веб-сайті, де кожний може зустрітись з банківським працівником під час відеодзвінка через Інтернет-дзвінок користувача. Ця інноваційна послуга буде називатися відеобанкінгом. Де клієнт зможе проконсультуватися с приводу банківських продуктів в цілому та отримати кредитні кошти на свою карту 24 години на добу.

Також банкам необхідно тісно співпрацювати з торговими точками. Адже при виборі товару клієнт спочатку шукає магазин в якому бажає придбати товар, клієнт орієнтується на ціну товару і вибирає магазин, де б придбати товар з найбільш низькою ціною і тільки потім звертається до банку щоб оформити розстрочку за цей товар. І від того як тісно буде банк працювати з магазином залежить кількість виданих кредитів і якість кредитного портфелю в цілому.

Забезпечити параметричний контроль за наданням і супроводженням споживчих кредитів із використанням в банківських установах уніфікованого методу авторизації. Використовувати заставу як найефективніший засіб зменшення кредитного ризику. Проводити попередню оцінку майна, якщо воно передається в якості забезпечення.

Крім того, в сучасних умовах до альтернативних методів кредитів для банків можуть бути кредитування P2P, що здійснюється через онлайн-сервіси, через яких позичальник з'єднується з кредитором. І це забезпечить нові можливості для створення та зростання кредитних портфельів фінансових установ.

P2P означає «person-to-person», що означає «від людини до людини». Тобто позики P2P - це рівноправні кредити, які працюють як "від людини до людини". Платформа P2P - це альтернатива фінансовим компаніям та інвесторам. Кредитування P2P - це механізм запозичення грошей між особами за допомогою спеціальних онлайн-платформ. Інтернет-платформа об'єднує кредиторів та позичальників усіх типів, надаючи їм можливість зустрічатися та пропонувати взаємовигідні умови. Тому кредитори та потенційні позичальники реєструються на платформах P2P - Інтернет-джерелах або програмах, встановлених на смартфонах, і підписують там кредитні угоди, узгоджують їх умови, обговорюють суму боргу та встановлюють.

Ще один метод-інформаційний. Одним з таких методів є проведення спеціальних навчальних семінарів для позичальників, які бажають отримати кредити. Такі семінари можуть розвіяти у клієнтів різні сумніви та дати відповіді на запитання і тим самим покращити ситуацію з фінансовою грамотністю населення в країні. Було б давно проводити такі лекції для клієнтів, особливо для тих хто до цього не користувався такими послугами банку, та не має кредитної історії. Бонусом, для тих хто буде присутній на цих лекціях можуть бути акційні програми по кредитуванню, можливо мінімальні ставки тощо.

Також необхідно проводити регулярні бізнес-тренінги для підвищення кваліфікації персоналу(враховуючи кон'юнктуру ринку). Розробити методи мотивації персоналу

Ще один метод удосконалення споживчого кредитування, на мою думку, є страхування. Страхування кредиту є вигідним як і для банку так і страхової компанії.

Тому страхування кредитів - це інструмент для очищення кредитного портфеля банку від поганої заборгованості. Банк має можливість створити ефективну

страхову компанію, яка зможе оперативно зняти та узгодити проблемні позики з банку. Але, незважаючи на всі несприятливі фактори, що перешкоджають розвитку страхування банківських ризиків в Україні, за кордоном, цей метод управління ризиками став одним із найефективніших, що дозволяє розглядати страхування як один із найкращих способів мінімізації ризику. Страхування кредитного ризику - це не тільки гарантія збільшення прибутку банку, але й поліпшення його іміджу, що також сприяє підвищенню фінансової стабільності та конкурентоспроможності ринку. Страхування кредитного ризику має важливе значення для надання кредитних послуг. Механізми кредитного страхування розроблені та можуть ефективно працювати, але їх потрібно вдосконалити, враховуючи особливості економіки нашої країни [16].

Висновки за розділом 3

На мій погляд, слід вжити наступних заходів для мінімізації наслідків підвищеного ризику споживчого кредиту: посилення вимог до кредитування шляхом суворого підходу до споживчого кредитування; спрощення процедур стягнення боргів для недобросовісних боржників; створити ефективну систему кредитних установ; створити ефективну взаємодію між фінансовими та кредитними установами, кредитними установами, колекціями та страховими компаніями.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі здійснено узагальнення та запропоновано вирішення такої актуальної проблеми, як модернізація механізму споживчого кредитування в Україні, розглянуто теоретико-методологічне положення та надані рекомендації щодо перспектив розвитку кредитування фізичних осіб.

Споживчий кредит відіграє важливу роль у задоволенні зростаючих потреб населення та розвитку економіки в цілому. Необхідність отримати кредит виникає через низькі доходи, але це стимулює ринок праці, оскільки позичальник намагається погасити борг, намагаючись залишитися на робочому місці та отримати вищу зарплату. В даний час ринок споживчих кредитів має низку проблем, пов'язаних з економікою країни. Тому споживчі кредити мають велике значення в економіці.

У ринковій економіці, як відомо, виживають найсильніші та наймобільніші, тому потрібно постійно думати над покращенням роботи комерційного банку. Українські банківські послуги мають надаватися населенню, перелік послуг має бути значно розширений, процентні ставки повинні розглядатися індивідуально, щоб кожен громадянин міг гідно жити в сучасних умовах.

За результатами сформовано ряд висновків, які вирішують завдання поставленої мети:

- вивчення економічного змісту категорії споживчого кредиту дало змогу запропонувати його трактування як форми суспільних відносин між кредитодавцями та громадянами, для задоволення потреб останніх;
- розглянуто процес споживчого кредитування, виявлено його суттєвий вплив на характеристики кредитного портфелю банку;
- виявлено гостру необхідність для банків (на прикладі АТ КБ Приватбанк) мінімізації кредитного ризику та визначення проблем повернення кредитних позик;
- надано рекомендації щодо удосконалення механізму споживчого кредитування.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991, № 1023– XII. [Електронний ресурс]. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
2. Шлапак., 2006 / Шлапак Л. О // Актуальні проблеми функціонування фінансової системи України в контексті Європейської інтеграції 2006 р.
3. Терентева Н.Д. Ринок банківських споживчих кредитів: сучасний стан і перспективи розвитку / Н.Д. Терентева // Молодіжний економічний дайджест 2015р.
4. Миськів Г.В. Дослідження етапів становлення кредитного ринку України / Г.В. Миськів // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2014. – № 26. – С. 67–72.
5. Поточний стан справ у діяльності фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів (за підсумками 2006 року). [Електронний ресурс]. URL: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/Finkomp_2006.pdf
6. Основні показники діяльності банків України. [Електронний ресурс]. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
7. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права. [Електронний ресурс]: URL: www.dfp.gov.ua/
8. Офіційний сайт консалтингової компанії "ПростоБанк", 2008—2014 [Електронний ресурс]. URL: [HTTP:// WWW.PROSTOBANK.COM.UA](http://WWW.PROSTOBANK.COM.UA)
9. Солоділова, К. В., Шафранова О. В. Сучасний стан кредитування в Україні / К. В. Солоділова, О. В. Шафранова // Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 844–847.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/>
11. Сич, Є. М. Ринок фінансових послуг: [навчальний посібник] / Є. М. Сич, В. П. Ільчук, Н. І. Гавриленко. – К. : ЦУЛ, 2012. – 428 с.
12. Солоділова, К. В., Шафранова О. В. Сучасний стан кредитування в Україні / К. В. Солоділова, О. В. Шафранова // Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 844-847.
13. Охрименко І.Б. Споживчий кредит в Україні: реалії та перспективи розвитку:

дис. ...канд. економ. Наук: 08.00.08. Охрименко Ірина Борисівна .-К., 2015.- 290 с.

14. Мовчанюк О.А. Кредитний скоринг як метод оцінки кредитного ризику / О.А. Мовчанюк // Формування ринкової економіки: зб. наук.пр.- Вип. 20.-К.: КНЕУ, 2008.-С. 402-413.

15. Камінський А.С. Експертна модель кредитного скорингу позичальника банку / А.С. Камінський // Банківська справа. -2009. -№ 1.-С.75-81.

16.Романко Н.А. Страхування кредитних ризиків в Україні від 15.05.2019

[Електронний ресурс]. URL : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/58.pdf>