

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Кафедра фінансів

## **ДИПЛОМНА РОБОТА**

### **ОР – бакалавр**

на тему: **«Управління портфелем споживчих кредитів банків в сучасних умовах»**

Виконала: студентка IV курсу, групи ФБС-41 спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Заневчик Анастасія Іванівна

Керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів  
Дмитровська В.С.

Рецензент: к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту і маркетингу  
Гречаник Н.Ю.



## ЗМІСТ

ВСТУП.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ .....	5
1.1. Сутність кредитних операцій як основи формування портфеля споживчих кредитів .....	5
1.2. Механізм управління портфелем споживчих кредитів банків.....	11
1.3. Концептуальні основи управління портфелем споживчих кредитів банків. ....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПОРТФЕЛЯ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1. Аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.2. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «А-Банк». .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.3. Оцінка ризиків споживчого кредитування АТ «А-Банк».....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ ..	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.1. Напрями розвитку управління кредитним ризиком банку при здійсненні споживчого кредитування .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.2. Шляхи вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ВИСНОВКИ .....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ДОДАТКИ .....	58

## ВСТУП

Розвиток національної економіки базується на сталому та стабільному функціонуванні ринку державного кредиту. Кредитний ринок досить сегментований, але більше орієнтований на роздрібних та корпоративних клієнтів. Найбільшою популярністю серед роздрібних клієнтів у банках користуються кредитні операції, особливо пов'язані з кредитуванням фізичних осіб на споживчі цілі. Ці аспекти зумовлюють необхідність детального розгляду управління портфелем споживчих кредитів банку в сучасних умовах ринкової економіки.

Кредитування є найбільш значущим видом діяльності банку з точки зору отримання прибутку. В даний час особливої актуальності та значення набуває кредитування фізичних осіб на різні цілі та строки. Споживчі кредити фізичним особам є найпоширенішим видом кредитування в Україні. З кожним роком обсяги споживчих кредитів зростають, а також збільшується частка проблемних кредитів. Незважаючи на прогресивні зміни чинного законодавства та постійне вдосконалення процесу кредитування, досі залишаються невирішені проблеми. У сучасних умовах роль споживчого кредитування в Україні значно зростає під впливом фінансової глобалізації та макроекономічної ситуації. Його розвиток є однією з основних передумов функціонування банківської системи в цілому та необхідністю економічного розвитку країни. Питання управління споживчим кредитним портфелем банків в сучасних умовах ринкової економіки досліджував Ю.В. Бублик, М.І.Виклюк, А.В.Лесів, Я.І. Сухомлин, Н. І. Волкова, А. Г. Іващенко, Т. Б. Городецька, С. О. Мелешкевич, В. А. Костюк, І. В. Сович, С. М. Аржевітін та ін.

Метою дослідження є дослідження теоретико-концептуальних основ та практичних рекомендацій щодо управління споживчим кредитним портфелем банків.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити сутність кредитних операцій як основи формування портфеля споживчих кредитів;
- розглянути механізм управління портфелем споживчих кредитів банків;
- дослідити концептуальні основи управління портфелем споживчих кредитів банків;
- проаналізувати сучасний стан споживчого кредитування в Україні;
- провести аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «А-Банк»
- здійснити оцінку ризиків споживчого кредитування АТ «А-Банк»;
- розглянути напрями розвитку управління кредитним ризиком банку при здійсненні споживчого кредитування;
- запропонувати шляхи вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління портфелем споживчих кредитів банків на прикладі АТ «А-Банк».

Предметом дослідження є економічні відносини, що виникають у процесі управління споживчим кредитним портфелем банків.

Методи дослідження. При написанні роботи використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема групування, індукції, дедукції, узагальнення, систематизації, фінансового аналізу, статистичного аналізу та інші.

Інформаційною базою дослідження є закони та інші нормативно-правові акти України, наукові праці сучасних вітчизняних учених, аналітичні матеріали Національного банку України, фінансова звітність АТ «А-Банк».

Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 48 найменувань, та додатків. Загальний обсяг роботи становить 58 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ

### **1.1. Сутність кредитних операцій як основи формування портфеля споживчих кредитів**

В сучасних ринкових умовах компанії відчують постійну нестачу фінансових ресурсів. Банки спочатку піклуються про потреби фізичних і юридичних осіб у капіталі на кредитному ринку. У структурі активної господарської діяльності банку традиційно найбільшу питому вагу має кредитний бізнес. Це пов'язано з об'єктивною властивістю капіталу спрямовуватися в сфери з найбільшою прибутковістю. Аналіз кредитних операцій банку з точки зору ступеня ризику, безпеки та прибутковості є основою для аналізу якості активів, що, у свою чергу, є важливим напрямком рейтингової оцінки діяльності банку. Кредитні операції є одним із найефективніших, тобто найвигідніших способів використання ресурсів банку. Водночас кредитні операції є найбільш ризикованим видом банківських операцій. Тому банки повинні прагнути зменшити кредитні ризики від кредитних операцій. Слід зазначити, що функціонування дистанційних установ на кредитному ринку України пов'язане з рядом проблем, які перешкоджають їх ефективному розвитку. Враховуючи важливість подібних проблем, дослідження цього питання є досить актуальним на сучасному етапі розвитку кредитних відносин [5].

Сьогодні в умовах розвинутої ринкової економіки комерційний банк здатний запропонувати клієнту до 200 видів різноманітних банківських продуктів і послуг. Широка диверсифікація бізнес-діяльності, щоб утримувати клієнтів і залишатися прибутковими навіть у дуже несприятливих умовах. Не випадково в усіх країнах з ринковою економікою вони залишаються основною діючою ланкою кредитної системи [19].

Функціональним напрямком діяльності банків є кредитне посередництво. Комерційні банки виступають посередниками між господарюючими суб'єктами і секторами, які тимчасово акумулюють вільні грошові кошти, і тими учасниками господарського обороту, які тимчасово потребують додаткового капіталу [40].

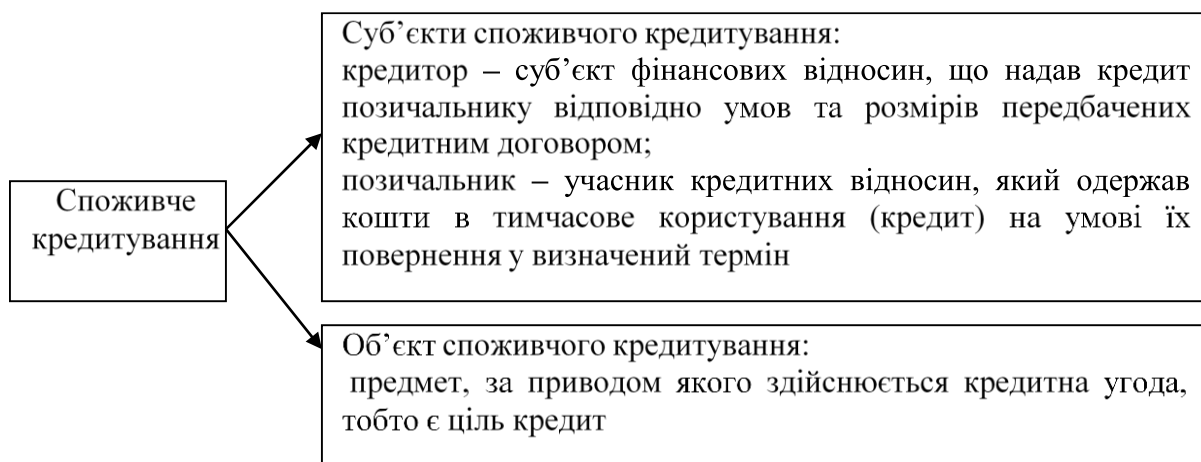
Як фінансові посередники комерційні банки конкурують з іншими видами кредитних установ. Вони надають власникам вільного капіталу зручну форму зберігання грошей у вигляді різноманітних депозитів, що забезпечує збереження коштів і задовольняє потребу клієнта в ліквідності. Для багатьох клієнтів така форма зберігання грошей є кращою, ніж інвестування в облігації чи акції.

Надання споживчих кредитів є важливим аспектом банківської діяльності, оскільки банки надають кредити фізичним особам на особисте споживання, збільшуючи таким чином їхні процентні доходи. З роками цей тип кредитування стає все більш популярним, оскільки дозволяє клієнтам купувати товари та послуги, які вони інакше не можуть собі дозволити. Однак цей вид банківської діяльності пов'язаний з певними ризиками.

Споживчий кредит характеризується низкою особливостей, що відрізняють його від інших видів кредитів банків. Споживчі кредити надаються фізичним особам, а не компаніям чи організаціям. Це означає, що кредитоспроможність позичальника оцінюється на основі його особистої фінансової історії, доходу та кредитного рейтингу, а не на основі фінансових показників і стабільності бізнесу. Крім того, розмір споживчих позик, як правило, менший, ніж комерційних чи комерційних позик, оскільки суми позик часто менші, а періоди погашення коротші. Отже, на споживчі кредити можуть застосовуватися вищі процентні ставки, щоб покрити підвищений ризик, пов'язаний із кредитуванням осіб, які зазвичай мають менш передбачуваний дохід і більш чутливі до економічних коливань.

Видача споживчих кредитів населенню є одним із найперспективніших у сфері послуг фінансових установ і з кожним роком має набувати все більшого

поширення та розвитку. Суб'єкти та об'єкти споживчого кредитування наведено на рис. 1.1.



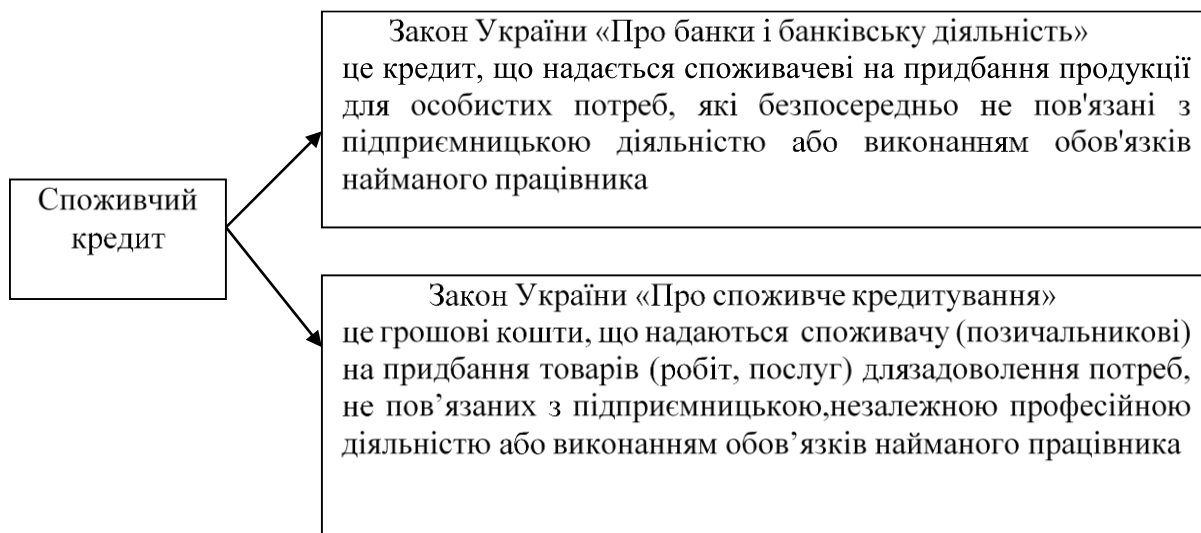
**Рис. 1.1. Суб'єкти і об'єкти споживчого кредитування**

Джерело: [2]

Суб'єктом споживчого кредиту є кредитор і позичальник; предметом споживчого кредиту є мета кредиту. Щоб зрозуміти, що таке «споживчий кредит», розглянемо визначення терміна «споживчий кредит» у законодавстві та різними авторами.

Визначення споживчого кредиту, що містяться в законах України [33] (рис. 1.2), за своєю суттю збігаються, але практично не відрізняються за формулюваннями.





**Рис.1.2. Поняття споживчого кредиту в законодавстві**

Джерело: [33]

Ю.В. Алескерова та А.Д. Дзюбенко вважають, що «споживчий кредит, як одна з високоприбуткових форм кредиту, виконує функцію задоволення споживчих потреб різних груп населення», тобто споживчий кредит сприяє збалансуванню споживання різних груп населення за їхніми доходами [2].

Бондаренко Н. В. вважає, що споживчий кредит «це завжди кредит невиробничого характеру, який позичальник бере для задоволення власних споживчих потреб під відомий відсоток у тимчасове користування за умови забезпеченості, повернення, строковості, платності та адресності. націлювання». [5].

Великий Я.М. та Сухомлин М.О. Дайте визначення, що «споживчий кредит – це кошти, які надаються безпосередньо домогосподарствам на певний визначений строк на умовах оплати для придбання товарів тривалого користування» [6]. М. І. Виклюк, А. В. Лесів, Ю. Я. Янкович вважають, що споживчий кредит – це кредит, «що відповідає принципам кредитування і надається домогосподарству на споживчі цілі, не пов'язані з професійною діяльністю» [7].

Специфічні риси споживчого кредитування представлені на рис. 1.3.



**Рис. 1.3. Специфічні риси споживчого кредитування**

Джерело: [40]

Класифікація споживчого кредиту ґрунтується на розумінні того, що фінансові продукти та послуги призначені для задоволення конкретних потреб споживачів. До першої категорії «Фізіологічні потреби» відносяться позики на придбання товарів, оплату комунальних послуг та невідкладні потреби. Цей вид кредиту спрямований на задоволення базових людських потреб, таких як їжа, житло та здоров'я. Друга категорія, «Потреба в безпеці та зручності», відноситься до автокредитів. Ці позики полегшують придбання транспортних засобів і дають людям відчуття безпеки та комфорту під час пересування.

Третя категорія, соціальні потреби, включає кредити на відпустку. Цей тип кредиту дозволяє особам фінансувати відпочинок та розважальні заходи, задовольняючи їхнє бажання соціальної взаємодії та нових вражень. Нарешті, четверта категорія «Потреба в особистісному зростанні» стосується навчальних

досягнень. Ці позики підтримують пошук знань, навичок та особистий розвиток шляхом фінансування витрат, пов'язаних з освітою (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Класифікація видів споживчих кредитів фізичним особам відповідно до виду потреби**

Вид потреби	Вид кредиту
1. Фізіологічні потреби	Кредити на придбання товарів, оплату комунальних послуг, невідкладні потреби
2. Потреба в безпеці і комфорті	Автокредити
3. Соціальні	Кредити на відпочинок
4. Потреба в особистісному зростанні	Освітні кредити

Джерело: [31]

Звичайно, така класифікація не є вичерпною і включає також такі класифікаційні ознаки, як умови позики, спосіб надання, види забезпечення та способи стягнення відсотків. Ці особливості додатково відрізняють типи кредитів, що пропонуються споживачам, надаючи більш повну картину фінансових продуктів, доступних на ринку.

Банки використовують три основні інструменти або канали для надання споживчого кредиту на поточні потреби: кредитні картки (включаючи овердрафт), готівкові аванси та кредит на покупку товарів. Кожен із цих інструментів має свої унікальні функції та переваги, адаптовані до різних потреб і вподобань споживачів. Кредитні картки є широко використовуваним фінансовим інструментом, який дозволяє споживачам робити покупки та отримувати гроші в кредит до попередньо встановленого ліміту. Цей гнучкий варіант кредитування дозволяє власникам карток ефективно керувати своїми грошовими потоками та користуватися перевагами безпроцентних періодів, якщо вони вчасно сплачують заборгованість. Крім того, банки, що займаються кредитними картками, часто пропонують винагороди, кешбек або інші бонуси як стимул для використання [23].

Таким чином, аналіз кредитних операцій як основи формування портфеля споживчих кредитів у сучасних умовах ринкової економіки показує, що вони

здійснюються з урахуванням рівня ліквідності, прибутковості та ризику такого розміщення. Завдяки кредитній діяльності банк має можливість фінансувати розширення банківського бізнесу та покривати витрати на депозитний бізнес. При складанні портфеля споживчих кредитів, як правило, метою є оптимізація прибутковості та ризику наданих кредитів.

## **1.2. Механізм управління портфелем споживчих кредитів банків**

Банки розробили спеціальний порядок та методику надання споживчого кредиту своїм клієнтам. Існують різні етапи організації споживчого кредитування, починаючи з розгляду кредитної заявки і закінчуючи видачею кредиту. Розуміння того, як банки організують споживче кредитування, може допомогти вам знайти шляхи підвищення ефективності управління споживчими кредитами.

Процес кредитування, в якому банк працює з фізичною особою для отримання споживчого кредиту, включає кілька етапів. Першим кроком є подача заявки та інших документів до банку для отримання кредиту. На цьому етапі від позичальника зазвичай вимагається надати особисту та фінансову інформацію, таку як підтвердження доходу, місця роботи та кредитоспроможності. Позичальника також можуть попросити надати додаткові документи, такі як виписки з банківського рахунку, податкові декларації або документи, що підтверджують наявність активів (рис. 1.1).



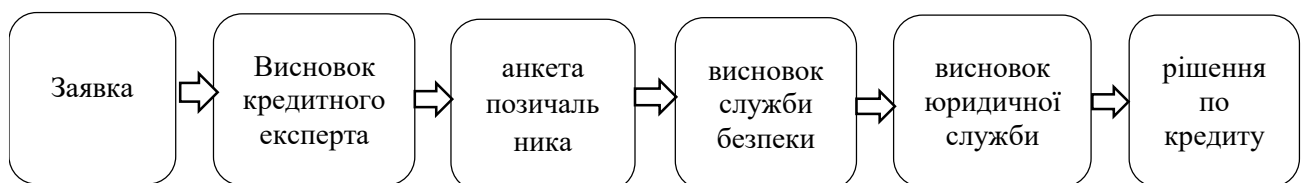
**Рис. 1.4. Кредитний процес при взаємодії банку і фізичної особи при отриманні споживчого кредитування**

Джерело: [32]

Другим етапом процесу є оцінка кредитоспроможності позичальника. Банк аналізує його фінансовий стан, щоб визначити, чи здатний він погасити кредит. Такий процес аналізу враховує різні фактори, такі як дохід, рівень боргу, кредитна історія та стабільність зайнятості позичальника.

Рішення про можливість надання кредиту приймається уповноваженою особою або органом управління банку. З метою оптимальної організації кредитної роботи рішенням правління визначаються повноваження начальника кредитного відділу та заступника голови кредитного комітету.

Пакет документів для розгляду кредитним комітетом складається з наступних документів (рис. 1.3).



**Рис.1.5. Пакет документів для розгляду кредитним комітетом**

Джерело: [21]

Використовуючи моделі кредитного рейтингу, банк може проаналізувати кредитоспроможність позичальника та оцінити ймовірність дефолту. Ця оцінка допомагає банку прийняти остаточне рішення щодо схвалення або відхилення заявки на позику та умов позики, таких як: В. процентні ставки та умови погашення.

Визначення умов позики є важливою частиною кредитного процесу, оскільки воно визначає конкретні умови, за яких позика буде надана позичальнику. Ці умови покликані збалансувати ризик банку при наданні кредиту та спроможність позичальника погасити кредит. Основними складовими умов кредиту є, зокрема, сума кредиту, відсоткова ставка, термін погашення та вимоги до забезпечення.

Вимоги до застави – це будь-які активи або застава, які позичальник повинен надати для забезпечення позики. Якщо позичальник не може погасити кредит, банк може вилучити заставу та продати її для покриття своїх збитків. Застава включає нерухоме майно, транспортні засоби або інші цінні активи. Вид і вартість застави залежить від суми кредиту, кредитоспроможності позичальника та конкретних умов кредитування банку [9].

Після визначення та узгодження умов позики вони включаються в кредитну угоду, в якій визначаються права та обов'язки як позичальника, так і кредитора.

Четвертим етапом кредитного процесу є підписання кредитної угоди – це юридично обов'язковий контракт між позичальником і банком, який визначає умови кредиту, а також права та обов'язки обох сторін. Зазвичай у договорі детально вказується сума позики, відсоткова ставка, графік погашення, вимоги до застави, а також будь-які комісії та штрафи, пов'язані з позиною. Як позичальник, так і уповноважена особа банку підписують договір, який виражає згоду з умовами.

П'ятий крок – власне кредитування. Це можна зробити різними способами, наприклад зарахуванням коштів на банківський рахунок

позичальника, видачею чека або здійсненням прямого платежу продавцю чи постачальнику послуг, якщо позика призначена для конкретної цілі, наприклад придбання автомобіля чи фінансування ремонт.

На шостому етапі банк спостерігає за кредитом і забезпечує дотримання узгоджених умов кредиту. Це включає відстеження своєчасного погашення кредиту позичальником, перевірку цільового використання коштів кредиту та дотримання вимог щодо забезпечення. Банк також може контролювати фінансовий стан і кредитоспроможність позичальника протягом терміну дії позики, щоб виявити можливі проблеми, які можуть вплинути на здатність позичальника погасити позику [12].

Наприклад, якщо позичальник не виконує умови кредиту, прострочує платежі або не має застави, банк може вжити заходів для захисту своїх інтересів. Вони можуть включати накладення штрафів або комісій, реструктуризацію умов позики або, у випадку забезпечених позик, конфіскацію та продаж застави для погашення боргу. Основною метою банку є мінімізація ризиків і забезпечення успішного повернення відсотків і кредитів.

У рамках організації всіх банківських споживчих кредитів у конкретній установі перший крок включає визначення та аналіз різних параметрів, таких як ризик, очікувана прибутковість, цільові сегменти ринку та конкурентне середовище. Цей процес допомагає банкам розробляти та впроваджувати стратегії споживчого кредитування, які відповідають їх схильності до ризику та бізнес-цілям.

Відповідальне кредитування має охоплювати весь життєвий цикл кредитних продуктів, від впровадження до маркетингу та післяконтрактної фази. Конструкція кредитних продуктів важлива тим, що певні характеристики продукту не призначені для обслуговування інтересів кредиторів, включаючи, але не обмежуючись базовими ставками, комісіями та відповідними надбавками [22].

Отже, аналіз факторів, що впливають на управління портфелем споживчого кредитування банку, показує, що банк повинен враховувати як

екзогенні, так і ендогенні чинники проведення банківських операцій, оскільки залучення коштів за термінами та обсягами безпосередньо впливає на потенціал кредитних операцій. Зокрема, одним із видів кредитування є споживче кредитування фізичних осіб (на споживчі цілі), яке забезпечує банку та позичальникам відносно стабільний дохід.

### **1.3. Концептуальні основи управління портфелем споживчих кредитів банків**

Узагальнення факторів, що впливають на управління портфелем споживчих кредитів банку, свідчить про необхідність поглибленого дослідження методичних підходів до управління портфелем споживчих кредитів банку та механізму формування портфеля споживчих кредитів.

Управління кредитним портфелем є ключовою функцією для банків (та інших фінансових установ, включаючи страховиків та інституційних інвесторів) з великими різноманітними кредитними портфелями, які часто включають неліквідні кредити. Історично його роль полягала в розумінні загального кредитного ризику установи та збільшенні прибутків від цих ризиків – іноді через кредитну торгівлю та хеджування на вторинному ринку – а також у визначенні та управлінні концентрацією ризику. На відміну від традиційних можливостей створення та управління кредитним ризиком, які зосереджені лише на окремих угодах або позичальниках, управління кредитним портфелем розглядає всю кредитну історію клієнта.

Процес залучення клієнтів включає події, які відбуваються між часом, коли хтось подає заявку на позику, і моментом, коли укладається угода про позику. Це такі завдання [32]:

- оцінка кредитоспроможності кожного заявника;
- прийняття рішення про прийняття або відхилення заявок на основі кредитоспроможності кожного заявника.



- визначення умов, які будуть запропоновані прийнятим заявникам;
- проведення необхідних логістичних процесів для складання кредитних договорів, відкриття рахунків і надання коштів клієнтам [13].

Значна частина процесу придбання зосереджена на оцінці кредитоспроможності кожного заявника. Раніше компанії використовували великі групи андеррайтерів для ручної оцінки заявок. Вирішуючи кредитоспроможність особи, андеррайтер оцінює заявку на основі різних критеріїв. Це були здатність заявника погасити борг (наявний дохід), його характер (намір погасити), поточні умови (економіка), а також будь-який капітал або застава, які заявник міг надати як забезпечення.

Фактори формування портфеля споживчих кредитів банку наведено на рис. 1.6.



**Рис.1.6. Фактори формування споживчого кредитного портфеля банку**

Джерело: [13]

Процес формування портфеля споживчих кредитів починається зі збору, аналізу та оцінки інформації, необхідної для визначення кредитоспроможності позичальника, який звертається за кредитом до банку [44].

Після завершення кредитного аналізу та визначення позичальника як прийняттого ризику кредитний спеціаліст запропонує структуру кредиту для затвердження, яка зберігає сильні сторони позичальника та захищає від виявлених недоліків. Завершенням процесу є визначення класифікації ризику для схвалення (або відмови) позики та кредиту. Кредитна політика банку, стандарти та процедури кредитування створюють параметри для цього процесу і, таким чином, формують схильність банку до ризику, консервативну чи агресивну.

Ми вважаємо, що кредитна політика та стандарти мають визначати прийнятні кредитні цілі, типи позик і структури позик, галузі, яким банк готовий надавати позики, а також типи інформації, яку кредитор повинен отримати та проаналізувати.

Інструкції та стандарти допомагають створити рамкові умови, вимоги та допустимі межі кредитування, які залучають весь кредитний персонал банку. Кредитор повинен розуміти систему управління кредитним ризиком банку та свою роль у ній, оскільки він бере участь у кредитній діяльності – аналізі, андеррайтингу та моніторингу [38].

Процес управління клієнтом починається після створення кредитного договору. Це триває до тих пір, поки клієнт не погасить заборгованість згідно з умовами угоди або не виконає зобов'язання, що потребує колекторських дій (четвертий етап управління кредитом). Цілі управління клієнтами є подвійними. По-перше, щоб переконатися, що відносини з клієнтами працюють належним чином і надається прийнятний рівень обслуговування клієнтів. По-друге, максимізувати прибуток, отриманий клієнтами протягом усього періоду відносин. Ці цілі досягаються шляхом:

1. Операційне управління: це стосується забезпечення та управління інфраструктурою, необхідною для підтримки відносин із клієнтами. Наприклад,

обробка запитів клієнтів, оновлення рахункових документів для операцій і видача виписок.

2. Управління взаємовідносинами: йдеться про розуміння вимог клієнтів до продуктів і послуг і їх задоволення в довгостроковій перспективі. Наприклад, ми регулярно перевіряємо кредитний ліміт і річну оцінку клієнта кредитної картки та визначаємо, які іпотечні клієнти підходять для перехресного продажу кредитних карток, персональних позик і страхування.

Незважаючи на те, що протягом багатьох років фінансові установи стикалися з багатьма причинами, основна причина серйозних банківських проблем залишається безпосередньо пов'язаною з низькими кредитними стандартами для позичальників і контрагентів, поганим управлінням портфельними ризиками або неадекватним врахуванням змін в економічних умовах або інших обставинах, які можуть призвести до погіршення кредитоспроможності контрагентів банку.

Однією з найбільших витрат у сфері споживчого кредитування є безнадійна заборгованість, яка списується, оскільки клієнти не можуть погасити свої борги. Для типової компанії, що видає кредитні картки, списання складають приблизно третину всіх витрат [16].

Якщо спроби стягнення не змогли переконати клієнта сплатити заборгованість за рахунком або відносини з клієнтом були припинені, обліковий запис буде передано на стягнення (іноді це називається стягнення боргу на пізній стадії або стягнення на пізній стадії). призначений). Викуп). Передача до інкасації зазвичай відбувається, коли рахунок прострочений на 60–120 днів (прострочення від 2 до 4 місяців), але кожен кредитор має власні вказівки щодо того, коли рахунки мають бути передані. Після стягнення заборгованості мета полягає в тому, щоб зібрати якомога більше непогашеної заборгованості, щоб мінімізувати втрати від списання безнадійної заборгованості. Якщо ви можете підтримувати хороші відносини з клієнтом, це все добре, але це не пріоритет [37].

Отже, використання даного методичного підходу дасть змогу досягти балансу між попитом і пропозицією споживчих бажань індивіда та, враховуючи стан кредитної політики (агресивна, ліберальна, пасивна), забезпечити ефективне управління портфелем кредитів. Споживчі кредити банків в сучасних умовах ринкової економіки. Кредитний ризик найпростіше розуміти як ймовірність того, що позичальник або контрагент банку не зможе виконати свої зобов'язання відповідно до погоджених умов. Метою управління кредитним ризиком є максимізація прибутку банку з поправкою на ризик шляхом підтримки кредитного ризику в прийнятних параметрах. Банки повинні управляти кредитним ризиком усього портфеля, а також ризиком окремих кредитів або операцій. Банки також повинні враховувати зв'язок між кредитним ризиком та іншими ризиками. Ефективне управління кредитним ризиком є критично важливим компонентом комплексного підходу до управління ризиками та має вирішальне значення для довгострокового успіху будь-якої банківської організації.

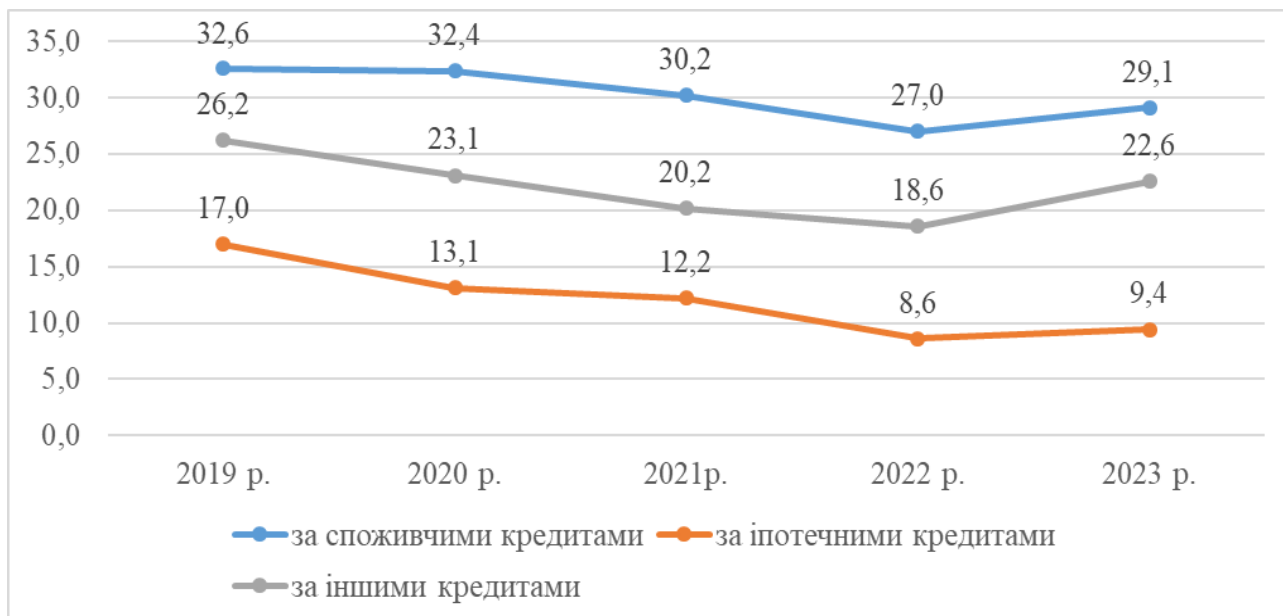
## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ПОРТФЕЛЯ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

#### 2.1 Аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні

Для виявлення основних проблем та можливостей подальшого розвитку необхідно враховувати специфіку діяльності ринку споживчого кредитування в Україні.

Загалом з 2019 по 2023 роки спостерігається помітне зниження вартості всіх трьох категорій кредитів, що свідчить про можливе зниження попиту та погіршення умов кредитування в цілому. Ціна споживчих кредитів впала з 32,6% на рік у 2019 році до 29,1 % у 2023 році, що відображає позитивну тенденцію до здешевлення кредитів, хоча їх вартість все ще висока. Це зумовлено різними чинниками, такими як зміна економічної ситуації, зменшення споживчих витрат, більша обережність банків у кредитуванні в умовах воєнного часу (рис. 2.1).

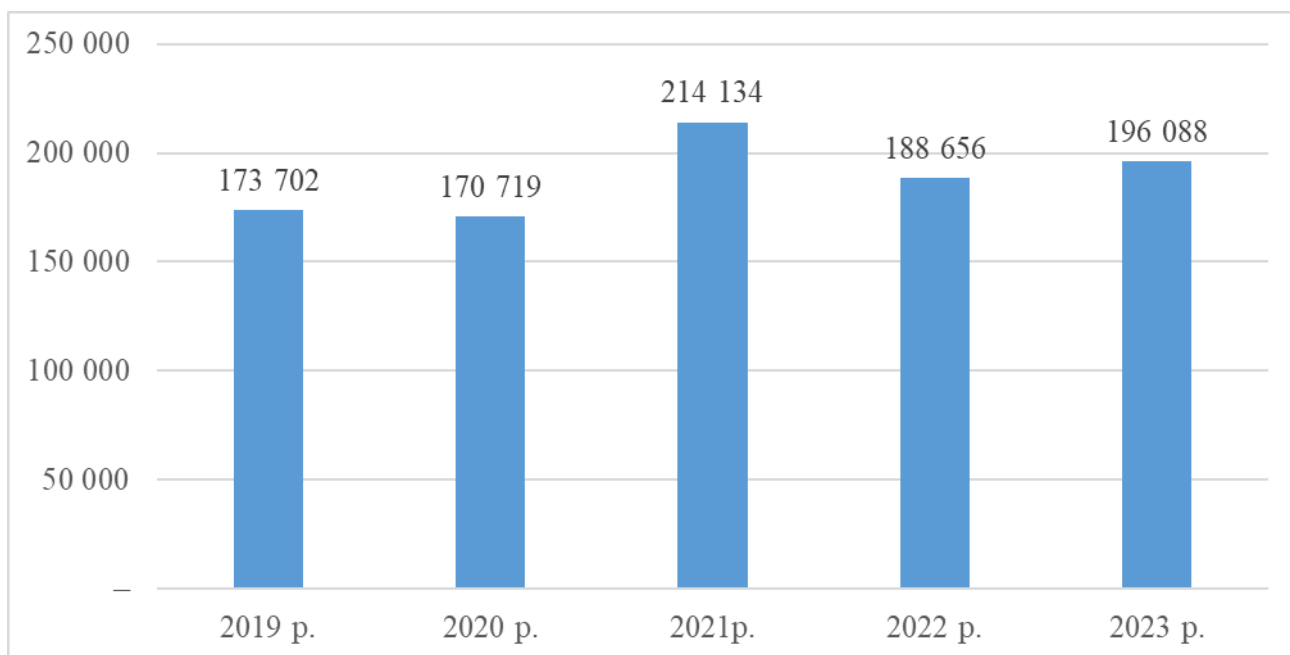


**Рис. 2.1. Динаміка вартості споживчих кредитів на банківському ринку порівняно із іншими видами кредитування у 2019-2023 роках, %**

Джерело: побудовано на основі [35]

Загалом ці тенденції свідчать про більш консервативний підхід до кредитування на українському банківському ринку та зміну поведінки споживачів у бік меншої залежності від кредитів.

У 2019 році загальний обсяг споживчих кредитів склав 173 702 млн грн. У 2021 році він значно зріс і сягнув 214 134 млн грн, що стало наслідком відновлення економіки або зміни політики стимулювання споживчих кредитів. Однак у 2022 році обсяг споживчих кредитів впав до 188 656 млн грн. Таке падіння пов'язане з військовими діями, зменшенням обсягу ринку та іншими негативними факторами. Про те, в 2023 році динаміка зростання відновилася і обсяг споживчого кредитування збільшилося до 196 088 млн. грн. (рис. 2.2).



**Рис. 2.2. Загальний обсяг споживчого кредитування на банківському ринку України у 2019-2023 року, млн грн.**

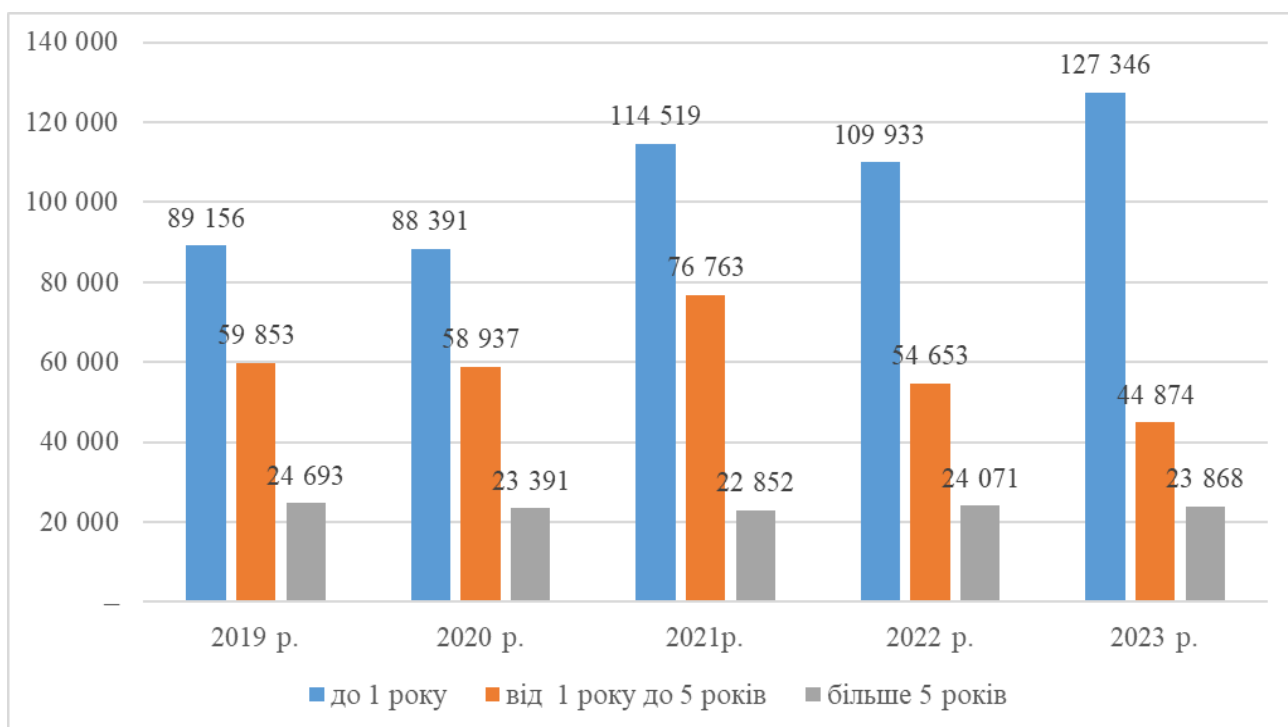
Джерело: побудовано на основі [35]

Поступове збільшення вказує на тенденцію до більш консервативної практики кредитування, зміну поведінки споживачів і поживлення економічного клімату в умовах війни.

Також варто звернути увагу на портфель споживчих кредитів щодо умов надання. Спостерігається загальне зростання короткострокових споживчих

кредитів (до одного року) з 89 156 млн грн у 2019 році до 127 346 млн грн у 2023 року. Таке зростання означає збільшення попиту на короткострокові кредити через такі фактори, як тимчасові фінансові проблеми та екстрені витрати.

Змішані тенденції спостерігаються для середньострокових споживчих кредитів (від 1 до 5 років). Відбулося збільшення з 58 853 млн грн у 2019 році до 76 763 млн грн у 2021 році, а потім зменшення до 44 874 млн грн у 2023 року. Спостережуване зменшення вказує на зниження попиту на середньострокові кредити та несприйнятливність банків до ризику, якщо вони пропонують кредити з довгими термінами.



**Рис. 2.3. Динаміка обсягу споживчого кредитування на банківському ринку України у 2019-2023 року в розрізі терміну надання, млн грн.**

Джерело: побудовано на основі [35]

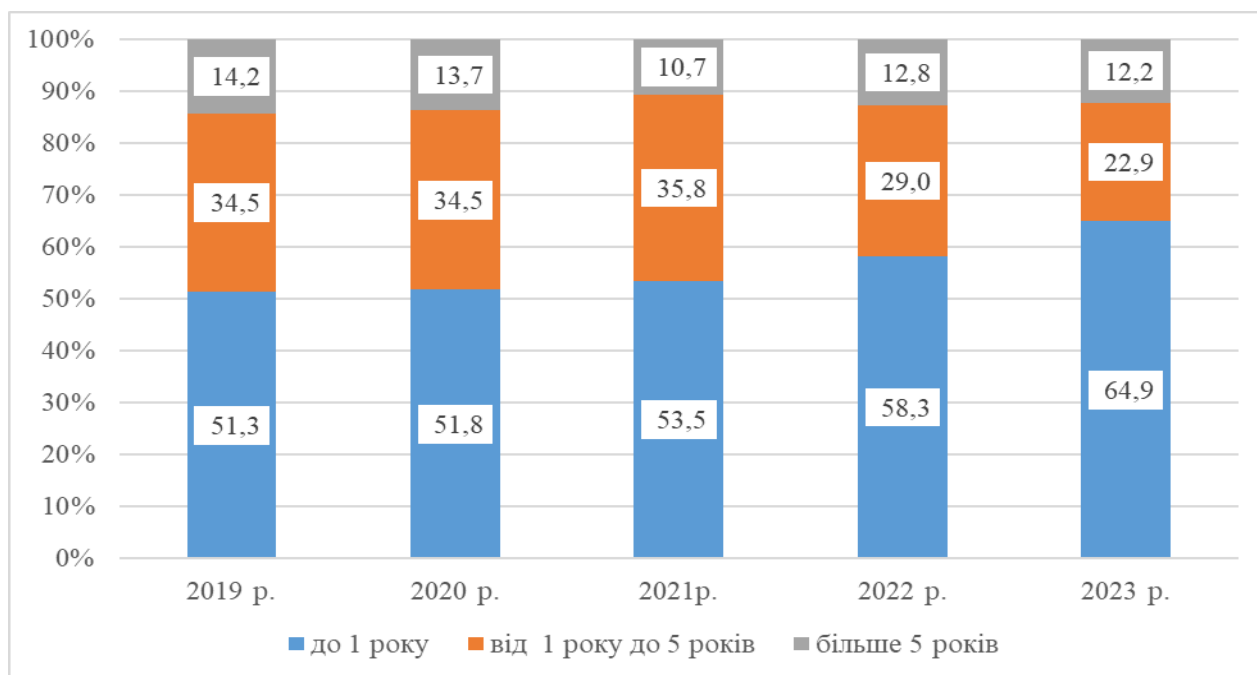
Довгострокові споживчі кредити (понад 5 років) демонструють відносну стабільність з незначними коливаннями між 24 693млн грн у 2019 році та 23 868 млн грн у 2023 року. Стабільність у цій категорії зумовлена тим, що довгострокові кредити видавалися раніше та тому їх природне падіння

відбуватиметься повільно навіть за умови скорочення діяльності банків у цьому напрямку.

У контексті банківських ризиків збільшення обсягу короткострокових кредитів може свідчити про підвищення кредитного ризику, оскільки коротші терміни кредитування свідчать про те, що позичальники зіткнулися з терміновими фінансовими проблемами. Однак короткострокові позики, як правило, мають нижчі відсотки дефолту, оскільки вони повертаються швидше, що може зменшити ймовірність втрати ресурсів.

Загалом такі тенденції видачі споживчих кредитів за умовами кредитування свідчать про зміну ризик-апетиту українських банків, а також про зміну структури попиту серед позичальників. Банки повинні ретельно стежити за цими тенденціями та коригувати свої стратегії кредитування, щоб збалансувати ринкові ризики та можливості.

З 2019 року по 2023 рік відбулося зростання частки короткострокових кредитів (до 1 року) з 51,3% до 64,9%. Таке зростання свідчить про те, що позичальники все частіше віддають перевагу короткостроковим кредитам через термінові фінансові потреби або тимчасові фінансові труднощі.



**Рис. 2.4. Структура споживчого кредитування на банківському ринку України у 2019-2023 року в розрізі терміну надання, %**



Джерело: побудовано на основі [35]

Дані табл. 2.1 свідчать, що переважна більшість споживчих кредитів на банківському ринку України видається в національній валюті – гривні. Обсяг гривневих кредитів у 2019 році становив 158339 млн грн і досяг піку в 205 685 млн грн у 2021 році. Однак у 2023 року обсяг впав до 189533 млн грн. Коливання обсягів гривневих кредитів можна пояснити загальними тенденціями споживчого кредитування в Україні.

Дані також свідчать, що обсяг кредитів у доларах США стабільно скорочується з 14 418 млн грн у 2019 році до 6 043 млн грн у 2023 році. Знижуючи обсяги доларових кредитів, банки можуть уникнути валютних ризиків, оскільки в разі чергової кризи зменшується ймовірність погашення. Обсяги кредитів у євро залишалися відносно низькими, незначно коливаючись від 503 млн грн у 2019 році до 279 млн грн у 2023 році. Те саме стосується кредитів в інших валютах, які продемонстрували незначне зниження з 441 млн грн у 2019 році до 233 млн грн у 2023 році (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка обсягу та структури споживчого кредитування на банківському ринку України у 2019-2023 року в розрізі валюти**

Валюта	2019 р.		2020 р.		2021р.		2022 р.		2023 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
гривня	158339	91,2	157589	92,3	205685	96,1	181781	96,4	189533	96,7
долар США	14 418	8,3	12 077	7,1	7 914	3,7	6 325	3,4	6 043	3,1
євро	503	0,3	525	0,3	283	0,1	285	0,2	279	0,1
інші валюти	441	0,3	528	0,3	253	0,1	266	0,1	233	0,1

Джерело: складено на основі [35]

Переважна більшість споживчих кредитів в Україні видається в національній валюті – гривні. Частка гривневих кредитів стабільно зростала з 91,2% у 2019 році до 96,7% у 2023 році. Ця тенденція свідчить про те, що позичальники та банки все частіше вдаються до національної валюти при

видачі кредитів, що свідчить про бажання зменшити валютні ризики, щоб їх уникнути.

Підсумовуючи, ми бачимо, що попит на короткострокові кредити зростає, а частка середньострокових кредитів зменшується, що відображає зміни у фінансових потребах позичальників і стратегії банків з управління ризиками. Валютні ризики знижуються за рахунок концентрації кредитів у національній валюті – гривні.

## **2.2. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «А-Банк»**

Розвиток умов споживчого кредитування впливає на окремі ключові показники кредитного портфеля банків. Аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні як передумови реалізації державної політики регулювання кредитної діяльності банків свідчить про можливість проведення діагностики споживчих кредитів у кредитному портфелі АТ «А-Банк». Від ефективності кредитної політики та якості управління банківськими процесами, особливо в частині розвитку споживчого кредитування населення, залежить склад, структура та динаміка банківського зростання окремої установи.

АТ «А-Банк» – банк з вітчизняним капіталом, є універсальним і надає банківські послуги як корпоративному сектору економіки, так і індивідуальному сектору, зокрема надає споживчі кредити населенню.

Основні показники діяльності АТ «А-Банк» у 2023 році: чистий прибуток – 480,9 млн. грн.; процентні доходи – 4143,3 млн. грн.; чистий процентний дохід – 2705,5 млн. грн.; кредитний портфель – 8567,6 млн. грн.; депозити – 20354,9 млн. грн. Основні показники діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках наведено в табл. 2.2.

Дані табл. 2.2 свідчать, що основні показники діяльності АТ «А-Банк» у період 2021-2023 років свідчать про загальне розширення банківської

діяльності, зокрема грошовий портфель банку збільшився на 8723,9 млн грн. (на 219,2 %), кредитний портфель зменшився на 415,6 млн. грн. (на 4,6%), а загальні активи банку зросли на 10682,2 млн. грн. (на 74,3 %), що свідчить про пасивацію кредитування економіки (вищі темпи зростання активів порівняно з темпами зростання кредитного портфеля).

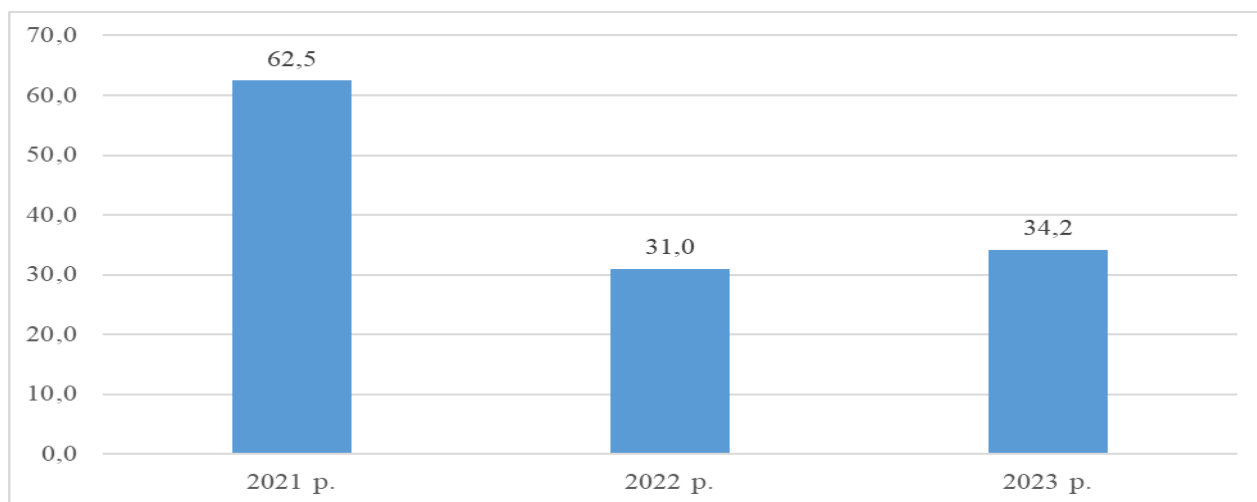
Таблиця 2.2

### Базові показники діяльності АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., млн. грн

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Готівка	3979,7	10387,8	12703,6	8723,9	219,2
Кредитний портфель	8983,2	5516,4	8567,6	-415,6	-4,6
Активи	14377,9	17786,7	25060,1	10682,2	74,3
Зобов'язання	12179,3	15368,3	22148,9	9969,5	81,9
Депозити	11614,9	14751,4	20354,9	8740,0	75,2
Власний капітал	2198,6	2418,5	2911,2	712,6	32,4
Процентні доходи	3185,6	3474,2	4143,3	957,7	30,1
Процентні витрати	726,8	788,3	1437,8	711,0	97,8
Чисті процентні доходи	2458,8	2685,9	2705,5	246,7	10,0
Чистий прибуток	800,0	202,6	480,9	-319,13	-39,9

Джерело: розраховано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Кредити в активах АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках наведені на рис. 2.5.

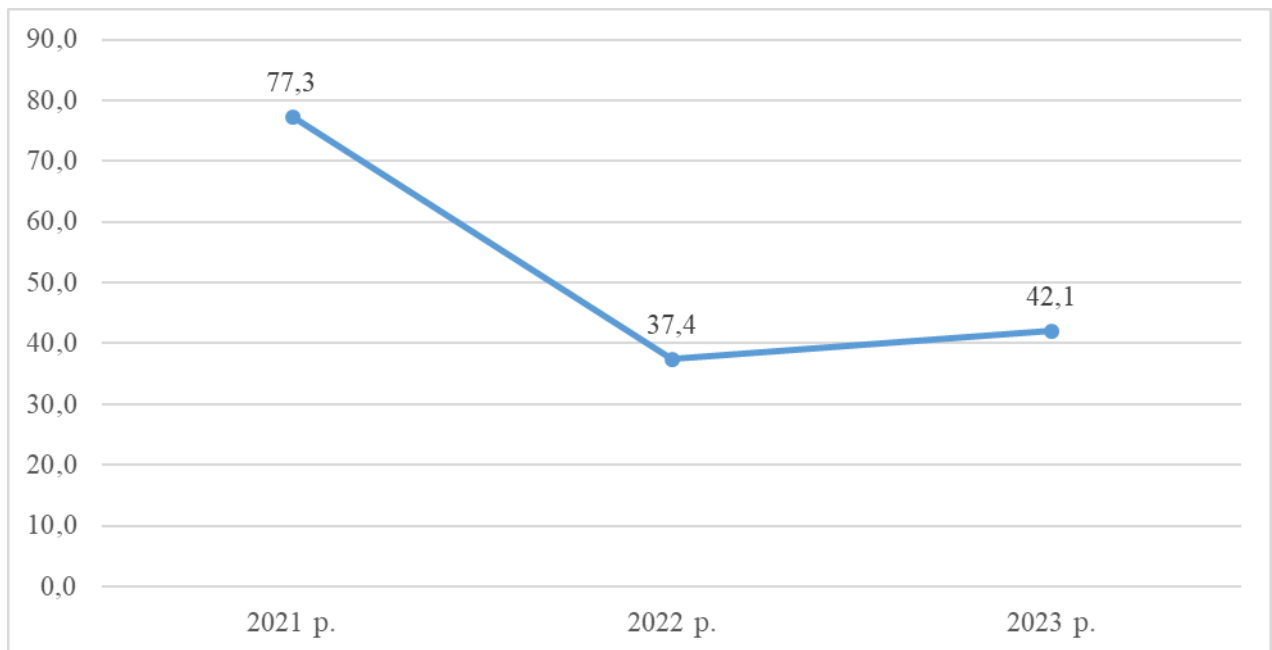


**Рис. 2.5. Динаміка частки кредитів в активах АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як видно з рис. 2.5, кредити в активах АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках були системним видом активів, але зменшилися на 28,3 %, що було пов'язано з переглядом складу та структури активів банку, і зміна його інвестиційної стратегії. Такі тенденції, на нашу думку, свідчать про коригування політики створення та розподілу багатства банку з оперативної та тактичної точки зору.

Співвідношення кредитного та депозитного портфеля АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках наведено на рис. 2.6.

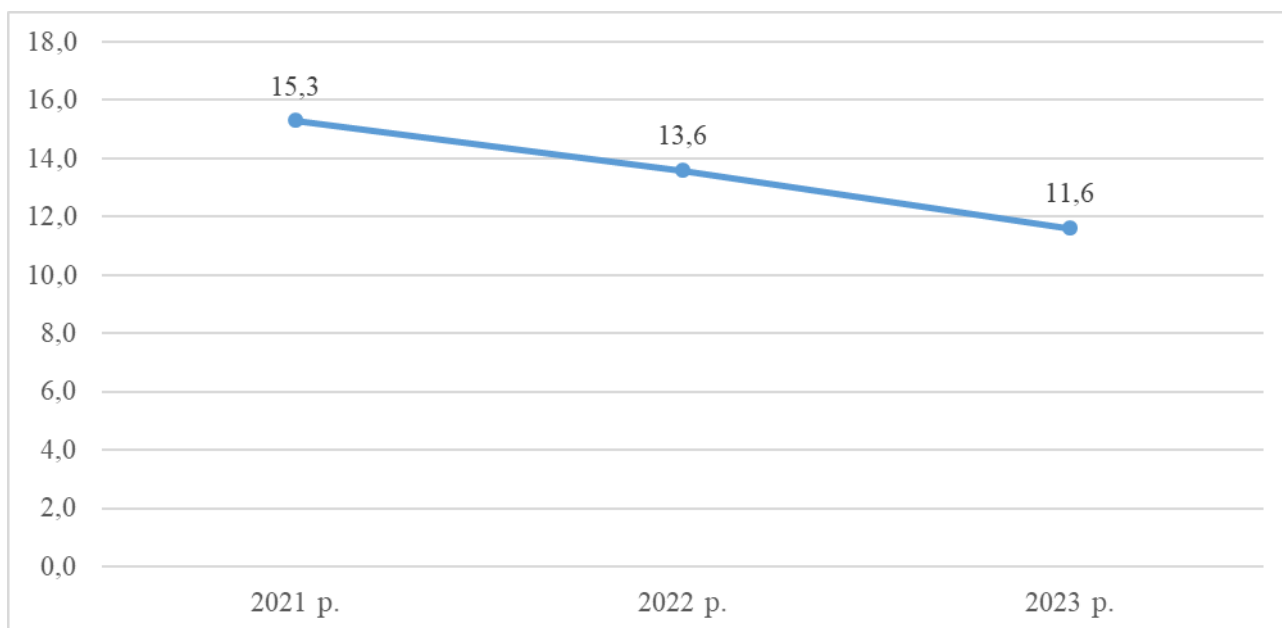


**Рис. 2.6. Співвідношення кредитного та депозитного портфеля АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як видно з рис. 2.6, співвідношення кредитного та депозитного портфеля АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках показує, що на 100 грн депозитів, залучених у 2021 році, було видано лише 77,3 грн. кредитів, а потім цей показник погіршився майже на 35,2 грн., що говорить про перегляд стратегії інвестування коштів банку в інші активи, зокрема державні цінні папери. Ці показники, на нашу думку, свідчать про зміну політики активно-пасивних операцій з метою мінімізації ризиків, зокрема кредитного ризику споживчого кредитування.

На рис. 2.7 представлено динаміку рівня власного капіталу в пасивах АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках.

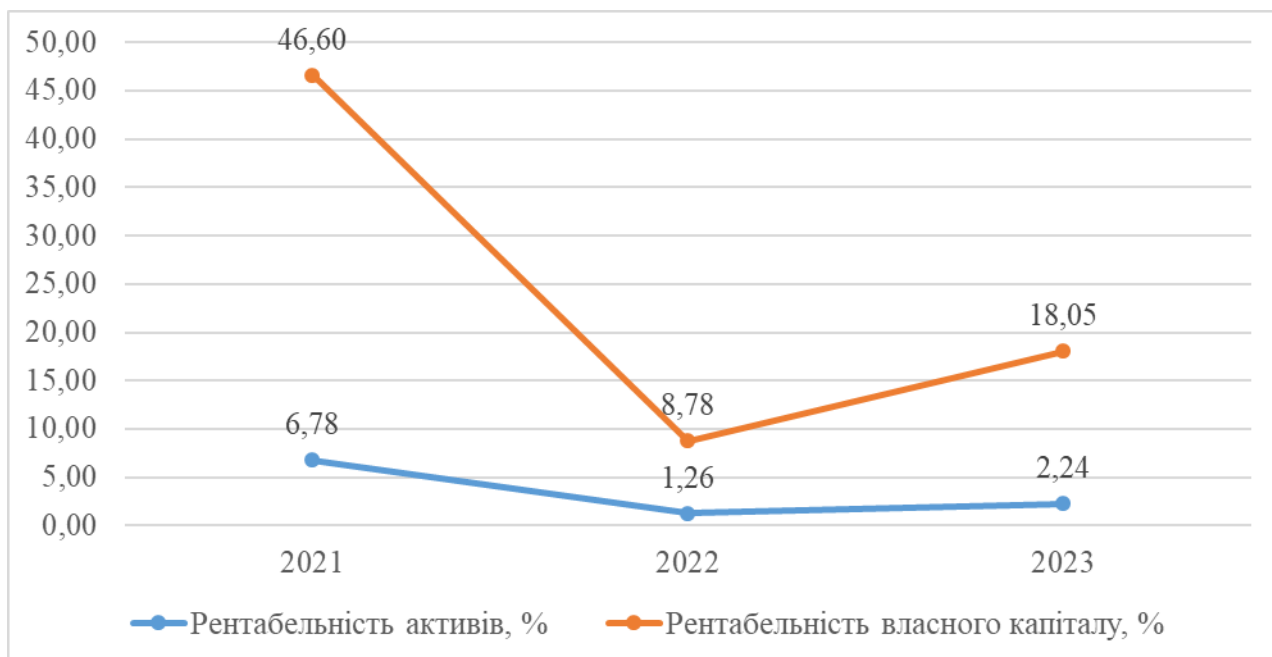


**Рис. 2.7. Динаміка рівня власного капіталу в пасивах АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як видно з рис. 2.7, розмір власного капіталу в пасивах АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках в цілому відповідав нормативам капіталізації та перебував на стабільному рівні, проте він знизився на 3,7 в.п. У складі зобов'язань за 2021-2023 роки власний капітал банку АТ «А-Банк» збільшився на 712,6 млн. грн. (на 32,4 %), однак вищі темпи зростання показали зобов'язання – на 9969,6 млн. грн. (на 81,9 %) та депозитний портфель, який збільшився на 8740 млн. грн. (на 75,2%). Такі тенденції, на нашу думку, відповідають достатній капіталізації власних зобов'язань банку та його сталому розвитку в умовах банківських та економічних потрясінь і криз.

На рис. 2.8 наведено динаміку рентабельності активів і власного капіталу АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках.

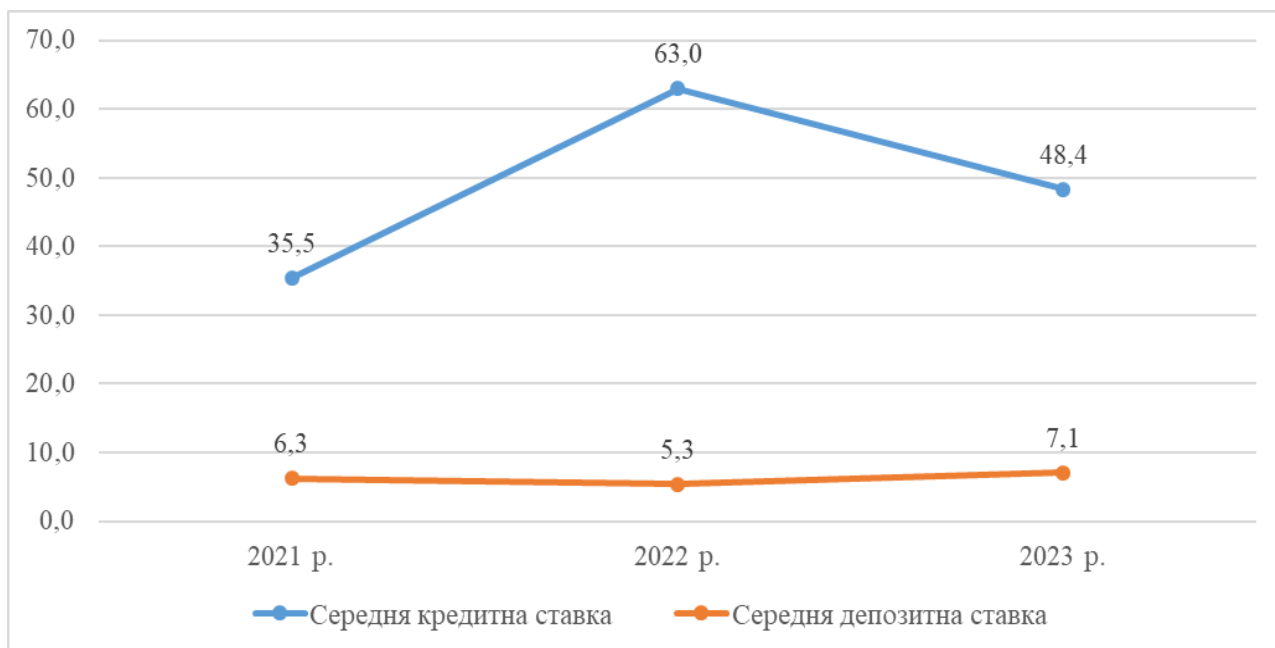


**Рис. 2.8. Динаміка рентабельності активів і власного капіталу АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як видно з рис. 2.8, рентабельність активів та власного капіталу АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках свідчить про погіршення ефективності формування та використання як власного капіталу – на 28,6 %, так і активів банку – на 4,5 %. Загальне зниження рентабельності, на нашу думку, є негативним показником розвитку політики управління активами-пасивами аналізованого банку.

На рис. 2.9 представлено середні витрати на залучення та використання банківських ресурсів АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках.



**Рис. 2.9. Середня вартість залучення та використання банківських ресурсів АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як видно з рис. 2.9, середня вартість залучення ресурсів збільшилася, а використання банківських ресурсів АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках збільшилася в цілому на фоні посилення конкуренції на ринку банківських кредитно-депозитних операцій та збільшення ризиків в умовах військового стану. Такі тенденції, на нашу думку, свідчать про погіршення якості управління кредитними операціями на ринку на фоні посилення банківської конкуренції за споживчий сегмент ринку та зниження реальних наявних доходів населення у зв'язку з війною.

Таким чином, аналіз споживчих кредитів у кредитному портфелі АТ «А-Банк» свідчить про постійне зростання цього елемента кредитного портфеля як в абсолютних, так і у відносних показниках, що було пов'язано з коригуванням кредитної політики банку в споживчому сегменті на дані банківські послуги. Збільшення процентних доходів на 957,7 млн. грн свідчить про покращення складу споживчого кредитного портфеля АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках. (на 30,1 %) та збільшення процентних витрат на 711,0 тис. грн. (на 97,8 %), що свідчить про перегляд процентних ставок за банківськими кредитами та

депозитами. Отже, чистий процентний дохід збільшився на 246,7 млн. грн. (на 10,0 %), але чистий прибуток зменшився на 313,1 млн. грн. (на 39,9%), що є негативною тенденцією розвитку банку.

### 2.3. Оцінка ризиків споживчого кредитування АТ «А-Банк»

Аналіз споживчих кредитів у кредитному портфелі АТ «А-Банк» свідчить про можливість проведення аналітичної оцінки ризиків споживчого кредитування банку. Від якості аналізу ризиків у споживчому кредитуванні залежать перспективи та конкурентна позиція банку на ринку даного кредитного сегменту. Показники кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

#### Показники кредитної активності АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., млн. грн.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Кредити фізичним особам	9771,2	8738,5	10593,6	822,4	8,4
Сільське господарство, лісопромисловий і деревообробний комплекс	219,8	281,1	202,6	-17,2	-7,8
Торгівля	243	217,9	267,9	24,9	10,2
Виробництво	95,3	68,5	27,9	-67,4	-70,7
Гірничодобувна промисловість, металургія	53,1	61,5	125,7	72,6	136,7
Будівництво	22,3	21,9	17,8	-4,5	-20,2
Енергетика	68,8	0,5	6,5	-62,3	-90,6
Інше	38,4	42,4	43,1	4,7	12,2
Всього кредитів	10511,9	9432,4	11285,2	773,3	7,4

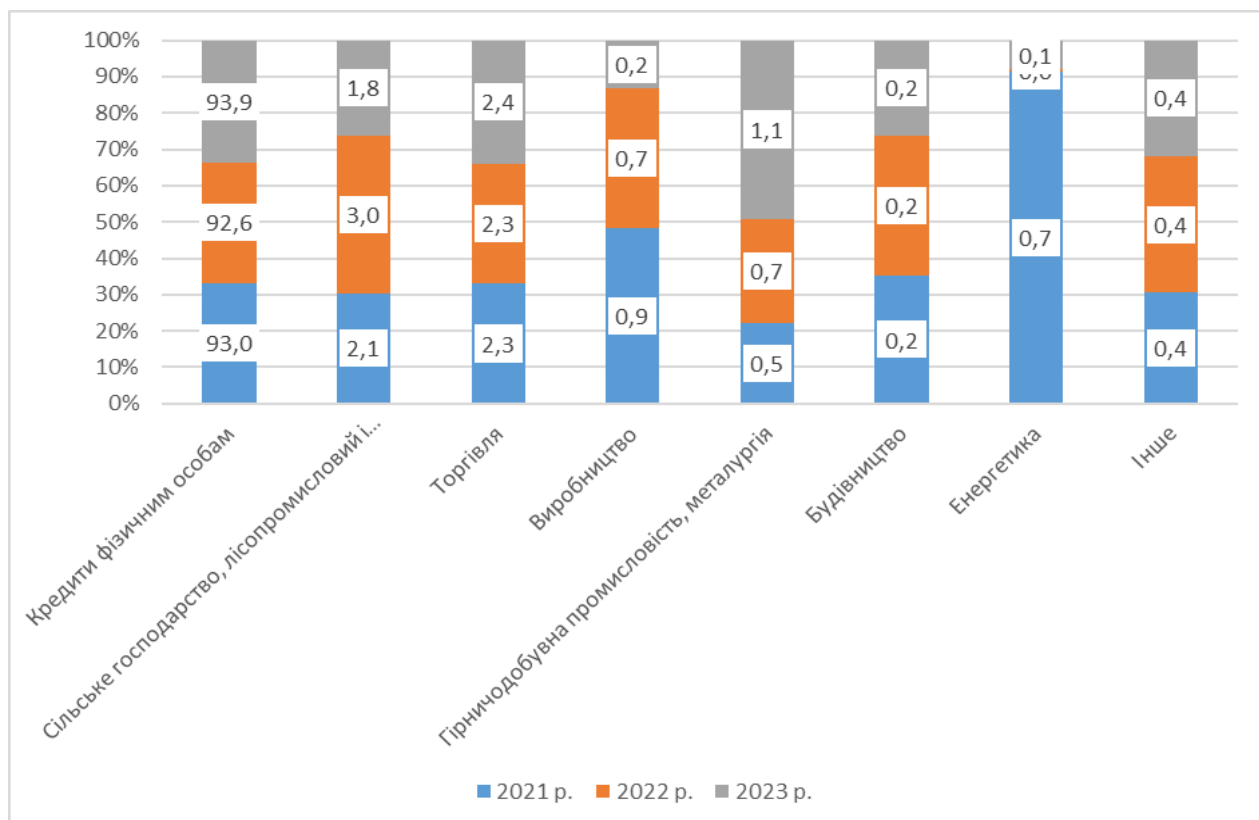
Джерело: розраховано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як показує аналіз табл. 2.3, показники кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках загалом збільшилися на 773,3 млн. грн. (7,4 %), в основному за рахунок збільшення кредитування фізичних осіб на 822,4 млн. грн. (8,4 %),



кредитування сфери торгівлі на 24,9 млн. грн. (10,2 %), промисловості на 72,6 млн. грн. (136,7 %). Що стосується інших сфер, то кредитування зменшилося, а саме сільське господарство на 17,2 млн. грн. (7,8 %), виробництво на 67,4 млн. грн. (70,7 %), енергетика на 62,3 млн. грн. (90,6 %) та будівництво на 4,5 млн. грн. (20,2 %), що свідчить про перегляд галузевої кредитної політики банку.

На рис. 2.10 представлено структуру кредитного портфеля АТ «А-Банк» в 2021-2023 роках.



**Рис. 2.10. Структура кредитного портфеля АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як показує рис. 2.10, структура кредитного портфеля АТ «А-Банк» у період 2021-2023 років, основний акцент здійснюється на сектор споживчого кредитування, зокрема частка використаних кредитів збільшилася з 93,0 % у 2021 році до 93,9 % у 2023 році, що свідчить про збільшення активності в цьому кредитному векторі.

В табл. 2.4 представлено показники якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках.

Таблиця 2.4

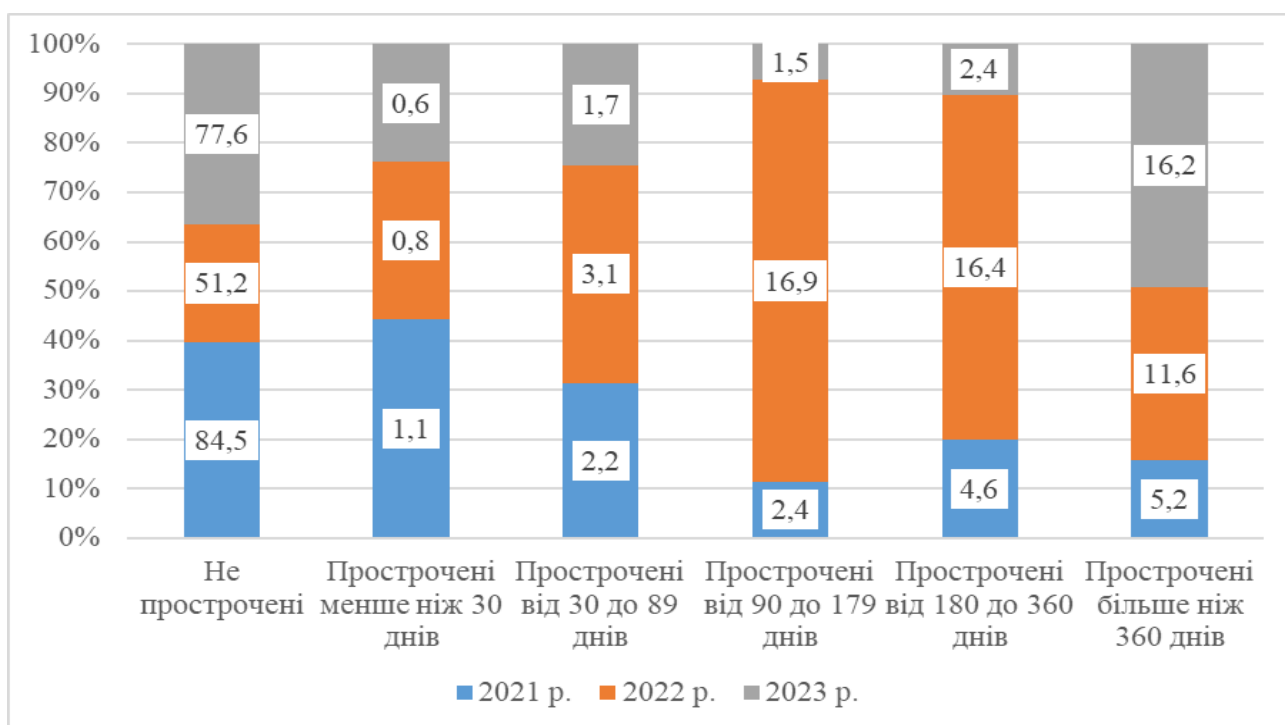
**Показники якості кредитної активності АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., млн.****грн.**

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення	Темп приросту, %
Не прострочені	7878,9	4308,1	8062,9	184,0	2,3
Прострочені менше ніж 30 днів	98,9	64,3	59,4	-39,5	-40,0
Прострочені від 30 до 89 днів	206,0	260,8	178,7	-27,3	-13,2
Прострочені від 90 до 179 днів	222,4	1425,1	157,6	-64,9	-29,2
Прострочені від 180 до 360 днів	433,3	1380,2	248,3	-185,1	-42,7
Прострочені більше ніж 360 днів	486,8	976,2	1688,7	1201,9	246,9

Джерело: розраховано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як показує табл. 2.4 показники якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках свідчать про зростання на 1201,9 млн. грн. (на 246,9%) кредитів прострочених більше ніж на 360 днів, що надзвичайно негативною тенденцією. Також збільшився обсяг не прострочених кредитів на 184,0 млн. грн. (2,3 %). По всіх інших групах відбулося зменшення, а саме прострочених менше ніж на 30 днів – на 39,5 млн. грн. (40,0 %), від 30 до 89 днів – на 27,3 млн. грн. (13,2 %), від 90 до 179 днів – на 64,9 млн. грн. (29,2%), від 180 до 360 днів – на 185,1 млн. грн. (42,7 %).

Структуру якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках наведено на рис. 2.11.



**Рис. 2.11. Структура якості кредитної активності АТ «А-Банк» в 2021-2023 рр., %**

Джерело: побудовано на основі даних АТ «А-Банк» [34]

Як видно з рис. 2.11, структура якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 рр. показує, що найбільшу якість мали не прострочені кредити. Але суттєво зросла частка прострочених кредитів на більше ніж 360 днів з 5,2 % у 2021 році до 16,2 % у 2023 році. На нашу думку, така структура якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках може призвести до загострення проблем із погашенням боргів споживачів у майбутньому.

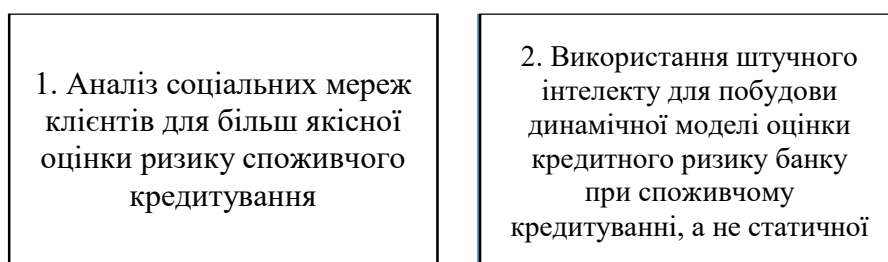
Отже, аналітична оцінка ризиків кредитування, зокрема споживчого АТ «А-Банк» свідчить про необхідність перегляду системи та кредитної політики банку, оскільки ризики цього кредитування зросли. Ці тенденції свідчать про необхідність врахування в подальшій діяльності банку вимог до оцінки позичальника при видачі споживчих кредитів за рівнем доходу, майновим станом, можливістю зміни умов проживання, місця роботи, гарантій повернення кредиту та кредитної історії.

### РОЗДІЛ 3

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ СПОЖИВЧИХ КРЕДИТІВ БАНКІВ В УКРАЇНІ

### 3.1. Напрями розвитку управління кредитним ризиком банку при здійсненні споживчого кредитування

Споживчі кредити є важливим джерелом доходу для банків, але вони також становлять значні ризики через можливість несплати позичальником платежів. Таким чином, банки повинні розробити ефективну політику та процедури управління кредитним ризиком, щоб мінімізувати збитки та забезпечити свою прогнозовану фінансову стабільність. Підходи, які банки можуть застосовувати для зниження кредитного ризику та захисту своїх прибутків, мають бути обґрунтованими. У зв'язку з цим сформульовано два основних напрями підвищення ефективності управління кредитними ризиками банку при видачі споживчих кредитів, а саме аналіз соціальних мереж клієнтів для кращої оцінки ризику видачі споживчих кредитів та використання штучного інтелекту для побудови динамічна модель оцінки кредитного ризику банку при наданні споживчих кредитів, а не статична модель (рис. 3.1).



**Рис. 3.1 Напрямки підвищення ефективності управління кредитним ризиком банку при споживчому кредитуванні**

Джерело: [47]

Банки можуть використовувати інформацію з соціальних мереж для покращення якості управління кредитними ризиками під час видачі споживчих

кредитів, використовуючи дані, доступні на цих платформах, щоб отримати уявлення про фінансову поведінку та надійність потенційних позичальників. Це дозволяє банкам приймати більш обґрунтовані рішення щодо кредитування та зниження ризиків.

Прикладом використання цього підходу є аналіз онлайн-зв'язків і взаємодій позичальника для визначення надійності його соціального середовища. Якщо особа пов'язана з фінансово відповідальними людьми, це може бути ознакою того, що потенційний клієнт також може проявляти відповідальну фінансову поведінку. Крім того, вивчення історії роботи, освіти та професійних досягнень позичальника на таких платформах, як LinkedIn, може дати банкам краще розуміння фінансової стабільності позичальника та його здатності погасити кредити [29].

Іншим прикладом є використання аналізу настроїв на платформах соціальних мереж для оцінки фінансових звичок і ставлення потенційного позичальника. Аналізуючи зміст, тон і контекст дописів і взаємодії клієнтів, банки можуть визначити закономірності та отримати уявлення про їхні звички витратити гроші, фінансові пріоритети та загальний фінансовий стан. Ця інформація використовується для створення більш повного профілю ризику позичальника.

На міжнародному ринку деякі компанії вже почали включати дані соціальних мереж у свої процеси кредитування. Наприклад, сінгапурська компанія Lenddo використовує нетрадиційні дані соціальних мереж для оцінки кредитоспроможності осіб на ринках, що розвиваються. Аналізуючи дані з Facebook, LinkedIn і Twitter, Lenddo визначає кредитоспроможність позичальників, які можуть мати обмежену кредитну історію або офіційні документи.

Подібним чином Kreditech, німецький онлайн-кредитор, використовує алгоритми машинного навчання для аналізу даних з різних джерел, включаючи соціальні мережі, для оцінки кредитоспроможності позичальників. Їхня власна система оцінки враховує такі фактори, як присутність позичальника в Інтернеті,

соціальні зв'язки та репутація, щоб забезпечити точніші рішення щодо кредитування [31].

Наприклад, українські банки можуть покращити управління кредитними ризиками при видачі споживчих кредитів, використовуючи інформацію з соціальних мереж у процесі прийняття рішень. Аналізуючи соціальні контакти позичальників, фінансове ставлення та поведінку в Інтернеті, банки можуть отримати більш повне уявлення про своїх клієнтів і приймати більш обґрунтовані рішення щодо кредитування, зрештою зменшуючи ризик дефолту та покращуючи загальну якість кредитних портфелів.

Щоб реалізувати підхід, який використовує дані соціальних медіа для управління кредитним ризиком, банк може зробити такі кроки [41]:

1. Розробка стратегії змін. Першим кроком є визначення загальних цілей і обсягу проекту. Вище керівництво має бути залучене до цього процесу, щоб забезпечити узгодженість зі стратегічними цілями та схильністю до ризику банку. Це включає визначення типів споживчих кредитів, які найбільше виграють від аналітики соціальних мереж, і визначення цільових сегментів ринку.

2. Формування міжфункціональної команди. Необхідно сформувати спеціальну команду, яка включає представників різних відділів банку, включаючи управління ризиками, ІТ, аналітику даних, комплаєнс і юридичний. Ця команда відповідає за моніторинг впровадження проекту та забезпечення міжвідомчої співпраці.

3. Юридичний огляд і перевірка відповідності. Юридичний відділ і відділ відповідності повинен переглянути пропонуване використання даних соціальних мереж, щоб переконатися, що воно відповідає вимогам щодо захисту даних, конфіденційності та чесної кредитоспроможності. Цей крок має вирішальне значення, щоб уникнути потенційних юридичних проблем і ризиків для репутації.

4. Збір даних і партнерство. Необхідно визначити відповідні платформи соціальних медіа, щоб отримати необхідні дозволи для доступу та аналізу

даних користувачів. Банки також можуть розглянути можливість партнерства зі сторонніми постачальниками даних або фінтех-компаніями, які мають досвід аналізу даних соціальних мереж.

5. Розробка та інтеграція скорингових моделей. Співпрацюйте з командою аналізу даних, щоб розробити моделі скорингу, які включають дані соціальних мереж на додаток до традиційних факторів кредитного скорингу. Ці моделі слід перевірити на точність і дискримінаційний ризик. Після розробки моделей їх потрібно інтегрувати в існуючі процеси кредитування та прийняття рішень про кредитування.

6. Підготовка відповідного персоналу. Цей крок має на меті переконатися, що кредитні спеціалісти, персонал з управління ризиками та інший відповідний персонал набули навичок використання нових моделей кредитного рейтингу та розуміння інформації, отриманої з даних соціальних мереж.

7. Моніторинг і вдосконалення підходу. Має сенс постійно відстежувати ефективність нових моделей кредитного рейтингу, щоб переконатися, що вони точно прогнозують кредитний ризик і адаптуються до змін у поведінці споживачів. Для підтримки ефективності цього підходу потрібне вдосконалення моделі та оновлення джерел даних.

8. Оновлення політики. Кредитна політика банку та процедури управління ризиками повинні регулярно переглядатися та оновлюватися для відображення інформації, отриманої в результаті аналізу даних соціальних мереж. Така фаза може включати зміну критеріїв кредитування, коригування ціноутворення на основі ризику або зміну умов позики для кращого управління кредитним ризиком.

Дотримуючись запропонованого алгоритму, банки можуть ефективно інтегрувати дані соціальних мереж у свої процеси управління кредитними ризиками, дозволяючи їм приймати більш обґрунтовані кредитні рішення, зменшувати кількість дефолтів і, зрештою, покращувати загальну якість своїх кредитних портфелів.

Збитки є невід'ємною частиною кредитної діяльності. Хоча неможливо передбачити, коли станеться збиток, фінансова установа може оцінити потенційні середні збитки на основі конкретної поведінки свого кредитного портфеля. На основі цієї передбачуваної характеристики підхід внутрішнього рейтингу визначає оцінки цього типу ризику дефолту як очікувані втрати, які можна виміряти за допомогою статистичних моделей, таких як логістична регресія або штучні нейронні мережі. Відповідно до цього підходу ці збитки є звичайними, оскільки вони є витратами на кредит, вони невеликі за розміром і можуть бути покриті за рахунок договірної премії за ризик, включеної в кредитні відсотки [46].

Друге джерело збитків у кредитному бізнесі пов'язане з подіями, які можуть вплинути на позичальників загалом, такими як фінансова криза. Через цю системну особливість втрати, пов'язані з цим типом подій, не можуть бути охоплені внутрішніми статистичними моделями (оскільки вони фіксують лише ідіосинкратичні ризики), що дуже ускладнює їх прогнозування. У концепції управління кредитним ризиком у споживчому кредитуванні такі втрати називаються неочікуваними.

Оскільки екстремальні події продовжують відбуватися, незважаючи на їх відносну рідкість, капітал фінансових установ має бути достатньо великим, щоб захистити їх від цих несприятливих обставин, які спричиняють рідкісні, але значні втрати. Однак було б економічно неефективно підтримувати капітал для покриття всіх можливих непередбачених витрат у споживчих позиках, оскільки це збільшило б вартість запозичень, щоб захистити фінансову установу від усіх можливих рідкісних подій [36].

Щоб вирішити цю проблему, концепція управління кредитним ризиком у споживчому кредитуванні передбачає, що вимоги до капіталу для фінансових установ повинні бути достатніми, щоб протистояти шоку з імовірністю виникнення 0,1% (тобто 99,9%). Іншими словами, резерви, які утримує банк для покриття майбутніх збитків від його кредитної діяльності, повинні покривати



весь ризик споживчого кредиту, а також непередбачені витрати на споживчий кредит через системні події зі значенням VaR менше 99,9%.

Іншим напрямком є ідея використання штучного інтелекту для створення динамічної моделі оцінки кредитного ризику споживчих кредитів, на відміну від статичної моделі. Суть полягає в тому, що модель постійно оновлюється та вдосконалюється на основі нових даних і змін у поведінці споживачів. Цей динамічний підхід має на меті оптимізувати управління кредитним ризиком і дати можливість банкам адаптуватися до змін ринку та приймати більш обґрунтовані кредитні рішення.

У статичній моделі кредитного ризику фактори та ваги, які використовуються для оцінки кредитоспроможності, залишаються незмінними протягом тривалого часу. Незважаючи на те, що ці моделі можуть бути ефективними в певних ситуаціях, вони не враховують зміни в поведінці позичальника чи економічних умовах, що може призвести до неточної оцінки ризику та потенційно вищих ставок дефолту [21].

Навпаки, динамічна модель кредитного ризику на основі штучного інтелекту може аналізувати великі обсяги даних у режимі реального часу, визначати нові закономірності та тенденції в поведінці споживачів і відповідно коригувати модель. Алгоритми машинного навчання постійно навчаються на основі даних і адаптують модель, щоб забезпечити її точність і релевантність, навіть коли ринкові умови та поведінка споживачів змінюються.

Наприклад, динамічна модель може автоматично коригувати зважування певних факторів в оцінці ризику в залежності від мінливих економічних умов, таких як зростання безробіття або коливання процентних ставок. Це дозволить банкам краще передбачати потенційні ризики та відповідно адаптувати свої кредитні стратегії. Крім того, динамічна модель може також включати нетрадиційні джерела даних, такі як інформація в соціальних мережах, на додаток до традиційних факторів кредитного рейтингу. Це дозволяє банкам отримати повніше уявлення про фінансову поведінку позичальників і профіль ризику, ще більше підвищуючи точність оцінки кредитного ризику.

Таким чином, використання штучного інтелекту для побудови динамічної моделі кредитного ризику в споживчому кредитуванні може допомогти банкам оптимізувати процеси управління ризиками, забезпечуючи більш точну та адаптивну оцінку кредитного ризику. Такий підхід дозволяє банкам ефективніше реагувати на зміни в поведінці споживачів та економічних умовах, зрештою зменшуючи кількість дефолтів і покращуючи загальну якість кредитних портфелів.

На завершення зазначимо, що управління кредитними ризиками банку в бізнесі споживчого кредитування можна суттєво покращити шляхом аналізу даних із соціальних мереж та використання штучного інтелекту для створення динамічних моделей оцінки ризиків. Ці підходи дозволяють банкам розширити своє розуміння фінансової поведінки позичальників і реагувати на зміни ринкових та економічних умов. Це дозволяє банкам зменшити кількість дефолтів і підвищити якість кредитного портфеля.

### **3.2. Шляхи вдосконалення управління портфелем споживчих кредитів банків**

Видача споживчих кредитів з кожним роком набуває все більшого значення в українському суспільстві. Це тому, що без розвитку споживчого кредитування неможливо досягти добробуту значної частини населення нашої країни. Під розвитком ми маємо на увазі не тільки вдосконалення техніки споживчого кредитування та розширення видів послуг споживчого кредитування, а й розробку низки нових принципів, які дозволяють спростити та підвищити якість відносин між кредиторами та фізичними особами.

Важливим фактором розвитку послуг споживчого кредитування має бути конкуренція. Результатом такої боротьби стали б нові підходи кредиторів (зауважимо, що кредиторами є переважно комерційні банки) до асортименту послуг на ринку споживчого кредитування та розширення асортименту цих

послуг; Зниження вимог до розміру забезпечення кредиту та підвищення кредитного ризику; Оптимізація практики стягнення комісійних платежів та відсотків за кредитними операціями [6].

На нашу думку, розвиток кредитних установ у найближчій перспективі у сфері кредитування населення має базуватися на розробці довгострокової стратегії відповідно до світових тенденцій розвитку споживчого кредитування. Його основними напрямками повинні бути [14]:

- удосконалення різних аспектів споживчого кредитування, пов'язаних з оптимізацією організаційної структури кредиторів з метою забезпечення якісно нової системи управління споживчим кредитуванням;
- оптимізація споживчого кредитування з урахуванням конкретного рівня ризику з визначенням потенційної ефективності;
- зростання обсягів і видів споживчих кредитів для вигідної реалізації концепції кредиторів;
- робота над встановленням оптимальних ставок кредитування як чинника підвищення попиту та умов кредитування з метою залучення нових позичальників до споживчих кредитів;
- використання вдосконалених методів оцінки домогосподарств як майбутніх власників кредитних карток.

Проблема формування відповідного сучасним умовам розвитку економіки України та максимально стійкого до майбутніх криз ринку споживчого кредитування з урахуванням постійного скорочення державної підтримки є однією з найактуальніших. Вирішення цієї проблеми ускладнюється недостатньою підтримкою платоспроможного попиту населення на ринку споживчого кредитування, обмеженими можливостями регулювання доходів населення через державні соціальні програми та відсутністю державної підтримки споживчого кредитування.

Для підвищення ефективності системи споживчого кредитування у формуванні взаємовідносин між її складовими необхідно враховувати інтереси як позичальників, так і кредиторів та забезпечувати стабільність цієї системи та

фінансової системи держави в цілому. Необхідно створити умови, які дають змогу забезпечити ринкове фінансування споживчого кредитування та задовольнити потреби громадян, які можуть обслуговувати споживчі кредити.

Для ефективного вирішення вищезазначених завдань слід використовувати можливості стратегічного управління процесами розвитку споживчого кредитування [45].

Ми згодні з Я. І. Чайковського, який справедливо вважає, що для активізації та успішного розвитку споживчого кредитування найкраще підходить стратегічний підхід. «Стратегічний підхід має використовуватися кредитором для посилення своєї конкурентоспроможності на ринку шляхом досягнення позитивних довгострокових результатів діяльності фінансової установи на основі розроблення стратегічних планів та контролю за їх виконанням» [43].

Необхідність розробки стратегії розвитку єдиної системи споживчого кредитування різними кредиторами зумовлена різними причинами:

- наявність депресії в економічному розвитку України за останні п'ять років, що вимагало раціонального використання фінансових ресурсів для розвитку споживчого кредитування;

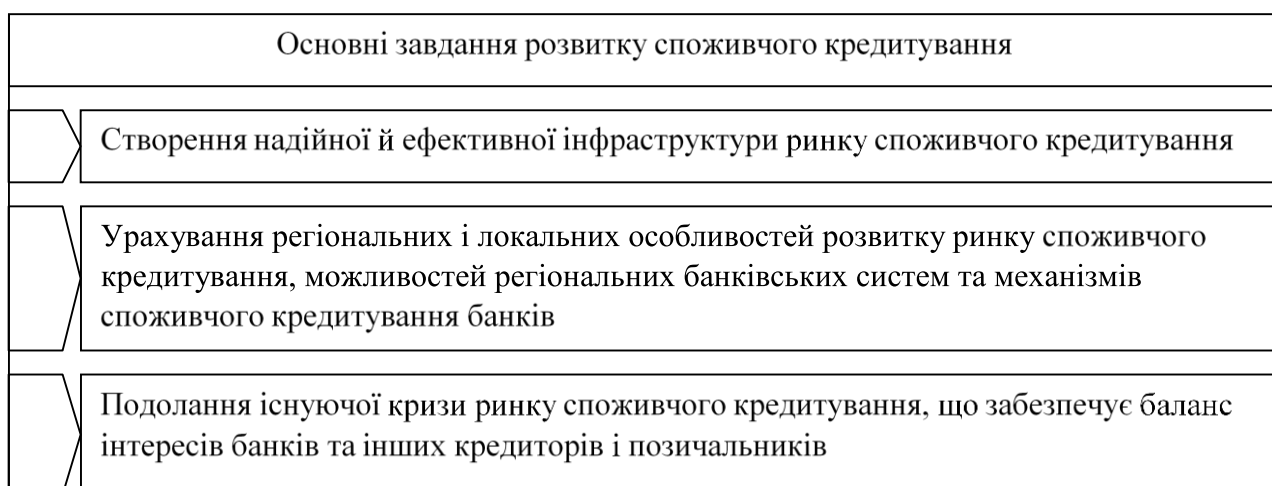
- необхідність розробки довгострокової стратегії розвитку системи споживчого кредитування, яка дозволить оптимально акумулювати та використовувати наявні ресурси держави та фінансово-кредитного ринку, в тому числі банківського, для розвитку споживчого кредиту. кредит; організовує ефективну взаємодію держави, банків і небанківських кредитних організацій з громадянами для досягнення стратегічних цілей і завдань із забезпечення населення кредитними ресурсами;

- необхідність розробки довгострокових програм розвитку системи споживчого кредитування та пошуку фінансово вигідних механізмів їх подальшої реалізації;

– пріоритетним є стратегія комплексного розвитку споживчого кредитування, щоб воно стало системною складовою державної програми соціально-економічного розвитку країни;

– на даний час існує потреба у створенні дієвого інструменту, який має стати стратегією побудови довгострокових і міцних відносин між позичальниками споживчого кредиту та кредиторами: державою та фінансовими посередниками, задіяними у фінансуванні споживчого кредиту [4].

Сформульовано основні завдання стратегії розвитку системи споживчого кредитування, наведені на рис. 3.2.



**Рис. 3.2. Основні завдання стратегії розвитку системи споживчого кредитування**

Джерело: [32]

Вважаємо, що розробка стратегії розвитку системи споживчого кредитування має включати чотири окремі етапи, поетапна реалізація яких забезпечить формування стратегічної інформаційно-аналітичної бази, необхідної для прийняття управлінських рішень щодо довгострокового розвитку процесу споживчого кредитування. До основних етапів розробки стратегії відносяться [3]:

1. Стратегічне планування та стратегічний аналіз споживчого кредитування.

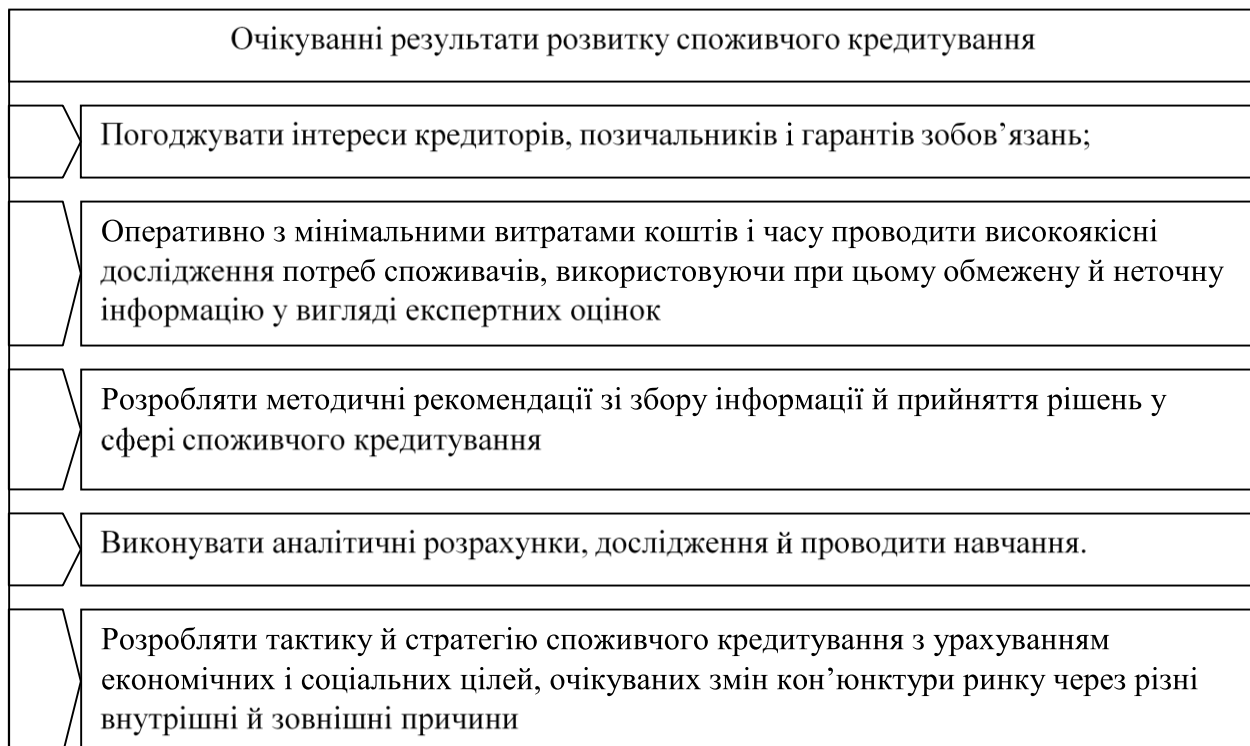
2. Визначити стратегічні альтернативи споживчого кредитування.
3. Розробити стратегію споживчого кредитування.
4. Реалізація стратегії розвитку системи споживчого кредитування.

Етапи розробки стратегії у стратегічному плануванні розвитку споживчого кредитування пов'язані з етапами розробки управлінських рішень.

На першому етапі створюється модель стратегічного планування та аналізу ринку споживчого кредитування в умовах загальної невизначеності факторів зовнішнього середовища та нестабільності на ринках споживчого кредитування, що виникли під впливом фінансової глобалізації та інформаційної глобалізації, технології, інновації в кредитних продуктах банків та інших кредиторів. На цьому етапі кредитор, який надає споживчий кредит, має визначити спочатку місію та стратегічну мету розвитку, а потім свої основні стратегічні напрями відповідно до сформульованої місії та цілей. Дуже важливо, щоб менеджери кредиторів у процесі стратегічного планування залучали до роботи представників усіх підрозділів кредитної організації, що беруть участь у забезпеченні ефективності кредитування, кожне з яких виражає свої цілі. Іншою складовою першого етапу є забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку системи споживчого кредитування – ретельний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ринку споживчого кредитування, на підставі якого здійснюється комплексна оцінка стану кредитора. Сильні та слабкі сторони вносяться в існуючі соціально-економічні умови розвитку споживчого кредиту кредитора, його фінансові ресурси, що дає змогу визначити реальні можливості такого кредитора [2].

Стратегічний комплексний аналіз дає змогу з'ясувати, чи має економічна система внутрішню здатність використовувати зовнішні можливості. Однак слід мати на увазі, що розвиток ринку споживчого кредитування залежить не тільки від зовнішніх фундаментальних факторів, а й від внутрішньої ринкової ситуації. На етапі стратегічного планування та аналізу здійснюється дослідження макросередовища та найближчого оточення, сильних і слабких сторін кредитора тощо [32].

Його розвитку сприятиме використання кредитором оптимізаційних моделей на основі комп'ютерних технологій у споживчому кредитуванні (рис. 3.3).



**Рис. 3.3. Очікувані результати застосування оптимізаційних моделей на засадах комп'ютерних технологій в споживчому кредитуванні**

Джерело: [32]

На другому етапі має бути сформульована місія, визначені цілі подальшого розвитку, а також визначені шляхи та засоби досягнення цих цілей.

Визначення основних принципів діяльності кредитора на ринку споживчого кредитування. Для визначення альтернатив використовуються численні альтернативні моделі. Для вирішення завдання визначення альтернатив розвитку споживчого кредитування кредитором пропонуємо використовувати найбільш відомі стратегічні методи, адаптовані до теми дослідження. При аналізі окремих кредитних ринків виділяють фактори, які найбільше відповідають специфіці споживчого кредитування та дозволяють оцінити з точки зору кредитора за низькою, середньою чи високою позицією

кредитора в одному з квадратів McKinsey. матриця, яка дозволяє розробити стратегію розвитку [42].

Важливою складовою третього етапу є вибір варіантів стратегічного розвитку діяльності кредитора на ринку споживчого кредитування:

- розвивати споживче кредитування з метою збереження зайнятих позицій та сприяння розвитку споживчого ринку;
- розвивати споживче кредитування з метою покращення своїх позицій та руху вправо в матриці у бік підвищення конкурентоспроможності;
- розвивати споживче кредитування для відновлення втрачених позицій; таку стратегію важко реалізувати, коли ринкова привабливість слабка або середня;
- зменшити обсяги кредитування та «збирати врожай»;
- зменшити кредитні програми та вийти з ринку.

Зваживши різні варіанти стратегічного подальшого розвитку, фінансовий посередник вибирає з багатьох можливих найбільш ефективну стратегію його подальшої реалізації [12].

На четвертому етапі кредитор розробляє власну конкурентну стратегію, яка може забезпечити максимальну ефективність на ринку в довгостроковій перспективі. Після прийняття банком рішення щодо тієї чи іншої стратегії він її реалізує. На цьому етапі стратегія реалізується шляхом реалізації раніше розроблених, взаємопов'язаних планів, що відповідають змісту корпоративної стратегії кредитора в цілому за основними напрямками його діяльності [37].

Необхідно передбачити механізм контролю, якому мають бути підпорядковані всі результати процесу розробки та реалізації стратегічних рішень розвитку споживчого кредитування: ресурсні, технічні, економічні, соціальні тощо.

Важливим моментом успішної реалізації стратегії розвитку та функціонування системи споживчого кредитування за інших рівних умов є правильний (оптимальний) вибір стандартів споживчого кредитування.



Контроль за реалізацією стратегії має бути безперервним, що підтверджується такими компонентами, які вводяться в технологію розробки стратегії, як стратегічне бачення та стратегічний моніторинг. На етапах стратегічного аналізу та визначення альтернатив розвитку стратегічних рішень, що впливають на діяльність банку в цілому, необхідне стратегічне бачення, засноване на інтуїції.

Стратегічний моніторинг дозволяє наповнити прийняті рішення конкретним змістом, адаптувати їх до обставин організації та споживчої кредитної організації до обраного напрямку розвитку. Таким чином формальні методи доповнюють інтуїтивне бачення, дають змогу встановити орієнтири розвитку системи споживчого кредитування та адаптувати їх у міру зміни зовнішніх і внутрішніх факторів, підвищуючи таким чином якість реалізованих стратегічних рішень [10].

В основу розглянутої моделі стратегії розвитку системи споживчого кредитування лягли такі принципи: процес розробки стратегії в банку – це послідовність взаємопов'язаних етапів, кожен з яких базується на результатах прийняття попередніх рішень; стратегія – це логічно послідовна і цілісна схема прийняття рішень, тому розробка стратегії має запобігати впливу зовнішнього середовища і передувати практичним діям; процес формування стратегії не повинен закінчуватися після вибору та реалізації кращої альтернативи розвитку; стратегія повинна реалізовуватися, а процес реалізації повинен базуватися на системі контролю, що забезпечує оцінку результатів реалізації стратегії; процес розробки стратегії має бути постійним.

Отже, запровадження стратегічного підходу до розвитку системи споживчого кредитування сприятиме ефективному вирішенню завдань кредиторів з метою отримання стабільно високого прибутку та зниження ризику неповернення коштів кредиторів; забезпечує підвищення купівельної спроможності населення; позитивно вплине на збільшення обсягів продажів комерційних організацій.

## ВИСНОВКИ

Аналіз кредитних операцій як основи формування портфеля споживчих кредитів у сучасних умовах ринкової економіки показує, що вони здійснюються з урахуванням рівня ліквідності, прибутковості та ризику такого розміщення. Завдяки кредитній діяльності банк має можливість фінансувати розширення банківського бізнесу та покривати витрати на депозитний бізнес. При складанні портфеля споживчих кредитів, як правило, метою є оптимізація прибутковості та ризику наданих кредитів.

Встановлено, що у рамках організації всіх банківських споживчих кредитів у конкретній установі перший крок включає визначення та аналіз різних параметрів, таких як ризик, очікувана прибутковість, цільові сегменти ринку та конкурентне середовище. Цей процес допомагає банкам розробляти та впроваджувати стратегії споживчого кредитування, які відповідають їх схильності до ризику та бізнес-цілям.

Аналіз факторів, що впливають на управління портфелем споживчого кредитування банку, показує, що банк повинен враховувати як екзогенні, так і ендегенні чинники проведення банківських операцій, оскільки залучення коштів за термінами та обсягами безпосередньо впливає на потенціал кредитних операцій. Зокрема, одним із видів кредитування є споживче кредитування фізичних осіб (на споживчі цілі), яке забезпечує банку та позичальникам відносно стабільний дохід.

Використання методичного підходу дасть змогу досягти балансу між попитом і пропозицією споживчих бажань індивіда та, враховуючи стан кредитної політики (агресивна, ліберальна, пасивна), забезпечити ефективне управління портфелем кредитів. Споживчі кредити банків в сучасних умовах ринкової економіки. Кредитний ризик найпростіше розуміти як ймовірність того, що позичальник або контрагент банку не зможе виконати свої зобов'язання відповідно до погоджених умов. Метою управління кредитним ризиком є максимізація прибутку банку з поправкою на ризик шляхом

підтримки кредитного ризику в прийнятних параметрах. Банки повинні управляти кредитним ризиком усього портфеля, а також ризиком окремих кредитів або операцій. Банки також повинні враховувати зв'язок між кредитним ризиком та іншими ризиками. Ефективне управління кредитним ризиком є критично важливим компонентом комплексного підходу до управління ризиками та має вирішальне значення для довгострокового успіху будь-якої банківської організації.

Переважає більшість споживчих кредитів в Україні видається в національній валюті – гривні. Частка гривневих кредитів стабільно зростала з 91,2% у 2019 році до 96,7% у 2023 році. Ця тенденція свідчить про те, що позичальники та банки все частіше вдаються до національної валюти при видачі кредитів, що свідчить про бажання зменшити валютні ризики, щоб їх уникнути.

Попит на короткострокові кредити зростає, а частка середньострокових кредитів зменшується, що відображає зміни у фінансових потребах позичальників і стратегії банків з управління ризиками. Валютні ризики знижуються за рахунок концентрації кредитів у національній валюті – гривні.

Аналіз споживчих кредитів у кредитному портфелі АТ «А-Банк» свідчить про постійне зростання цього елемента кредитного портфеля як в абсолютних, так і у відносних показниках, що було пов'язано з коригуванням кредитної політики банку в споживчому сегменті на дані банківські послуги. Збільшення процентних доходів на 957,7 млн. грн свідчить про покращення складу споживчого кредитного портфеля АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках. (на 30,1 %) та збільшення процентних витрат на 711,0 тис. грн. (на 97,8 %), що свідчить про перегляд процентних ставок за банківськими кредитами та депозитами. Отже, чистий процентний дохід збільшився на 246,7 млн. грн. (на 10,0 %), але чистий прибуток зменшився на 313,1 млн. грн. (на 39,9%), що є негативною тенденцією розвитку банку.

Структура якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 рр. показує, що найбільшу якість мали не прострочені кредити. Але суттєво зросла

частка прострочених кредитів на більше ніж 360 днів з 5,2 % у 2021 році до 16,2 % у 2023 році. На нашу думку, така структура якості кредитної діяльності АТ «А-Банк» у 2021-2023 роках може призвести до загострення проблем із погашенням боргів споживачів у майбутньому.

Отже, аналітична оцінка ризиків кредитування, зокрема споживчого АТ «А-Банк» свідчить про необхідність перегляду системи та кредитної політики банку, оскільки ризики цього кредитування зросли. Ці тенденції свідчать про необхідність врахування в подальшій діяльності банку вимог до оцінки позичальника при видачі споживчих кредитів за рівнем доходу, майновим станом, можливістю зміни умов проживання, місця роботи, гарантій повернення кредиту та кредитної історії.

Використання штучного інтелекту для побудови динамічної моделі кредитного ризику в споживчому кредитуванні може допомогти банкам оптимізувати процеси управління ризиками, забезпечуючи більш точну та адаптивну оцінку кредитного ризику. Такий підхід дозволяє банкам ефективніше реагувати на зміни в поведінці споживачів та економічних умовах, зрештою зменшуючи кількість дефолтів і покращуючи загальну якість кредитних портфелів.

На завершення зазначимо, що управління кредитними ризиками банку в бізнесі споживчого кредитування можна суттєво покращити шляхом аналізу даних із соціальних мереж та використання штучного інтелекту для створення динамічних моделей оцінки ризиків. Ці підходи дозволяють банкам розширити своє розуміння фінансової поведінки позичальників і реагувати на зміни ринкових та економічних умов. Це дозволяє банкам зменшити кількість дефолтів і підвищити якість кредитного портфеля.

Встановлено, що стратегічний моніторинг дозволяє наповнити прийняті рішення конкретним змістом, адаптувати їх до обставин організації та споживчої кредитної організації до обраного напрямку розвитку. Таким чином формальні методи доповнюють інтуїтивне бачення, дають змогу встановити орієнтири розвитку системи споживчого кредитування та адаптувати їх у міру

зміни зовнішніх і внутрішніх факторів, підвищуючи таким чином якість реалізованих стратегічних рішень.

В основу розглянутої моделі стратегії розвитку системи споживчого кредитування лягли такі принципи: процес розробки стратегії в банку – це послідовність взаємопов'язаних етапів, кожен з яких базується на результатах прийняття попередніх рішень; стратегія – це логічно послідовна і цілісна схема прийняття рішень, тому розробка стратегії має запобігати впливу зовнішнього середовища і передувати практичним діям; процес формування стратегії не повинен закінчуватися після вибору та реалізації кращої альтернативи розвитку; стратегія повинна реалізовуватися, а процес реалізації повинен базуватися на системі контролю, що забезпечує оцінку результатів реалізації стратегії; процес розробки стратегії має бути постійним.

Отже, запровадження стратегічного підходу до розвитку системи споживчого кредитування сприятиме ефективному вирішенню завдань кредиторів з метою отримання стабільно високого прибутку та зниження ризику неповернення коштів кредиторів; забезпечує підвищення купівельної спроможності населення; позитивно вплине на збільшення обсягів продажів комерційних організацій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аврамчук Л.А., Кіча А.О. Соціальне значення споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38(2). С. 74-77.
2. Алескерова Ю. В., Дзюбенко А. Д. Особливості розвитку споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 27(2). С. 87-92 .
3. Блащук-Дев'яткіна Н. З., Петик Л. О. Регулювання споживчого кредитування в Україні. *Молодий вчений*. 2022. № 11(2). С. 1073-1076.
4. Бошота Н.В., Юртин В.В. Проблеми і перспективи кредитування банками фізичних осіб в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 8(2). С. 382-385.
5. Бублик Л. Я. Сучасний стан споживчого ринку як передумова реалізації державної політики регулювання споживчого кредитування. *Економіка та держава*. 2020. № 12. С. 120-123.
6. Великий Ю.М., Сухомлин М.О. Особливості споживчого кредитування банками фізичних осіб в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 31. С. 148-152.
7. Виклюк М. І., Лесів А. В., Янкович Я. Я. Сучасний стан банківського споживчого кредитування. *Економіка і управління*. 2018. № 3. С. 135-140.
8. Вінниченко О. В. Аналіз ринку споживчого кредитування в Україні. *Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки*. 2020. № 4. С. 245-252.
9. Власенко О.С., Волкова В.В. Аналіз споживчих кредитів в кредитному портфелі АТ «УКРСИББАНК». *Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса. Вінниця*. 2022. Випуск 14. Том 2. С. 204-209.
10. Вовчак О. Д., Антонюк О. І. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності. *Європейські перспективи*. 2016. Вип. 2. С. 148-157.

11. Волкова Н. І., Статкевич Г. В. Розвиток споживчого кредитування в кризових умовах. *Економіка та держава*. 2021. № 11. С. 106-111.
12. Вудвуд В. В., Попова Е. М. Сучасний стан споживчого кредитування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 10(1). С. 311-314.
13. Ганзюк С. М., Вишнякова Ю. О. Кредитування споживчих потреб в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 18. С. 47-52.
14. Гудзинська Л. Ю. Законодавчі передумови активізації споживчого кредитування в банківській системі України. *Стратегія розвитку України*. 2018. № 1. С. 149-155.
15. Демчук Н. І., Остапчук Ю. Ю. Сучасний стан і тенденції розвитку споживчого та іпотечного кредитування в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. С. 22-29.
16. Добровольський О.І. Необхідність врахування супутніх витрат при наданні споживчих кредитів спеціальними фінансово-кредитними інститутами. *Економіст*. 2019. № 11. С. 15-18 .
17. Дубчак О. Проблеми правового регулювання споживчого кредитування в Україні. *Світ фінансів*. 2022. Вип. 2. С. 152-157.
18. Жежерун Ю. В. Банківське кредитування фізичних осіб в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Фінансовий простір*. 2019. № 2. С. 41-52.
19. Житар М. О. Особливості банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 81-94.
20. Іващенко А. Г., Мелешкевич С. О. Огляд сучасного стану споживчого кредитування у комерційних банках України та його організаційно-економічне забезпечення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 12. С. 22-28.
21. Колеснік Я. В., Криворучко А. О. Перспективи розвитку фінансового менеджменту у сфері споживчого та іпотечного кредитування. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 77-80.

22. Костюк В. А., Сович І. В. Тенденції розвитку споживчого кредитування в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 2. С. 283-287.
23. Кошонько О. В., Стеценко Н. А. Особливості розвитку ринку споживчого кредитування за сучасних умов. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4(2). С. 136-139.
24. Лункіна Т. І., Вельховацька К. О. Використання скоринг моделі при управлінні ризиками споживчого кредитування. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. с. 76
25. Мельник І. А. Становлення елементів механізму захисту прав позичальників споживчих кредитів в Україні. *Правничий вісник Університету "КРОК"*. 2021. Вип. 32. С. 88-94.
26. Мельникова О. П., Пономарьова О. П. Моделювання залежності рівня споживання від споживчого кредитування. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна*. 2019. Вип. 96. С. 36-42.
27. Мицак О. В., Бублик Л. Я. Організаційно-економічний механізм кредитування споживчого ринку. *Менеджер*. 2022. № 4. С. 127-134.
28. Міщенко В. І., Науменкова С. В. Сек'юритизація споживчих кредитів. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 12. С. 311-321.
29. Муляр М. С. Стан вітчизняних цивілістичних досліджень правовідносин споживчого кредитування. *Часопис Київського університету права*. 2022. № 1. С. 201-206.
30. Паєнтко Т. В., Савельєва З. В. Сучасні тенденції банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 40-43.
31. Попадинець Н. М. Державне регулювання розвитку споживчого кредитування: організаційно-економічні аспекти. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2021. № 2. С. 150- 155.



32. Прасолова С. П. Кредитування і контроль: навч. посібник. Видавництво «Ліра-К», 2018. 202 с.
33. Про споживче кредитування: Закон України від 15 листопада 2016 року № 1734 VIII 4640. URL:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.
34. Сайт АТ «А-Банк». URL: <https://a-bank.com.ua/>
35. Сайт Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>
36. Сова О. Ю. Аналіз сфери вітчизняного споживчого кредитування. *Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка*. 2021. Вип. 44. С. 61-71.
37. Стасюк Ю.П. Споживчий банківський кредит в Україні та закордоном: ресурсне забезпечення та ефективність. *Економічний аналіз*. 2022. Вип. 3. С. 85-89
38. Стороженко О.О., Гірченко Т.Д., Чмерук Г.Г. Організація споживчого кредитування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27(2). С. 116-120.
39. Тищенко О. І. Дослідження методів оцінки ризиків споживчого кредитування в банку. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2016. № 1. С. 76-82.
40. Ткаченко Н. В., Виговська В. В. Банківське споживче кредитування: регіональний вимір та основні тенденції розвитку. *Науковий вісник Полісся*. 2015. Вип. 3. С. 135-142.
41. Фатюха Н. Г. Стан та розвиток споживчого й іпотечного кредитування в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 19. С. 32-37.
42. Харабара В. М. Проблеми розвитку споживчого кредитування України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 5. С. 41-45.
43. Чайковський Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27(1). С. 156-163.

44. Шаповал О. А. Інструменти мінімізації ризику банківського споживчого кредитування. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 1. С. 226-234.
45. Шаповал О. А. Оптимізація ресурсної бази банківського споживчого кредитування. *Фінансовий простір*. 2015. № 4. С. 80-85.
46. Шаповал О. А. Практика управління ризиком споживчого кредитування в банках України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2014. Вип. 2. С. 79-89.
47. Шершньов Р. С. Ефективність надання підприємствами роздрібною торгівлі споживчих кредитів за рахунок власних коштів. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2009. Вип. 2. С. 361-368.
48. Янкович Я. Я., Виклюк М. І. Сучасний стан банківського споживчого кредитування. *Економіка і управління*. 2019. № 3. С. 135-139.

## ДОДАТКИ