

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра «Банківська справа»

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

(підпис)
“ ” _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою «Міжнародний банківський бізнес»

(назва освітньої програми)

на тему: **«ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ
ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ»**

(назва теми)

Виконавець:

Студентка ЦЗФН

Грабко І. В.

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

К.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Кретов Д.Ю.

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2025

АНОТАЦІЯ

Гrabko I.V. «Перспективи та ризики впровадження сучасних цифрових технологій в банківське кредитування»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за освітньою програмою «Міжнародний банківський бізнес», Одеський національний економічний університет - Одеса, 2025

У роботі розглядаються теоретичні основи організації кредитування в умовах впровадження цифрових технологій в банках. За результатами проведеного дослідження у першому розділі розглянуто сутність цифровізації банківських операцій взагалі і кредитних технологій зокрема.

Проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку ринку банківського кредитування в Україні. Проведена оцінка впливу сучасних цифрових технологій на організацію процесу кредитування в банках.

Розглянуто перспективи подальшого впровадження сучасних цифрових технологій в кредитні операції банків України.

***Ключові слова:** банк, кредитна діяльність, цифровізація, фінансові технології, краудлендинг*

ANNOTATION

Grabko I.V. "Prospects and risks for the development of current digital technologies in banking lending"

Qualifying work on obtaining a bachelor's degree in the specialty 072 «Finance, Banking and Insurance»
for the educational program " International banking business "
Odessa National Economic University - Odesa, 2025

The work examines the theoretical foundations of the organization of lending in the minds of the introduction of digital technologies in banks. Based on the results of the investigation, the first section examines the essence of digitalization of banking operations in general and credit technologies in the world.

The current state and trends in the development of the bank lending market in Ukraine are analyzed. An assessment was made of the influx of current digital technologies on the organization of the lending process in banks.

The prospects for further development of current digital technologies in the credit operations of Ukrainian banks are examined.

***Key words:** bank, credit activity, digitalization, financial technologies, crowdlending*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ	
БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ	
ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	6
1.1. Сутність цифровізації банківських операцій	6
1.2. Поняття кредитування як основної активної операції	
банків.....	13
1.3. Цифровізація банківських кредитних технологій.....	17
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ	
БАНКІВ УКРАЇНИ НА ЕТАПІ ВПРОВАДЖЕННЯ	
ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	26
2.1. Сучасний стан кредитування в банківській системі	
Україні.....	26
2.2. Особливості кредитування банками України	
корпоративного сектору з використанням цифрових	
технологій	31
2.3. Особливості кредитування банками України фізичних осіб з	
використанням цифрових технологій	38
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ	
БАНКІВСЬКОГО	
КРЕДИТУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ЦИФРОВИХ	
ТЕХНОЛОГІЙ.....	48
3.1. Зарубіжний досвід організації банківського кредитуванням	
з використанням інноваційних технологій.....	48
3.2. Перспективи впровадження сучасних цифрових технологій	
в кредитні операції банків України.....	56
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сьогоднішній день у всьому світі й в Україні фінансовий сектор знаходяться в епіцентрі цифрової трансформації, тому традиційним банкам доводиться використовувати нові технології та можливості для створення цифрових послуг, щоб зберегти конкурентоспроможність на ринку і стати динамічнішими, оперативнішими та ефективнішими в задоволенні потреб споживачів. Банки ще ніколи не мали такого різноманіття продуктів і послуг за асортиментом і обсягом, які вони пропонують клієнтам. Проте не слід забувати, що кредитування є ключовим фактором їх прибутковості та актуальності, а також є основою для встановлення тривалих відносин із клієнтами. Пандемія COVID-19 стала каталізатором для широкого розвитку цифрових технологій, їх впровадження у різних сферах, у тому числі на ринку фінансових послуг та при укладенні банківських договорів. Під час повномасштабної війни в Україні стало зрозумілим, що впроваджені ІТ технології стали допоміжними, а іноді рятівними інструментами для забезпечення функціонування різних секторів української економіки, у тому числі сфери банківських послуг. Руйнування інфраструктури, ракетні обстріли, втрата майна, міграційні процеси обумовлюють потребу розвитку банківського кредитування, впровадження ІТ технологій, орієнтованих на захист персональних даних учасників кредитних відносин, розвитку інструментів для гарантування кібербезпеки. Вказане свідчить про актуальність дослідження тих трансформаційних процесів, яких зазнало банківське кредитування в умовах цифровізації.

Питанням розвитку та впровадженням цифрових технологій у банківський сектор займалися закордонні та вітчизняні учені. Відзначимо тих науковців, на праці яких спирається наше дослідження. Отже, в останні роки дослідженнями впровадження цифрових технологій в банківські операції взагалі в банківське кредитування зокрема займалися: Абдуллаєва А., Андрєєва В., Базілінська О., Барилко А. Ю., Вовчак О. Д., Герасимович

А.М., Гонгало Н. М., Гонта О., Давимука О. І., Дубина М., Жаворонок А. В., Іващенко А., Калач Г., Кірдан О., Колодізев О.М., Колесніченко В.Ф., Кретов Д., Криховецька З.М., Криховецька З.М., Левандівський О.Т., Лобко О. М., Людковська Ю., Македон В.В., Машкіна К.О., Матусова О., Міндова О., Неізнана О. В., Ольвінська Ю. О., Поцелуйко І., Примостка Л. О., Тищенко Д., Ткачук І. Я., Ткачук К. В., Толстошеєва А.В., Чайковський Я. І., Чийпеш Н., Холявко Н.

Мета дослідження. Метою роботи є визначення перспектив розвитку банківського кредитування під впливом цифрових технологій та розробка практичних рекомендацій, щодо шляхів їхнього удосконалення.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- висвітлити сутність цифровізації банківських операцій;
- визначити поняття кредитування як основної активної операції банків;
- дослідити цифровізацію банківських кредитних технологій;
- проаналізувати сучасний стан кредитування в банківській системі України;
- оцінити особливості кредитування банками України корпоративного сектору з використанням цифрових технологій;
- з'ясувати особливості кредитування банками України фізичних осіб з використанням цифрових технологій;
- охарактеризувати зарубіжний досвід організації банківського кредитування з використанням інноваційних технологій;
- розглянути перспективи впровадження сучасних цифрових технологій в кредитні операції банків України.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є кредитна діяльність банків України.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є теоретичні основи, методичні та практичні аспекти впровадження цифрових технологій в банківське кредитування та перспективи його розвитку.

Методи дослідження. У роботі використано сукупність різних методів наукового пізнання. Зокрема, основою дослідження є такі наукові методи, як: узагальнення та систематизація (при вивченні поглядів вчених на розглянуті дефініції), історичний метод (для аналізу становлення цифрових технологій у банківській сфері), методи індукції та дедукції (при визначенні сутності банківських цифрових послуг), методи статистичного та факторного аналізу під час аналізу основних показників стану кредитування в сучасних умовах функціонування банківської системи України. Графічним методом здійснювалась візуалізація проведеного аналізу, абстрактно-логічним методом – формування висновків.

Інформаційною базою дослідження Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання обслуговування банками клієнтів та цифровізації банківських процесів, офіційні статистичні матеріали Національного банку України, Державної служби статистики України, монографічні дослідження, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних учених, періодичні видання, інформаційно-аналітичні бюлетені, офіційні інтернет-ресурси.

Публікації. Кретов Д.Ю., Грабко І.В. Цифровізація технологій банківського кредитування фізичних осіб. VIII Міжнародна науково-практична конференція «EXPERIMENTAL AND THEORETICAL RESEARCH IN MODERN SCIENCE», (травень 26 – 28, 2025. Торонто, Канада). *Scientific Collection «InterConf»*.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (60 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок. Основний зміст викладено на 71 сторінках. Робота містить 7 таблиць, 28 рисунків.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

1.1. Сутність цифровізації банківських операцій

Цифрова трансформація розуміємо як неперервний, незворотний, системний процес якісних змін в економічній галузі та суспільному житті внаслідок упровадження цифрових технологій та рішень. На рис. 1.1 представлено базові передумови виникнення та розвитку процесів цифрової трансформації в сучасному світі.



Рис. 1.1. Передумови виникнення цифрової трансформації в економічних системах

Джерело: розроблено автором за [1]

Пріоритетними напрямками цифрової трансформації економіки та формування цифрового економічного простору є розробки в галузі

інформаційно-комунікаційних та комп'ютерних технологій. Вчені виділяють три етапи цифрової трансформації (рис. 1.2).

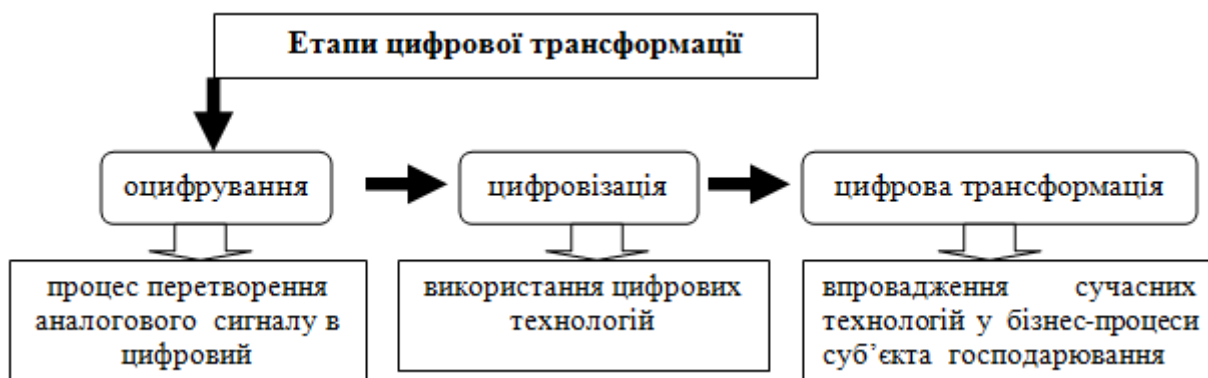


Рис. 1.2. Етапи цифрової трансформації

Джерело: розроблено автором за [2]

Впровадження технологій і процесів цифрової економіки стає революційною зміною для світової сфери послуг і особливо для сегменту банківських послуг. Сучасні банки та банківські групи відчувають тиск з боку корпоративних і приватних споживачів, і якому сформувалася потреба дистанційного та інтелектуального банківського обслуговування, впровадження штучного інтелекту, гнучких систем цифрової безпеки платежів. Технологічні прориви з інших галузях світової економіки продемонстрували без заперечні переваги цифровізації, і споживачі хочуть їх бачити і в фінансовій, а особливо банківській сфері [3, с. 23].

Отже, інформаційна економіка вплинула на всі сфери суспільного життя, зокрема й на її фінансовий сектор. Діяльність банківських установ взаємопов'язана із усіма сферами та секторами національного господарства. Банківський сектор національного господарства протягом останніх років значно змінився, став найбільш конкурентоспроможним і зайняв лідируючі позиції у сфері цифрової трансформації.

Взагалі, сучасний етап розвитку суспільства відрізняється розвитком цифровізації різних сфер, включаючи банківську. У найбільш спрощеній формі під цифровізацією розуміється перетворення наявної інформації на

цифрову форму. Також під цифровізацією розуміють два типи зміни операційних моделей, якщо розглядати в контексті бізнес-літератури. Перша модель – це перенесення повідомлень у цифрові канали, а друга – автоматизація рутинних операцій. Обидві ці моделі мають тісний зв'язок між собою.

Основні суттєві зміни у банківській сфері відбулися за останні кілька років. Люди дедалі швидше адаптуються до технологій, що дозволяє створювати низьковитратні, але водночас ефективніші процеси.

Цифровізація покращує задоволеність клієнтів та забезпечує банкам ширше охоплення аудиторії. Цифровізація дозволяє автоматизувати безліч банківських процесів, що сприяє збільшенню ефективності та зниження операційних витрат [4, с. 224].

ІТ сфера дозволяє впроваджувати нові технології в банківському секторі. Автоматизація процесів з урахуванням аналізу великих даних, штучного інтелекту, дистанційного доступу роблять економічну сферу однією з інноваційних.

Варто зазначити, що початкові технології, які заклали основу цифровізації та стали поступово впроваджуватись у суспільне життя, включаючи економіку, з'явилися ще у 80-х роках ХХ ст. Хоча ці технології з'явилися в Україні трохи пізніше, то тепер їхній рівень наблизився до загальносвітового. Банки почали використовувати перші електронно-обчислювальні машини в Радянському Союзі в своїй діяльності у 1987 р. Ці машини використовувалися для обробки інформації першочергово в установах Держбанку. При цьому, якщо інформація оброблялася в інформаційно-обчислювальних станціях установ Держбанку, то для цих установ подання звітності не було обов'язковим. В 1991 року було створено розрахунковий касовий центр для автоматизації даних. Тому першими, де відбулися цифрові трансформації, стали платіжні та розрахункові банківські операції.

Поява інтернет-банкінгу пов'язані з розвитком технологій віддаленого надання банківських послуг. Згодом змінюється модель управління банківськими установами та їх взаємодія з клієнтами. За останнє десятиріччя значно зросли кількість та обсяг платежів, що свідчить про збільшення використання безготівкових розрахунків. Збільшилося відкриття рахунків як фізичних, і юридичних осіб, отже доступність банківських послуг зросла. Зростання випуску банківських платіжних карток свідчить, що кількість клієнтів банків зростає. При цьому знижується кількість банкоматів, оскільки люди стали менше використовувати готівкову оплату під час здійснення покупок.

Важливим напрямом цифрової трансформації є вивчення потреб споживача. Саме використовуючи цей підхід, можна підвищити ефективність діяльності у майбутньому та реагувати на коливання на ринку. Споживача цікавить та компанія, яка може швидко та зручно надати необхідні послуги. Зараз рівень розвитку соціальних мереж та штучного інтелекту створює безпрецедентні можливості для тих, хто надає фінансові послуги. Постачальники відповідних послуг трансформують власний бізнес з метою впровадження цифрових технологій.

Клієнти фінансових організацій хочуть отримати таргетований, персоналізований досвід. У споживчі бажання клієнтів входить здатність постачальників послуг інтуїтивно розуміти, чого клієнти хочуть, що дозволить усувати потенційні проблеми ще етапі їх виявлення. Це дозволить забезпечити необхідні інтелектуальні можливості на заключному етапі вибору необхідних ресурсів та здійснити оптимізацію взаємодій.

Як вже зазначалось, впровадження цифрових технологій у банківській галузі почалося одним із перших. Найбільші банки за рахунок свого обсягу капіталу можуть використовувати новітні технології у своїй діяльності, відповідно і розширювати спектр своїх послуг, що сприяє створенню власної екосистеми. Малі та середні банки мають у своєму розпорядженні менші обсяги капіталу, тому їм необхідно шукати свою групу населення. У клієнтів

теж є великий вибір послуг у різних банківських установах залежно від потреб вибирати потрібні.

Щорічно зростає кількість споживачів банківських послуг, які використовують дистанційні канали обслуговування, наприклад, мобільні додатки, сайти тощо. Вплив кожного виду перспективних фінансових технологій на конкурентну позицію банку, а також їх переваги та недоліки представлені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Вплив фінансових технологій на забезпечення конкурентоспроможності банку

Найменування технології	Вплив на конкурентоспроможність	Переваги	Недоліки
Штучний інтелект	Персоналізація банківських продуктів та послуг	Швидка обробка та виявлення клієнтських переваг	Зниження живого спілкування з клієнтом
Блокчейн	Підвищення захищеності операцій	Прискорення процесів при взаємодії контрагентів	Відсутність правового регулювання
Віртуальна та доповнена реальність	Підвищення задоволеності клієнтів	Можливість симуляції складних клієнтських ситуацій	Низький рівень технологічного розвитку клієнтів
Біометрична ідентифікація	Побудова психологічного профілю клієнта	Створення єдиної системи ідентифікації клієнта	Необхідність додаткового захисту особистих даних клієнтів
Мобільні технології (Хмарні сервіси)	Підвищення доступності банківського сервісу	Посилення персоналізації банківських продуктів	Необхідність освоєння клієнтами сучасних технологій

Джерело: розроблено автором за [5]

За даними табл. 1.1 видно, що впровадження фінансових технологій підвищує конкурентоспроможність банку, а також показує їхню вигоду та ризики.

Згідно з даними, проведеними компанією McKinsey, у разі розвитку цифровізації в банківській галузі для фінансових установ знижується вартість витрат продажу нових продуктів або послуг приблизно на 40-60%. Це свідчить про сприятливу тенденцію. Проте існують перешкоди у розвитку цифровізації, такі як фінансова неграмотність населення.

Розвиток цифрових технологій нерозривно пов'язаний з активним використанням сучасних форм банківського обслуговування. В умовах цифрової економіки головним фактором розвитку банківського обслуговування клієнтів є подання даних у цифровому форматі та обробка великого масиву даних. Сам процес цифровізації банків супроводжується трансформацією процесів від роботизації до створення послуг з орієнтацією на потреби клієнта за допомогою використання інноваційних фінансових технологій [6].

Можна зробити висновок про те, що ринок цифровізації в банківській сфері за останні кілька десятиріч років зазнав істотних змін. З кожним роком цифрові трансформації відбуваються дедалі швидше. Історично консервативні банки починають більше взаємодіяти з іншими учасниками ринку, розширюючи спектр своїх послуг та приносячи велику користь для клієнтів не лише банків, а й інших організацій.

Найбільші банки виробляють свої екосистеми і стають не просто банками, а значними установами у розвиток економіки нашої країни. Трансформація технологічних процесів істотно змінює традиційні уявлення про банківські продукти та послуги, додається все більше сервісів для зручності використання та підвищення швидкості виконання.

Таким чином, ключовими перевагами цифрової трансформації у банківській сфері, що передбачає розвиток дистанційного банкінгу, є:

1. Розвиток клієнтського досвіду. Банки, які будуть пропонувати клієнтам різноманітний спектр послуг у сфері дистанційного обслуговування можуть покращити якість обслуговування клієнтів та відповідно підвищити їх лояльність. Це пояснюється тим, що клієнти завдяки віддаленим сервісам можуть отримувати доступ до своїх рахунків та послуг 24 години на добу, 7 днів на тиждень з будь-якого пристрою незалежно від місцезнаходження. Розуміючи індивідуальні потреби та переваги своїх клієнтів, банки можуть створити їм більш персоналізований досвід, що відповідає їх конкретним

потребам. Це можуть бути індивідуальні рекомендації щодо продуктів, персоналізовані виписки за рахунком або навіть просто зручніший інтерфейс.

2. Підвищення ефективності та продуктивності. Оптимізуючи процеси та автоматизуючи завдання, які традиційно виконувались вручну або за допомогою паперових документів, банки можуть вивільнити час співробітників, щоб зосередитись на більш важливих видів діяльності, таких як розробка нових продуктів чи послуг.

3. Підвищена безпека продуктів та послуг, отже, і високий рівень довіри клієнтів. У міру переходу до цифрової екосистеми банки можуть скористатися перевагами передових інструментів виявлення ризиків та аналітики, які відстежують дані та транзакції клієнтів щодо підозрілої активності. Ці технології допомагають захистити клієнтів від шахрайства та інших видів кіберзлочинів, а також забезпечити дотримання політики боротьби з відмиванням грошей.

4. Розширення клієнтської бази. Пропонуючи більш сучасний та зручний клієнтський досвід, банки можуть залучати нових клієнтів та утримувати існуючих. Крім того, підвищення ефективності та продуктивності, пов'язане з цифровою трансформацією, дасть банкам можливість заощадити гроші на операційних витратах, які можна інвестувати в інші області, такі як інновації чи маркетинг.

При усіх перевагах, у сфері інформаційних технологій існують ризики шахрайства та загрози кібератак, що негативно позначається на банківській діяльності, оскільки фінансові установи зобов'язані зберігати конфіденційність та цілісність інформації. Матеріальні втрати можуть завдати подібні дії, як спотворення, фальсифікація, розголошення особистої інформації, дії, спрямовані на дезорганізацію процесів обробки. Крім того, розвиток цифрових технологій є причиною збільшення тіньової економіки, тому що з'являються нові технологічні можливості збільшення тіньових операцій. Тому зміни у сфері цифровізації передбачають зміни мислення та культури банківських організацій.

1.2. Поняття кредитування як основної активної операції банків

Операції, спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності називаються активними операціями [7].

Найбільш численними та прибутковими активними операціями банків є кредитні операції. На сьогоднішній день серед сучасних дослідників дуже багато різноманітних пояснень що відноситься до такої економічної категорії, як кредит. Розглянемо деякі визначення даної дефініції сучасними науковцями (рис. 1.3).

А. М. Герасимович [8, с. 212]

Кредит - це взаємини між кредитором і позичальником, зворотний рух вартості, рух платіжних засобів за умови повернення, рух позикової вартості, рух позикового капіталу

О. М. Колодізев [9, с. 198]

Кредит - це економічна категорія, яка є вираженням відносин між суб'єктами господарювання щодо надання й отримання позики в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, строковості й платності

Я.І. Чайковський [10, с. 157]

Кредит - це певний вид економічних відносин, котрі формуються в суспільстві

Рис. 1.3. Визначення дефініції кредит вітчизняними науковцями

Джерело: [8, 9, 10]

Банки відіграють особливу роль у процесі трансмісії грошових ресурсів в реальну економіку – саме через механізм кредитної системи в ринковій економіці позичковий капітал перерозподіляється між сферами, галузями економіки й економічними суб'єктами.

На даний час в Україні на рівні законодавства встановлено єдине уніфіковане визначення такої категорії, як банківський кредит. Воно надіється в законі України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III : «банківський кредит - будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми»[7]. Істотні ознаки банківського кредиту приведені на рис. 1.4.

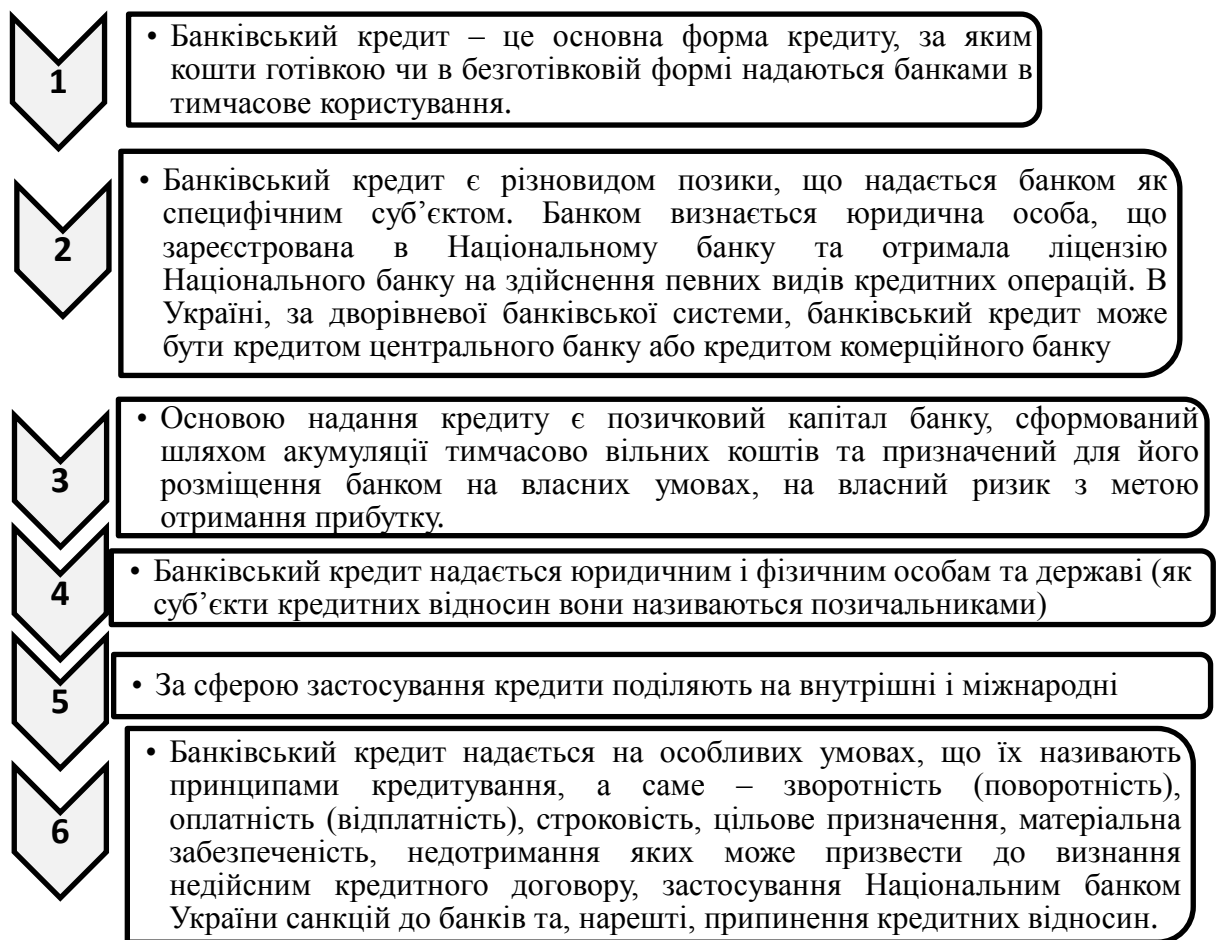


Рис. 1.3. Істотні ознаки банківського кредиту

Джерело: розроблено автором за [12]

Банківське кредитування – це самостійна ліцензована підприємницька діяльність кредитних установ, яка здійснюється за рахунок залучених і

власних коштів на свій ризик, що виражається в їх розміщенні на умовах платності, строковості і повернення, з дотриманням резервних й інших обов'язкових вимог, які забезпечують права учасників кредитування.

На думку науковців, наприклад, Л. Толстошеєвої під кредитною діяльністю банків розуміє сукупність дій, спрямованих на формування необхідних обсягів кредитних ресурсів через залучення коштів юридичних і фізичних осіб та розміщення цих ресурсів на кредитному ринку з дотриманням загальноприйнятих принципів та наявних правових норм [11, с. 5].

Головними суб'єктами банківського кредитування виступають кредитор та позичальник. Об'єктами відносин на цьому ринку є фінансові, а саме кредитні послуги, що надаються позичальникам. Процес банківського кредитування поділяється на етапи, кожний з етапів самостійно задовольняє рішення локального завдання, а всі етапи разом допомагають в досягненні головної мети позичкових операцій – їх прибутковість та надійність для банку. Етапи процесу банківського кредитування наведено на (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Етапи процесу банківського кредитування

Джерело: розроблено автором за [13]

Процентна ставка – це ціна, що сплачується за використання грошей. Звичайно розглядається як відсоток від кількості позичених грошей, а не як абсолютна величина. Це, як правило, розмір відсотків, за якими банк нараховує проценти за наданими кредитами. Це відносна величина доходу за фіксований інтервал часу, вимірювана у відсотках чи у вигляді дробу або сума, зазначена в процентному вираженні до суми кредиту, яку платить одержувач кредиту за користування ним в розрахунку на певний період (місяць, квартал, рік). Фактори, що впливають на розмір процентної ставки банків наведені на рис. 1.5.

облікова ставка НБУ – є базовою процентною ставкою щодо інших процентних ставок Національного банку України та використовується Національним банком України одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші. Банки встановлюють процентну ставку за кредитними операціями, як правило, вищою за облікову ставку. Однак це не є обов'язковою нормою. Якщо банк має дешевші ресурси, він може встановити нижчі процентні ставки для своїх кредитів

рівень інфляції повинен обов'язково враховуватись при встановленні як облікової ставки НБУ, так і ставки процента за кредитами банку, оскільки так чи інакше банки нестимуть збитки у зв'язку зі знеціненням грошей

строк кредиту – рівень процентної ставки перебуває у безпосередній залежності від строку кредиту: чим більше строк, тим вище процентна ставка; попит на кредит

розмір кредиту – звичайно процент за великими кредитами повинен бути нижчим, ніж за дрібнішими, оскільки витрати, пов'язані з кредитною послугою, не перебувають у безпосередній залежності від її величини, а абсолютний дохід банку за великими позичками вищий, ніж за дрібними

Рис. 1.5. Фактори, що впливають на розмір процентної ставки за кредитами

Джерело: розроблено автором за [14]

Кредитні взаємовідносини банку і позичальника регулюються кредитним договором, який укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі після згоди банку на видачу позики позичальнику.

Нормативно-правовим забезпеченням здійснення банківського кредитування в Україні виступають наступні законодавчі акти (рис. 1.6)

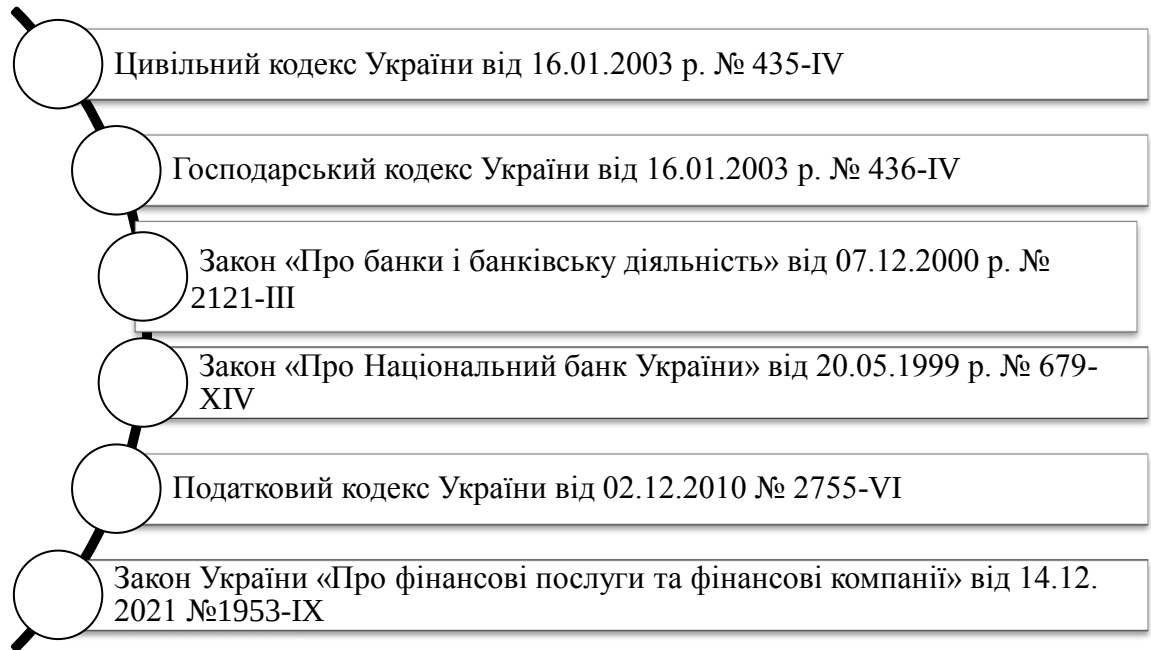


Рис.1.6. Нормативно-правове забезпечення здійснення банківського кредитування в Україні

Джерело: розроблено автором за [15, 16, 7, 17, 18, 19]

Отже, банківське кредитування є потужним джерелом фінансування всіх учасників економічних відносин, а успішне кредитування банками юридичних та фізичних осіб можливо на сучасному етапі тільки з використанням цифрових фінансових технологій.

1.3. Цифровізація банківських кредитних технологій

У середньостроковій перспективі у банківській сфері очевидна майбутня хвиля повного «оцифрування» відносин фінансово-кредитних організацій як одна з одною, і з клієнтами. Такі зміни дозволять перетворити

банки на відкриті «екосистеми», які сприятимуть розвитку небанківських доповнень до «традиційних» банківських продуктів. Цифровізація вже зараз повною мірою охопила традиційні банківські операції, до яких можна віднести і кредитування. Впровадження нових цифрових технологій для аналізу кредитоспроможності можливих позичальників – це нові стратегічні орієнтири банківського менеджменту.

Кредитні технології мають особливості. Звісно ж, що їх розкриття необхідно уточнити поняття "кредитна технологія". Найбільш поширене визначення зводиться до наступного: кредитна технологія – це методи та прийоми, що використовуються для проведення кредитних операцій, або технологія, спрямована на створення банківського кредитного продукту, що задовольняє потреби клієнта в позикових коштах виходячи з дотримання основних принципів банківського кредитування. Банківська кредитна операція є частиною банківської кредитної технології.

Кредитна технологія в умовах цифровізації – це сукупність взаємозалежних операцій, реалізованих за допомогою сучасних фінансових технологій (фінтех) з метою підвищення ефективності кредитної діяльності. Фінтех – це надання фінансових послуг та сервісів з використанням інноваційних цифрових технологій, таких як «великі дані», штучний інтелект та машинне навчання, роботизація, блокчейн, хмарні технології, біометрія тощо.

Цифрове кредитування – новий етап, який передбачає високий рівень взаємодії з фінтех екосистемою і клієнтом. Споживач отримує швидко і легко обслуговування завдяки інноваціям. Кредитування – це сфера, у якій банки мають можливість переглянути та переоснастити процес обслуговування своїх клієнтів. Дослідження EY Global SME показало, що найбільш запитуваною послугою є гарантований доступ до швидшого кредитування. Цифрове кредитування є ключовою можливістю для конкурентної диференціації [20, с. 121].

Цифрові кредитні технології розкривають свою сутність по-різному в залежності від умов функціонування в конкретних банках чи країнах та у конкретні періоди часу. Наприклад, період пандемії коронавірусу COVID-19 прискорив цифрову трансформацію у банківському секторі. У рамках заходів підтримки клієнтів, які постраждали від поширення нового вірусу, провідні банки уможливили дистанційне підключення кредитних канікул для фізичних осіб у тому числі зі збільшеним лімітом (іпотека, автокредитування, кредити готівкою, кредитні картки). Заявки на їх надання банки приймають через чат-боти в онлайн-додатках.

У середині 2010-х років як додаткові канали зв'язку з клієнтами та іншими користувачами банки почали освоювати месенджери. Боти інформують клієнтів про курси валют, нові банківські продукти і акції. На відміну, наприклад, від повнофункціонального інтернет- та мобільного банкінгу цей спосіб комунікацій передбачає в основному надання інформаційних послуг користувачам.

Цифровізація економіки та банківської галузі формує кредитні технології, з одного боку, орієнтовані на вдосконалення внутрішньобанківської діяльності (наприклад хмарні технології, блокчейн, технології великих даних, роботизація банківських процесів), а з іншого - відповідають на запит суспільства на нові, передові способи взаємодії з клієнтами (наприклад вже згадані чат-боти).

Фактично, нові технології вплинули на всі етапи надання кредитних послуг, починаючи від розробки маркетингових стратегій реалізації кредитних послуг і до пошуку дієвих механізмів повернення боргів за кредитами [21].

Розглянемо технології для банків докладніше. Досить актуальними та затребуваними нині стали хмарні технології, під якими розуміється модель забезпечення зручного мережевого доступу на вимогу до фонду конфігурованих ресурсів, які можуть бути оперативно надані, масштабовані

та звільнені з мінімальними експлуатаційними витратами та зверненнями до постачальника.

До переваг переходу банків на хмарні послуги відносять оптимізацію витрат, підвищення ефективності поєднання технологій та бізнес-операцій, досягнення масштабованості та гнучкості продуктової стратегії за рахунок швидкого реагування на мінливі потреби клієнтів, прискорення впровадження нових продуктів та послуг, досягнення вищого рівня безпеки. Ці переваги, безперечно, приводять і до оптимізації кредитної діяльності банків. На фінансовому ринку для сфери банківських послуг пропонуються автоматизовані системи, дистанційне обслуговування, процесинг та еквайринг платіжних карток. Але для більшості країн через високі ризики, дорожнечу переходу на хмарні технології та невирішеність питань регуляторного характеру хмарний банкінг знаходиться тільки на стадії зародження.

Використання блокчейну, технології розподіленого реєстру, де кожен блок містить набір підтверджених транзакцій, дозволяє виключити посередників при виконання банківських операцій та автоматизувати багато процесів. У березні 2019 року німецькі банки Commerzbank та Landesbank Baden-Wuerttemberg провели тестові угоди на новій блокчейн-платформі для торговельного фінансування Marco Polo, що пропонує послуги факторингу, дисконтування дебіторської заборгованості та оплати зобов'язань. Зараз це один з лідерів серед блокчейн-платформ для торговельного фінансування.

Наразі банки у своєму розпорядженні вже мають достатній обсяг інформації про клієнта – «цифровий слід» клієнта, наприклад, дані з бюро кредитних історій та соціальних мереж. Різноманітна та об'ємна інформація, отримана з різних джерел, може бути успішно і в короткий термін оброблена завдяки технології Big Data (великі дані). Ця технологія дозволяє банкам дослідити потреби клієнтів, сегментувати клієнтські групи. У кредитній діяльності вже на етапі подання кредитної заявки такий інструмент дозволяє скоротити фінансові та тимчасові витрати андеррайтерів банку на перевірку

кредитних запитів, ретельніше проаналізувати дані клієнта та на основі отриманої інформації надати йому більш персоналізований підхід.

Крім того, банківська сфера починає все активніше використовувати технологію Smart Data, яка дозволяє не тільки агрегувати великі потоки інформації з різних джерел для побудови оціночних моделей ризиків, але й оцінювати якість та достовірність цієї інформації. У цьому випадку можна говорити про вектор руху від технології великих даних до технології розумних даних. Високотехнологічний кредитний конвеєр (автоматизована кредитна діяльність банку з моменту надходження заявки до завершення кредитної угоди) та розумні скорингові моделі (моделі для зіставлення чисельного значення показників позичальника) забезпечують максимізацію частки роботизованих рішень щодо рівня кредитного ризику.

Набуває розвитку транзакційний скоринг, що базується на використанні інформації про активність клієнтів в інтернеті. Більшість великих банків сьогодні використовують технології роботизації процесів (RPA) у кредитуванні. Наприклад, роботи заводять картки клієнтів пільгового кредитування малого та середнього бізнесу, що забезпечується технологією RPA. Програмний робот взаємодіє з програмами, додатками, електронними документами через інтерфейс користувача. Програмний робот повторює ланцюжка дій, які виконують люди.

Наприклад, програмний робот Sherpa - це віртуальний співробітник, навчений здійснювати рутинні робітники завдання у різних інформаційних системах. Робот працює з браузером, обліковими системами, додатками, використовуючи їх графічні чи командні інтерфейси. По суті, це наслідування користувачу, працюючому на комп'ютері, повторення заданої послідовності процесів. Робот виконує такі дії: отримує дані із зовнішніх джерел (на вибір: пошта, сканер, месенджери, папки мережі); розбиває багатосторінкові файли, класифікує документи за типами; розпізнає 2-3 узгоджені типи документів, отримує інформацію, перевіряє її на валідність; дозволяє людині у сумнівних випадках перевіряти ще раз дані,

використовуючи інтерфейс перевірок; заносить вилучені дані до системи клієнта (як за допомогою API, так і без нього, імітуючи роботу користувача).

Наприклад, банк Сінгапуру OCBC за допомогою RPA скоротив час на переоцінку житлових кредитів до однієї хвилини (замість 45). Цифровізація, з одного боку, робить сервіс для клієнта більш простим, з іншого – створює виклик банківській спільноті, оскільки відбувається серйозна трансформація операційних моделей банку. У зв'язку з цим можна говорити про нову модель Invisible Banking, за якої клієнт практично не бере участь у процесах, а рішення, що стосуються клієнта, приймаються «безшовно», через симбіоз банку та IT-компанії, тобто компанії, що працює з високими технологіями, обладнанням, займається розробкою програмного забезпечення, додатків, що використовуються у різних сферах.

Біометричний підхід дозволяє проводити віддалену ідентифікацію громадян для відкриття рахунку або оформлення кредиту без звернення до відділення банку – через сайт банку, інтернет-або мобільний банк. Віддалена ідентифікація клієнта має позитивний ефект з погляду організації кредитного процесу всередині банку, своєю чергою, клієнт, не маючи можливості фізичного відвідування банку може отримати необхідну послугу у віддаленому режимі. Платформа, на якій працює банк, дозволяє провести практично всі стадії кредитного процесу віддалено, а також оцінити кредитний потенціал клієнта.

Інноваційні процеси у кредитній діяльності банків пов'язані, як правило, з розширенням суб'єктів, цілей та форм кредитування, з удосконаленням механізмів надання кредитів та створенням інституційної інфраструктури, спрямованої на мінімізацію кредитних ризиків. Банки вже сьогодні створюють хакатони та agile-команди, тобто об'єднання фахівців з різних областей, спільно створюють та вдосконалюють проривні технології та нові продукти банків. Вплив цифрових трендів стимулює банки переходити від традиційної спеціалізації на певних послугах до стратегії побудови екосистеми, під якою зазвичай розуміється система взаємодії банку

та технологічних компаній для надання необхідного сервісу кінцевому користувачу.

Накопичений багаторічний досвід свідчить про ефективність взаємодії банківських структур та технологічних компаній. Найбільші фінансові екосистеми світу пов'язують зростання прибутку саме з розвитком цифрового формату обслуговування клієнтів та синергетичного ефекту від взаємодії банківських структур та компаній телекомунікаційної сфери (наприклад Google Pay, Citi, Standard Chartered, Wells Fargo, mBank і т.д.). За прогнозами консалтингової компанії Boston Consulting Group у найближчі п'ять років 30 відсотків від виручки у світовому традиційному корпоративному банкінгу будуть отримані виключно через цифрові канали. Проведене компанією опитування на тему цифровізації серед керівників у корпоративному банківському секторі показав, що 43 відсотки опитаних мають чітку стратегію цифровізації. Однак зростання популярності екосистем, стрімке залучення різних технологій до банківської, кредитної діяльності поряд з їх перевагами можуть стати джерелами нових системних ризиків та важливим викликом для регулювання. В умовах цифрової трансформації банку необхідно розвивати моделі ризик-менеджменту.

На етапі потреби, визначення рейтингу позичальника, оцінки ризиків неповернення кредиту, якості кредитного портфеля, ліквідності застав тощо необхідно застосування нових інноваційних підходів та, зокрема, цифровізації кредитних технологій. Кредитоспроможність позичальника стала найважливішим чинником реалізації кредитних відносин. На сучасному етапі основним показником кредитоспроможності позичальника стає його рейтинг (кредитний рейтинг).

В даний час нагальною необхідністю є розширення аналітичної роботи в галузі кредитних ризиків. Банки посилюють роботу з формування резервів на можливі втрати з позик. Переваги цифровізації та дистанційного обслуговування цілком очевидні, але не варто забувати і про додаткові ризики, що вони створюють як банку, так і клієнту. Це і шахрайські дії, і збій

системи всередині банку, що тягне за собою невчасне отримання коштів на рахунок або неможливість здійснити ту чи іншу операцію клієнтам. Банкам слід розвивати нові форми та політики інформаційної безпеки для передачі та обміну даними про клієнтів. У банках можуть виникати кадрові ризики, які можна мінімізувати через підвищення професійних та особистісних якостей банківських управлінців, від яких залежить стратегія функціонування кредитної організації та кінцевий результат.

Цифрова трансформація має на увазі не тільки впровадження конкретної технології, а й глибші перетворення всіх бізнес-процесів в банку, будь то кредитування, залучення коштів клієнтів чи розрахункові операції.

Якщо розглядати глобальні ризики, то це ризик втрати інвестиційної привабливості банківської сфери - цифрові компанії фактично витісняють банки, останні перестають бути флагманами економіки. Ще один найважливіший ризик пов'язаний із відсутністю регулювання блокчейну – ризик технології, яка вже сьогодні домінує у сфері економіки. Більш серйозними можуть стати для банку ризики, пов'язані з якістю інформаційно-комунікаційної інфраструктури, які багато в чому визначають можливості цифрової трансформації.

В умовах цифровізації економіки перед банківською спільнотою та регулятором насамперед виникають нові завдання – направити еволюцію банків на шляхи розвитку симбіозу банківської діяльності та фінтеху, що передбачає оцінку можливості індустрії впроваджувати нові організаційні форми та селекцію учасників за рівнем готовності до ухвалення інновацій при переході до нового технологічного укладу.

Отже, з розділу 1 можна зробити наступні висновки:

1. Сучасний етап розвитку суспільства відрізняється розвитком цифровізації різних сфер, включаючи банківську. У найбільш спрощеній формі під цифровізацією розуміється перетворення наявної інформації на цифрову форму. Ключовими перевагами цифрової трансформації у банківській сфері є: розвиток клієнтського досвіду, підвищення ефективності

та продуктивності, підвищена безпека продуктів та послуг, отже, і високий рівень довіри клієнтів, розширення клієнтської бази.

2. Банківське кредитування – це самостійна ліцензована підприємницька діяльність кредитних установ, яка здійснюється за рахунок залучених і власних коштів на свій ризик, що виражається в їх розміщенні на умовах платності, строковості і повернення, з дотриманням резервних й інших обов’язкових вимог, які забезпечують права учасників кредитування.

3. Кредитна технологія – це методи та прийоми, що використовуються для проведення кредитних операцій, або технологія, спрямована на створення банківського кредитного продукту, що задовольняє потреби клієнта в позикових коштах виходячи з дотримання основних принципів банківського кредитування. Кредитна технологія в умовах цифровізації – це сукупність взаємозалежних операцій, реалізованих за допомогою сучасних фінансових технологій (фінтех) з метою підвищення ефективності кредитної діяльності.

4. Інноваційні процеси у кредитній діяльності банків пов'язані, як правило, з розширенням суб'єктів, цілей та форм кредитування, з удосконаленням механізмів надання кредитів та створенням інституційної інфраструктури, спрямованої на мінімізацію кредитних ризиків. В даний час нагальною необхідністю є розширення аналітичної роботи в галузі кредитних ризиків. Переваги цифровізації та дистанційного обслуговування цілком очевидні, але не варто забувати і про додаткові ризики, що вони створюють як банку, так і клієнту. Це і шахрайські дії, і збій системи всередині банку, що тягне за собою невчасне отримання коштів на рахунок або неможливість здійснити ту чи іншу операцію клієнтам. Банкам слід розвивати нові форми та політики інформаційної безпеки для передачі та обміну даними про клієнтів. У банках можуть виникати кадрові ризики, які можна мінімізувати через підвищення професійних та особистісних якостей банківських управлінців, від яких залежить стратегія функціонування кредитної організації та кінцевий результат.

РОЗДІЛ 2.

ОЦІНКА ОРГАНІЗАЦІЇ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ЕТАПІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

2.1. Сучасний стан кредитування в банківській системі України

Оцінимо стан банківського кредитування в Україні за останні 10 років – з 2015 по 2024 роки. Дані щодо динаміки та темпи росту обсягу наданих кредитів за досліджуваний період представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягу та темпи росту кредитів, наданих банківською
системою України за 2015 – 2024 роки

	Станом на кінець року										Зміна 2024/ 2015
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Активи, млрд. грн.	1254	1257	1334	1348	1443	1823	2053	2352	2945	3423	2169
Темпи росту активів, %	100,0	100,2	106,1	101,0	107,0	126,3	112,6	114,6	125,2	116,2	x
Кредитний портфель, млрд. грн.	1010	1006	1036	1152	1033	961	1065	1036	1025	1138	128
Темпи росту кредитного портфеля, %	100,0	99,6	103,0	111,2	89,7	93,0	110,8	97,3	98,9	111,0	x

Джерело: розроблено автором за даними [22]

З табл. 2.1 видно, що на протязі останніх 10 років кредитний портфель банків України зріс на 128 млрд. грн. (або на 13%) тоді як активи банківської системи за цей період зросли більш ніж 2,5 рази. Залишки на кінець року наданих кредитів коливались від найбільшої суми – 1138 млрд. грн. станом на 01.01.2025 року, до найменшої – 964 млрд. грн. станом на початок 2021 року. Якщо розглядати темпи росту обсягів наданих кредитів, то в 2019, 2020, 2022 та 2023 рр. вони були нижче попередніх років. Такі коливання пояснюються по-перше, спадом на потреби в кредитних коштах в період пандемії коронавірусу (2019 – 2020 роки) та по-друге, повномасштабними

бойовими діями на території країни, які почались в 2022 році і знизили обсяги кредитування як суб'єктів господарювання так і фізичних осіб.

Отже, з табл. 2.1 видно, що з 2015 по 2024 рік обсяги кредитування клієнтів банківської системи України коливались від збільшення к зменшенню у зв'язку з зовнішніми чинниками. А от обсяги активів банків мали стійку тенденцію до зростання. Слід, банки окрім надання кредитів здійснювали інші активні операції, які приносили їм дохід. У зв'язку з цим доцільно розглянути структуру активів банківської системи України (рис. 2.1).

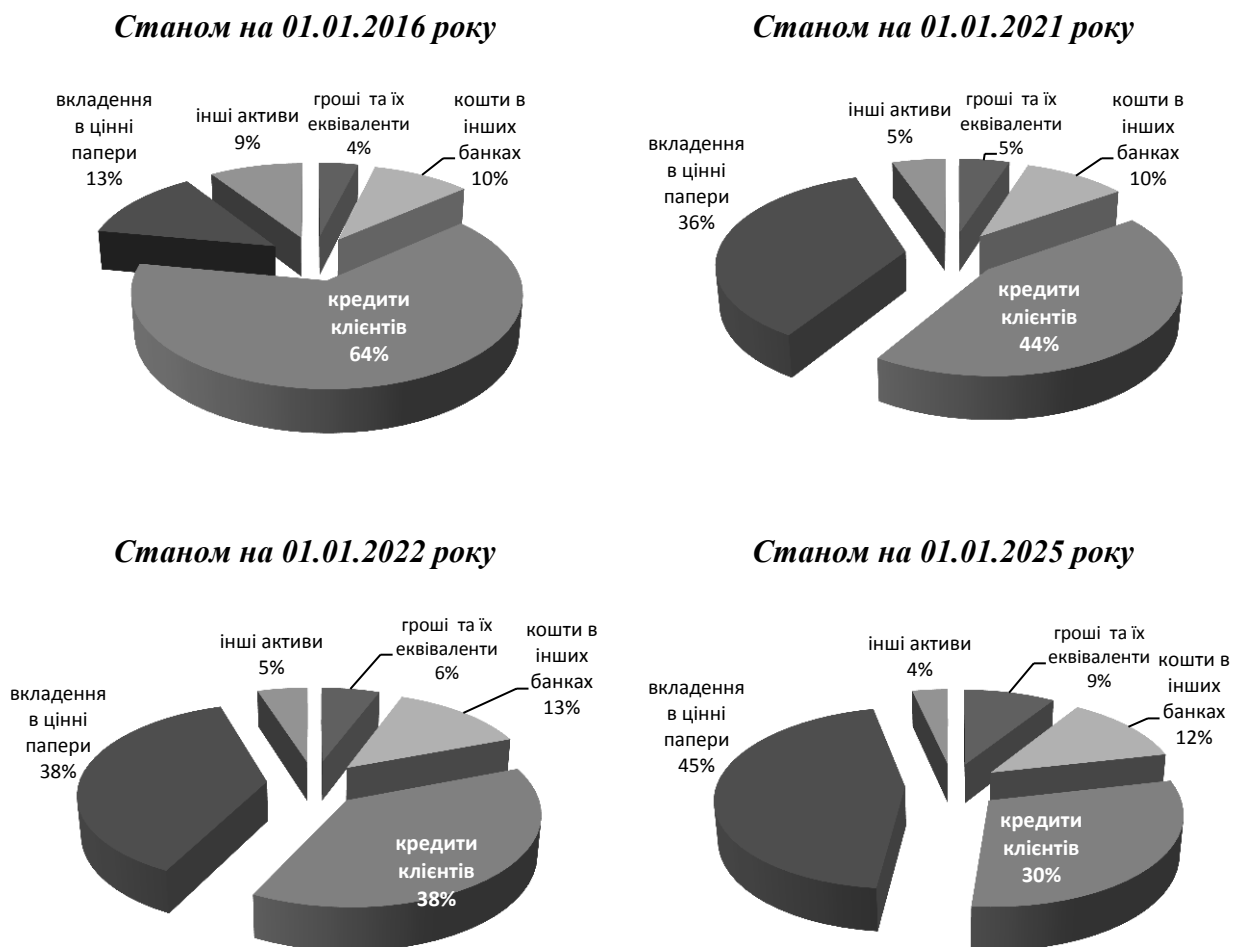


Рис. 2.1. Структура активів банківської системи України
Джерело: розроблено автором за даними [22]

З рис. 2.1 видно, що обсяг наданих кредитів клієнтам банків на початок 2025 року складає 30% загальних активів банківської системи України. Їх частка за 10 років знизилась більше, ніж удвічі. Банки за останні роки

приваблюють операції з високою прибутковістю і низькими ризиками. Банківська система має високий відсоток непрацюючих кредитів, то банки почали активно направляти кошти в цінні папери, частка яких зросла в активах з 13% станом на початок 2016 року до 45% станом на початок 2025 року. За роки війни (з 2022 року по теперішній час) банківське кредитування зазнало змін: кредитування більшості галузей народного господарства здійснюється за пільговими програмами «доступні кредити», не завжди своєчасно держава повертає банкам відсоткові кошти за зазначеними програмами, а цінні папери у вигляді ОВДП (особливо воєнні облігації) приносять банкам стабільний дохід.

Розглянемо далі динаміку кредитного портфелю банківської системи України за видами клієнтів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка кредитного портфелю банків України за видами клієнтів за 2015 – 2024 роки

	Станом на кінець року										Зміна 2024/ 2015
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Кредити надані, всього, млрд. грн. У т.ч.	1010	1006	1043	1119	1034	964	1065	1036	1025	1138	128
нефінансовим корпораціям, млрд. грн.	831	847	864	949	822	749	796	801	784	851	20
Темпи росту, %	100,0	101,9	102,0	109,8	86,6	91,1	106,3	100,6	97,9	108,5	х
домашнім господарствам, млрд. грн.	176	157	171	201	207	200	243	210	223	274	98
Темпи росту, %	100,0	89,2	108,9	117,5	103,0	96,6	121,5	86,4	106,2	122,9	х
Іншим установам, млрд. грн.	3	2	1	2	4	12	26	25	18	13	10

Джерело: розроблено автором за даними [22]

З табл. 2.2 видно, що кредитний портфель банківської системи України в основному складається з кредитів, наданих корпоративному сектору (у більшій частини) та кредитів, наданих фізичним особам. При цьому з кінця 2015 року до початку 2025 року, обсяг наданих кредитів нефінансовим

корпораціям зріс на 20 млрд. грн. (на 2,4%), а от обсяг кредитів фізичним особам зріс за даний період майже вдвічі і склав на 01.01.2025 року 274 млрд. грн. За зазначений період спостерігались значні коливання наданих кредитів усім клієнтам як в бік зростання, так і у бік зменшення. Найменший обсяг по кредитах наданим суб'єктам господарювання спостерігається станом на кінець 2020 року (749 млрд. грн.), найвищий – наприкінці 2018 року (749 млрд. грн.). Для фізичних осіб найвищий обсяг наданих кредитів – наприкінці 2024 року (274 млрд. грн.), найменший – на 01.01.2017 року (157 млрд. грн.).

Зміна обсягів наданих кредитів змінює їх структуру. Динаміка структури кредитного портфелю банків за 2015 – 2024 роки наведена на рис. 2.2.

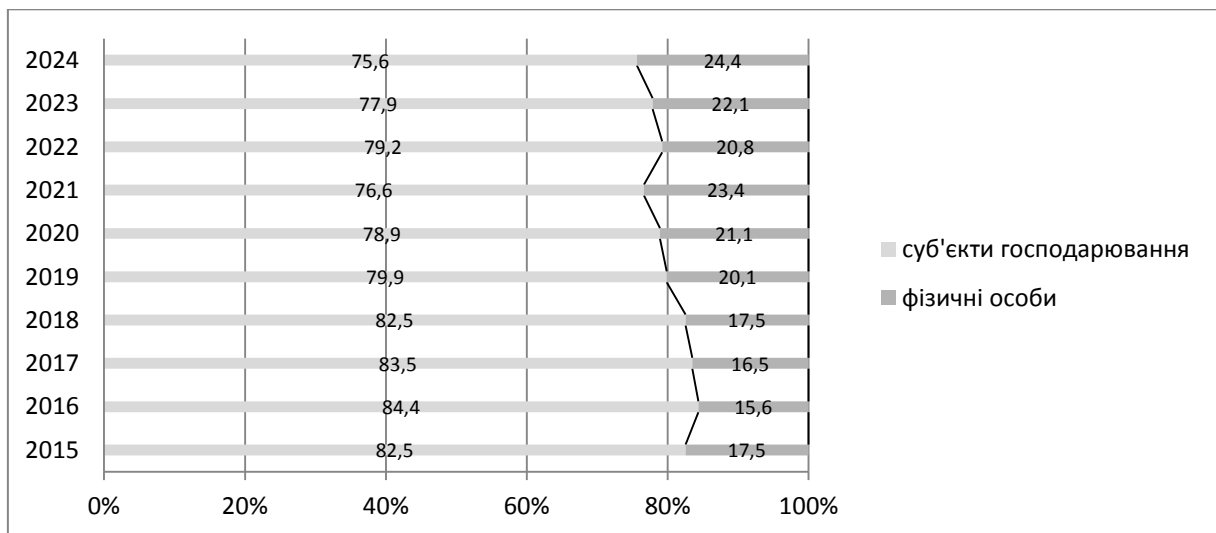


Рис. 2.2. Структура кредитного портфелю банківської системи України за 2015 – 2024 роки, станом на кінець року
Джерело: розроблено автором за даними [22]

Як видно з рис. 2.2., за досліджуваний період частка кредитів, наданих фізичним особам мала тенденцію до зростання і за 10 років зросла на 6,9 в.п. і складає 24,4% станом на 01.01.2025 року. При цьому, частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання складає на початок 2025 року 75,6% загального обсягу кредитного портфелю банків України.

Вважаємо, що обсяги наданого кредиту значний впливає здійснює процентна ставка. Аналіз процентної ставки показав, що вона значно

відрізняється в залежності від того кому надається кредит: значно вище для фізичних осіб ніж для корпоративного сектору, та від того, в якій валюті він надається: значно вище для кредитів в національній валюті, ніж в іноземній. Наочно динаміку процентних ставок можна спостерігати на рис. 2.3.

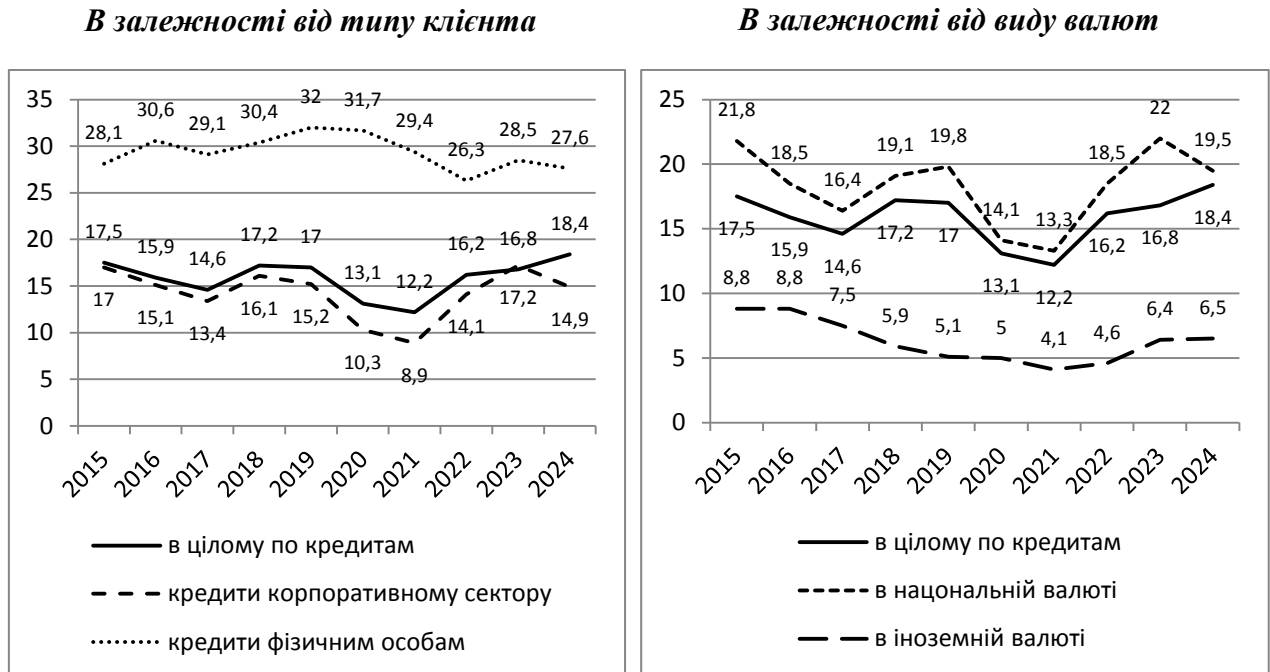


Рис. 2.3. Динаміка середньозважених процентних ставок за кредитами по банківській системі України за 2015 – 2024 роки, в %

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Рис 2.3 показує, що в 2024 році середньозважена ставка за наданими кредитами по банківській системі України складала 18,4%. Це найвища процентна ставка за весь досліджуваний період. При цьому ставка за кредитами корпоративному сектору складала 14,9% (найвищою була у 2023 році), а фізичним особам – 27,6% (найвищою була у 2019 році). На високі процентні ставки вплинула висока облікова ставка НБУ.

Як нами вже було підкреслено, гальмує розвиток банківського кредитування значна проблемна заборгованість по позикам, що виникла в роки економічних криз. Динаміка проблемної заборгованості по банківській системі за досліджуваний період представлена на рис. 2.4. З рис. 2.4 видно, що станом на початок 2025 року в кредитному портфелі банківської системи України існує 30% проблемної заборгованості. Цей показник знизився з

початку 2018 року на 24 в.п. завдяки активній роботі банків з ліквідації проблемних активів.

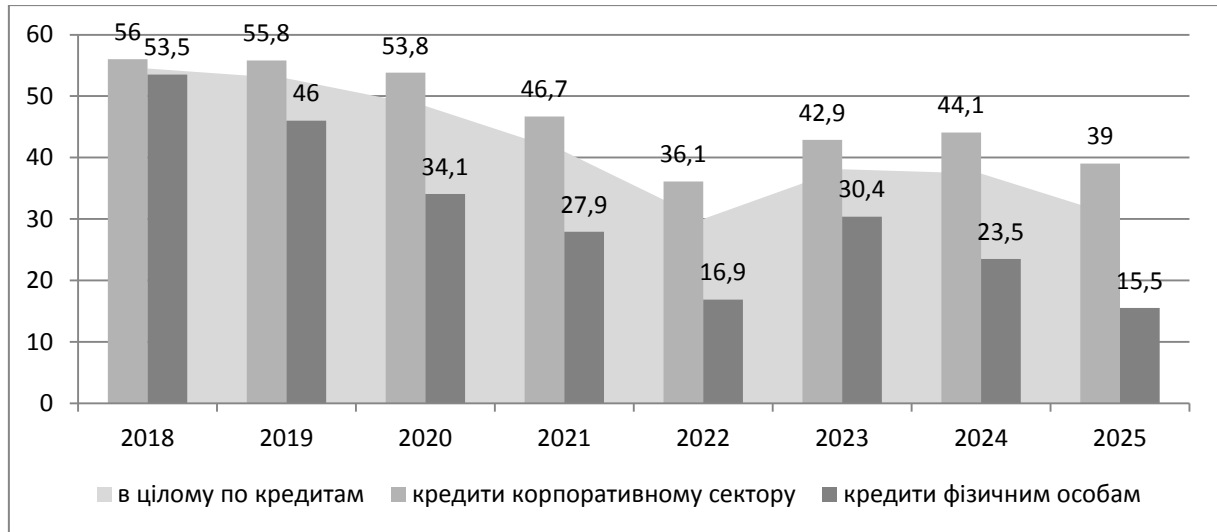


Рис. 2.4. Динаміка проблемних кредитів банківської системи України з 2018 по 2025 рік, станом на початок року, в %

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Отже, з рис. 2.4 можна побачити, що в кредитах, наданих суб'єктам господарювання проблемних позик значно вище станом на початок 2025 року, ніж по кредитах населенню. Якщо станом на початок 2018 року проблемні кредити як юридичних так і фізичних осіб складали більше половини кредитного портфеля банків, то на 01.01.2025 року, в складі кредитного портфеля фізичних осіб було 15,5% проблемних позик, а в корпоративному кредитному портфелі – 39%. Зниження проблемних позик позитивно вплинуло на прибутковість банківської системи в зв'язку зі скороченням резервів під кредитні ризики.

Отже, розглянемо цифровізацію процесів кредитування в українських банках більш детально.

2.2. Особливості кредитування банками України корпоративного сектору з використанням цифрових технологій

Основними банками, що надали 80% загальної суми кредитів суб'єктам підприємництва наприкінці 2024 року є 10 банків (рис. 2.5). Найбільше

кредитують бізнес - АТ «Ощадбанк» (90 млрд. грн.), АТ «Укрексімбанк» (78 млрд. грн.), АБ «Укргазбанк» (59 млрд. грн.), АТ «Райффайзен Банк» (55 млрд. грн.), АТ ПУМБ (51 млрд. грн.).

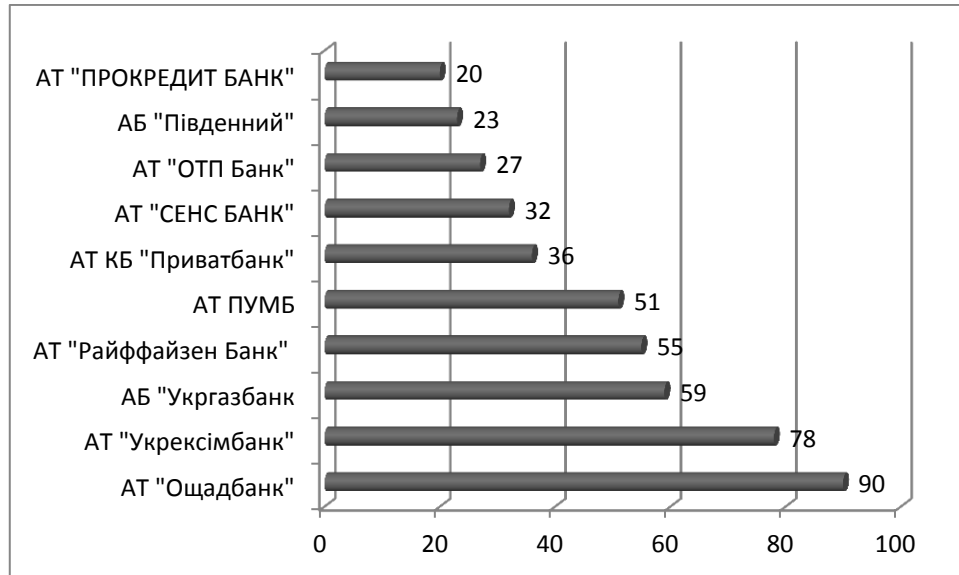


Рис. 2.5. Найкрупніші банки України з кредитування корпоративних клієнтів станом на 01.01.2025 року, млрд. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Перед комерційними банками стоїть завдання організовувати кредитну діяльність таким чином, щоб доходи від надання кредитів були максимальними при мінімальному рівні ризику неповернення кредитів. Обсяг банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання є функцією від попиту на кредити з боку суб'єктів та від пропозиції кредитних ресурсів з боку комерційних банків [24].

Станом на початок 2025 року банківські кредити були спрямовані в ряд галузей економіки, при чому найбільша їх частка припадала на оптову та роздрібну торгівлю – 40% (рис. 2.6). З рис. 2.6. видно, що суб'єкти господарювання в 2024 році отримали кредити на сільське господарство в розмірі 13,7% від загального корпоративного кредитного портфелю банківського сектору України, 19,4% - на переробну промисловість, 8% - на постачання електроенергії та газу, 6,6% - на операції з нерухомим майном.

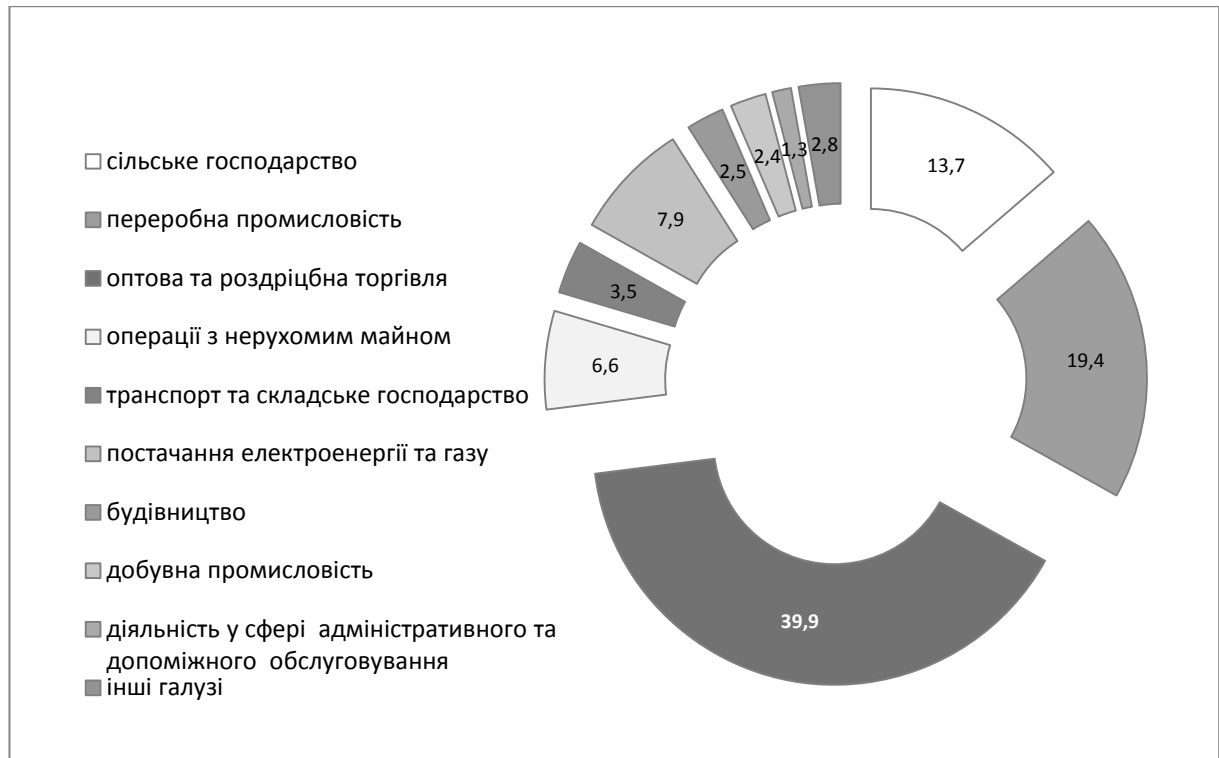


Рис. 2.6. Розподіл кредитів наданих суб'єктами господарювання за секторами економіки станом на 01.01.2025 року

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Суб'єкти господарювання класифікують за рядом ознак, одна з яких – його розмір. Доцільно розглянути, яка структура наданих банками кредитів корпоративному сектору за розміром бізнесу (рис. 2.7). З рис. 2.7 видно, що банківська система кредитує суб'єкти як великого, середнього, так і малого підприємництва. При цьому за період з 2017 по 2024 рік частка кредитів наданих банками великим підприємствам скоротилась на 6 в.п. (до 32%) на користь суб'єктам МСБ, до яких входять середній бізнес, малий бізнес, мікропідприємництво. З 2018 року банки звертають більше уваги на кредитування малого та середнього бізнесу, що дозволяє підтримувати розвиток підприємництва в країні та збільшувати зайнятість.

Напрямок на обслуговування клієнтів в банку (наприклад, корпоративного чи роздрічного сегменту) залежить від його кредитної політики. Дослідження теоретичних аспектів кредитної діяльності комерційних банків дозволило узагальнити зміст поняття «кредитна

політика» як сукупності принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень при здійсненні кредитної діяльності комерційного банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та забезпечення прибутковості кредитних операцій з урахуванням управління кредитними ризиками.

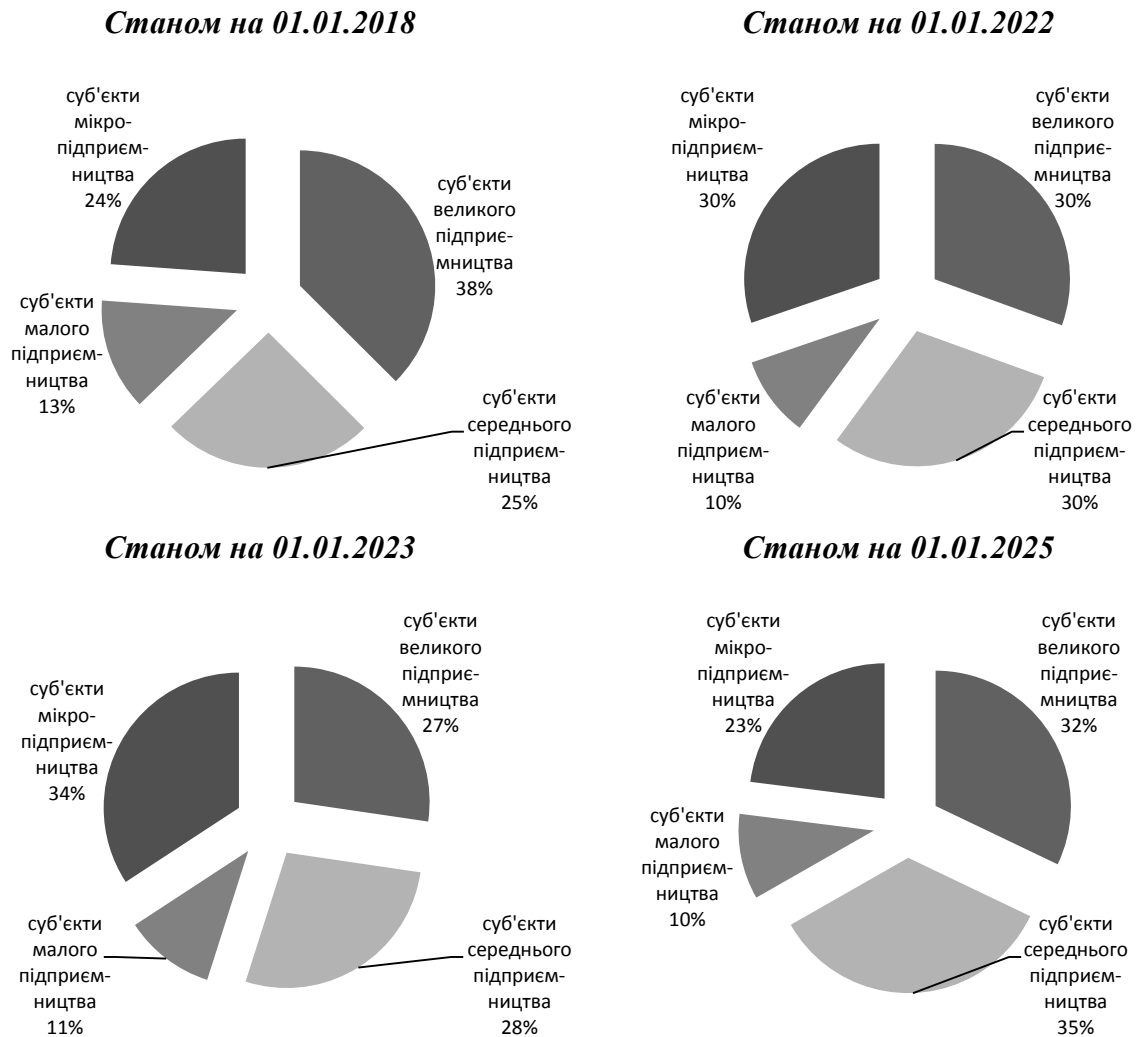


Рис. 2.7. Структура наданих банками України кредитів корпоративному сектору за розміром бізнесу

Джерело: розроблено автором за даними [22]

До системи ключових елементів кредитної політики слід включати:

- елементи формування кредитної політики, зокрема цільові орієнтири кредитної діяльності банку, принципи, кількісні та якісні характеристики кредитного процесу, розробка кредитних онлайн-сервісів;

- елементи реалізації кредитної політики, зокрема реалізація пріоритетних напрямів кредитування, надання цифрових кредитів для відібраних секторів та категорій клієнтів, встановлення лімітів кредитування, реалізація процентної політики, цифрові канали кредитної взаємодії з клієнтами.

Наразі кредитна політика має гармонійно інтегруватися у розроблені цифрові сервіси, забезпечуючи методичний та інструктивний супровід кредитних процесів з урахуванням загальної політики банків та підтримки фінансової стабільності. Перехід до дистанційного кредитного обслуговування дозволяє скоротити операційні витрати банку, прискорити взаємодію з клієнтами, зокрема збільшити пропускну спроможність розгляду кредитних заявок. Банки України стали використовувати технології Big Data та можливості штучного інтелекту у сфері управління кредитними ризиками, удосконалення систем оцінки кредитоспроможності позичальників, боротьби з фінансовим шахрайством, прийняття інвестиційних рішень.

У міжнародній практиці банківські інститути використовують автоматизовані банківські системи. Прикладами автоматизованих банківських систем у сфері кредитування є продукти компаній Oracle, IBM, CA Technologies, TATA Consultancy Services, ClickSoftware, Alfresco, Financial Network Services та ін. Спеціальні кредитні модулі, передбачені в автоматизованих банківських системах, забезпечують всебічну підтримку кредитних операцій банку, дозволяють виконувати в режимі реального часу операції з кредитного обслуговування клієнтів, оперативно розробляти та впроваджувати нові програми кредитування, керувати простроченими кредитами та здійснювати їх моніторинг. Такі модулі інтегровані з різними зовнішніми системами (наприклад, кредитними бюро) та іншими елементами ІТ-структури банку: скоринговою системою, процесинговим центром, системою онлайн-банкінгу, іншими прикладними рішеннями, реалізованими на платформі банку.

Цифровізація кредитування в Україні має низку переваг, особливо для приваблювання суб'єктів МСБ. Розглянемо ці переваги більш детально (рис. 2.8).



Рис. 2.8. Переваги цифровізації кредитування МСБ в Україні

Джерело: розроблено автором за [25]

З метою повної автоматизації кредитування суб'єктів МСБ, зокрема сільськогосподарського, створено спеціальну платформу AgroApp, що забезпечує повну інтеграцію всіх необхідних процесів (цифровий альянс) - рис. 2.9. Клієнт може через особистий кабінет на офіційному веб порталі ознайомитися з переліком продуктів (кредитна лінія, форвардні контракти, кредити під заставу, кредити на придбання землі тощо), скористатися підтримкою держави за програмою "Доступні кредити 5–7–9", отримати майно у лізинг та послуги страхування. Будь-яку з наявних пропозицій можна оформити заявкою також і через телеграм-бот. Попереднє прийняття рішення про кредитування займає не більше 24 год [25, с. 127 - 128].

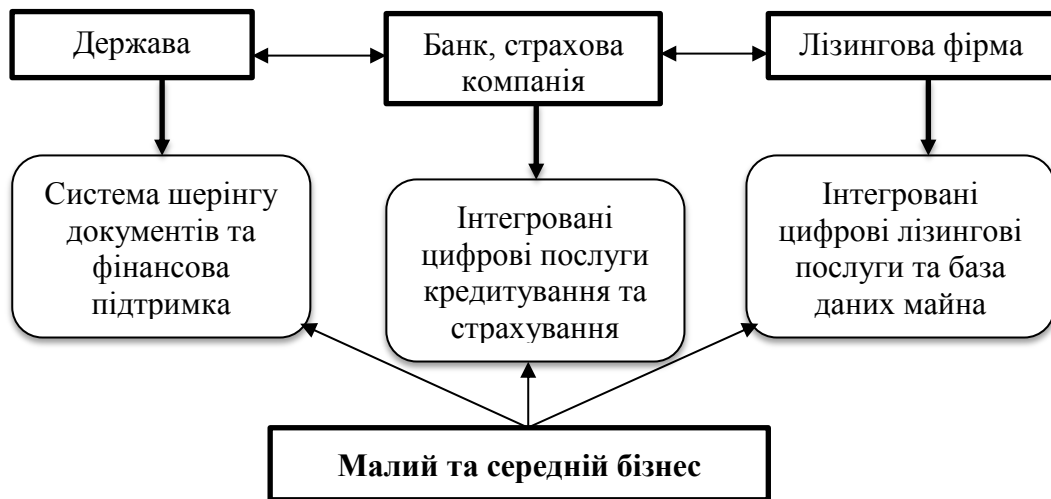


Рис. 2.10. Цифровий альянс кредитування малого та середнього бізнесу
Джерело: розроблено автором за [25]

Використання наведених переваг забезпечить доступність, швидкість, прозорість та індивідуальність умов кредитування, адаптованих саме під потреби кожного підприємства МСБ, а відповідно своєчасне отримання грошових коштів для розвитку бізнесу та задоволення клієнтських очікувань.

Зазначимо також, що впровадження штучного інтелекту (ШІ) і машинного навчання (МН) на кредитному ринку України триває вже кілька років. Ці технології допомагають банківським і небанківським установам оптимізувати процеси, забезпечити краще обслуговування клієнтів і зменшити ризики [26]. На рис. 2.10 наведено види процесів, що використовують банки в кредитних операціях.

Таким чином, впровадження штучного інтелекту й машинного навчання на українському кредитному ринку може призвести до позитивних змін і покращення кредитних послуг, а саме автоматизації процесів кредитування. Це допомагає прискорити обробку заявок, знизити рівень кредитного ризику, покращити аналіз кредитного портфеля, сприяє підвищенню якості обслуговування клієнтів, забезпечує зростання якості функціонування систем боротьби з шахрайством), персоналізації продуктів і послуг (кредитні установи можуть пропонувати індивідуальні кредитні продукти та умови для кожного клієнта) [26].

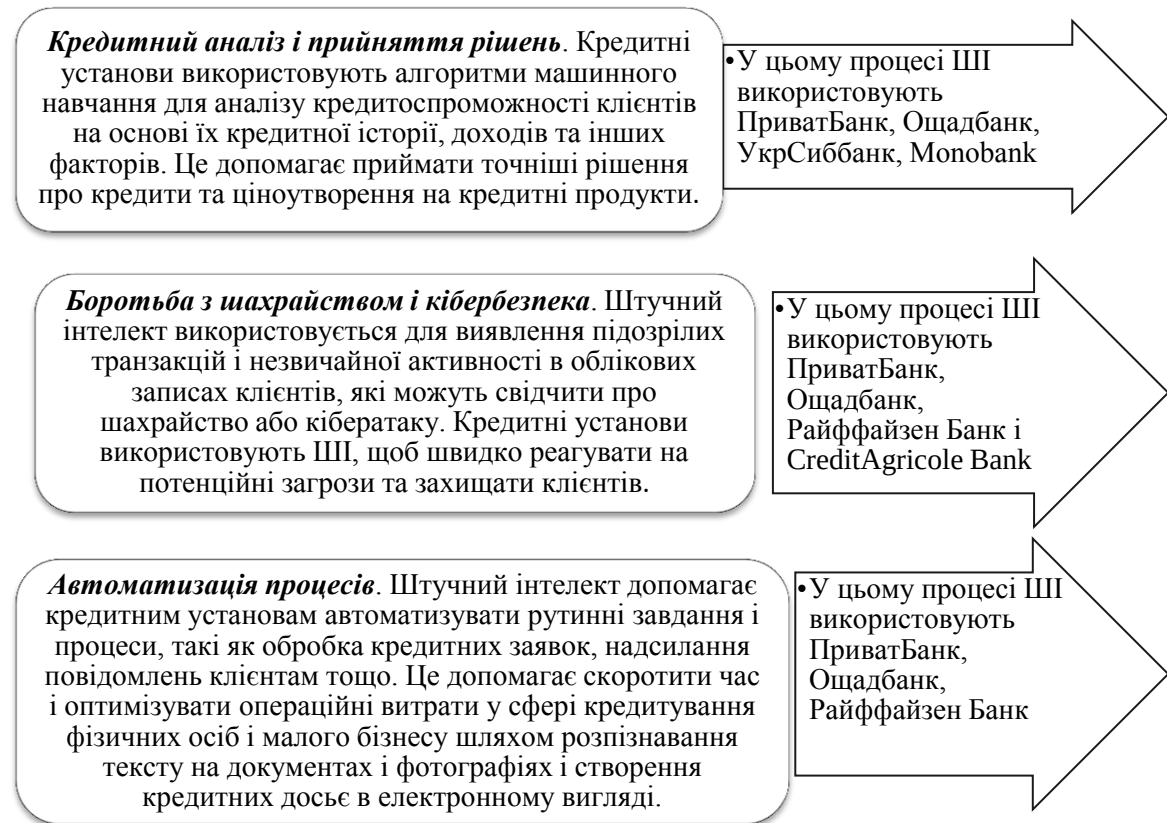


Рис. 2.10. Використання штучного інтелекту банками України в процесі здійснення кредитних операцій

Джерело: розроблено автором за [27, 28, 29, 30, 31, 32]

Отже, розвиток інновацій на ринку корпоративного кредитування відіграє важливу роль у розвитку кредитного сектору, сприяє спрощенню доступу до кредитних послуг, підвищенню ефективності операційних процесів в банках, сприяє зростанню якості надання кредитних послуг.

2.3. Особливості кредитування банками України фізичних осіб з використанням цифрових технологій

Розглянемо динаміку кредитного портфелю фізичних осіб за видами наданих кредитів (табл. 2.3). З табл. 2.3 видно, що банки за досліджуваний період надавали фізичним особам в основному споживчі та іпотечні кредити, при чому за 2015 – 2024 роки здійснилось зростання лише обсягів наданих споживчих кредитів – в 2,3 рази, а от іпотечні кредити складали

станом на кінець 2024 року лише 67% від обсягів, наданих на початку 2016 року.

Таблиця 2.3

Динаміка кредитного портфелю фізичних осіб банків України за видами кредитів за 2015 – 2024 роки

Показники	Станом на кінець року										Зміна 2024/2015
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
Кредити надані, всього, млрд. грн. У т.ч.	175	163	174	201	213	207	254	221	237	292	117
Споживчі кредити, млрд. грн.	105	102	122	152	174	171	214	189	196	237	132
Темпи росту, %	100,0	97,1	119,6	124,6	114,5	98,3	125,1	88,3	103,7	120,9	x
Іпотечні кредити, млрд. грн.	60	60	39	42	27	30	29	24	30	41	-19
Темпи росту, %	100,0	65,0	107,7	64,3	111,1	96,7	82,8	125,0	136,7	100,0	x
Інші кредити, млрд. грн.	10	1	13	7	12	6	11	8	11	14	4

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Щодо інших кредитів, то спостерігається збільшення ролі банків у соціальному кредитуванні.

Станом на початок 2025 року частка наданих банківською системою споживчих кредитів складала 81% від загального кредитного портфеля. Вона зросла за досліджуваний період на 21 в.п. Наочно динаміку зміни структури кредитного портфеля фізичних осіб банківського сектору України можна побачити на рис. 2.11.

Можна стверджувати, що банківський ринок роздрібного кредитування більш концентрований ніж ринок корпоративного. Так станом на початок 2025 року на 5 банків припадає 56% всіх наданих бізнес-кредитів, а на 10 банків – 79%. На 5 банків припадає 81% всіх наданих кредитів фізичним особам по банківській системі України, а на 10 банків – 96%. Банками, які мають найбільший кредитний портфель фізичних осіб на початок 2025 року є (рис. 2.12): АТ КБ «Приватбанк» (81 млрд. грн.), АТ

«Універсалбанк» (42 млрд. грн.), АТ «Ощадбанк» (31 млрд. грн.), АТ ПУМБ (17 млрд. грн.), АТ «А-банк» (15 млрд. грн.). Така значна концентрація надання кредитів фізичним особам лише в декількох банках України свідчить про високій рівень цифровізації їх надання в даних банках



Рис. 2.11. Структура кредитів, наданих банками України фізичним особам за 2015 – 2024 роки, станом на кінець року

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Отже, через мобільні додатки «Приват 24» та «Ощад 24/7» АТ КБ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» надають кредити фізичним особам за запитом, оформленим онлайн на сайті банку, рішення про надання кредиту клієнти також отримують віддалено. У разі позитивного рішення кредит спрямовується на кредитну картку отримувача. Списання відсотків та суми наданого кредиту теж здійснюється автоматично при наявності коштів на картці. АТ «Універсал банк» на основі ліцензії відкрив необанк – «Монобанк», який є найбільш відомим необанком в Україні.

На початку 2025 року Monobank переступив позначку у 8 млн. клієнтів. Наразі за кількістю випущених карток Monobank поступається лише лідеру українського банківського ринку – КБ «Приватбанк», який емітував близько 26,5 млн. карток. Комунікація між клієнтом та банком відбувається за телефоном, електронною поштою або у месенджерах

Telegram, Rakuten, Viber, Facebook, Messenger та iMessage (Apple Business Chat у Apple Messages) [33].

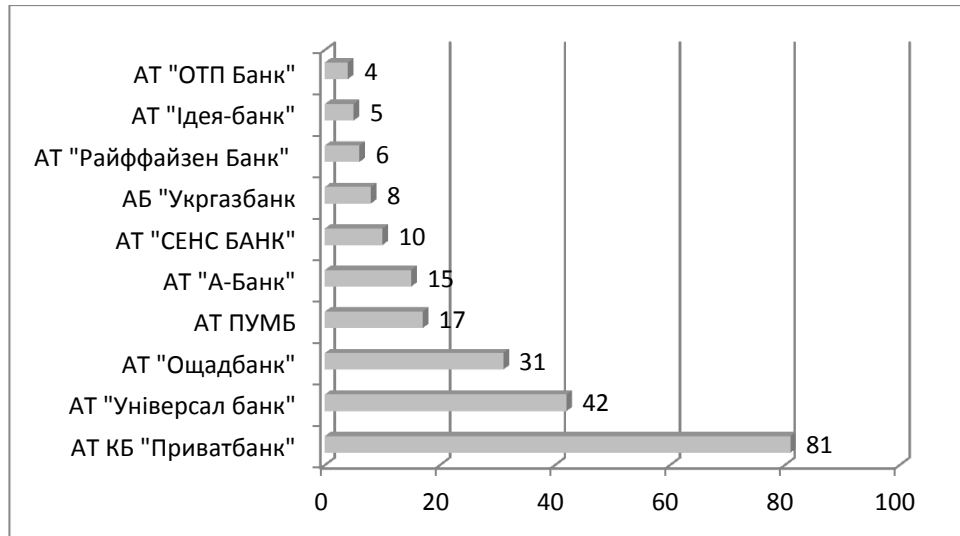


Рис. 2.12. ТОП 10 банків України лідерів кредитування фізичних осіб станом на 01.01.2025 року, млрд. грн.

Джерело: розроблено автором за даними [22]

Конкурентні переваги АТ «Універсал Банк» проявляються в більш високих показниках прибутковості активів та капіталу ніж в цілому по групі банків з приватним капіталом. Наочно динаміку показників ROE та ROA вказаних банків за 2019 – 2024 роки можна спостерігати на рис. 2.13.

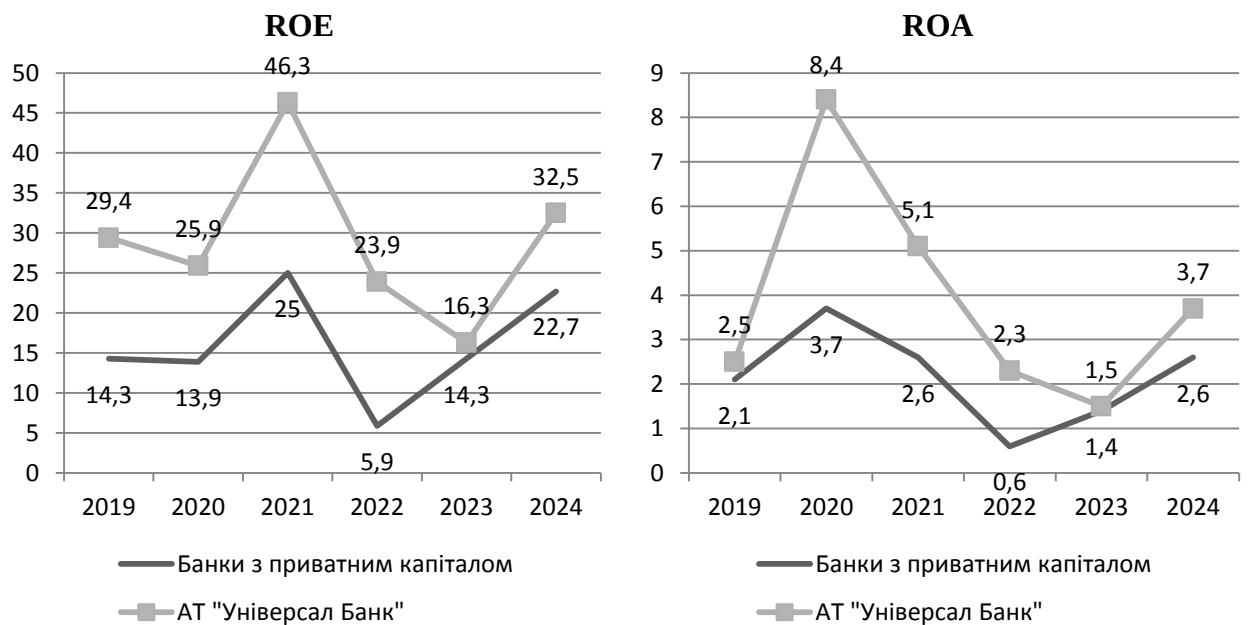


Рис. 2.13. Динаміка показників прибутковості банків з приватним капіталом за 2019 – 2024 роки, станом на кінець року, %

Джерело: розроблено за даними [22]

Взагалі, українськи мобільні банківські застосунки мають високі рейтинги серед країн Східної Європи та Азії. Так, наприклад, за результатами дослідження SME Banking Agency, застосунок «Приват 24 для бізнесу» визнали найкращим мобільним застосунком для бізнесу в Україні та регіоні. В переліку із 20 застосунків українських вісім: застосунки ПриватБанку, Сенса Банку (Sense SuperApp), А-Банку, ТАСкомбанку (ТАС24 Бізнес), ПУМБ, Ощадбанку, Універсал Банку (monobank) та Райффайзен Банку (Raiffeisen Bank) [34].

Розглянемо діджитал-функцій, що надаються мобільними додатками банків при обслуговуванні кредитних операцій в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Діджитал-функцій, що надаються мобільними додатками банків при обслуговуванні кредитних операцій

Діджитал-функції	Приват-банк	Сенс банк	А-Банк	ПУМБ	Універсал банк
Можливість оскарження клієнтом операції	+	+	+	+	+
Підтвердження документів при оформленні кредитної операції без візиту до банку	+	+	+	+	+
Відкриття кредитної лінії у додатку	+	+	+	+	+
Підв'язка карток інших банків	+	+	+	+	+
Заява про шахрайство у кіберполіцію через мобільний додаток	—	—	—	—	—

Джерело: розроблено за [35]

Як видно з табл. 2.4, в додатках досліджуваних банків відсутня лише одна функція, що є в передових інноваційних світових банках – через них не можливо надати заяву у кіберполіцію про шахрайство.

Розглянемо далі алгоритм однієї з операцій процесу кредитування в банку з використанням машинного навчання. Для оптимізації величини кредитного ризику, яка сприяє зменшенню резервування коштів, що йдуть на виконання пруденційного нормативу державного регулятора, банки прагнуть застосовувати весь спектр доступних інструментів. Одним з таких є

скорингова система, яка найчастіше використовується у сфері роздрібного кредитування.

Скорингова модель, дозволяє реалізувати 2 важливі завдання – контроль кредитного ризику та автоматизацію прийняття рішень у сфері роздрібного кредитування. Вплив на величину ризику проявляється через сформовані згодом спеціальні резерви. Проблемні активи завжди пов'язані з великими витратами, що виражаються у необхідності застосування ризик-інструментів, реструктуризації та інших дій банку, вкладених у відновлення обслуговування боргу. Скоринг здатний заздалегідь позбавити установу таких проблем, «відсіюючи» потенційно дефолтних клієнтів. Система скорингу кредитного ризику не є одним із підходів до оцінки ризику, а обов'язковим інструментом для формування безпечного портфеля роздрібного кредитування та забезпечення стійкості банку у разі економічних коливань.

Для створення сучасних скорингових моделей, здатних безперебійно видавати точний прогноз на великих обсягах даних, активно впроваджується машинне навчання, що поєднує найкращі практики комп'ютерних наук та математичного моделювання. Отримані моделі підлягають гнучкому налаштуванню відповідно до нинішніх параметрів ризик-профілю, що дозволяє банку вчасно реагувати на ринкову кон'юнктуру, яка змінилася, і налагоджувати ефективний процес прийняття кредитних рішень залежно від політики банку щодо кредитного ризику.

Машинне навчання поєднує безліч технологій та підходів з сфер аналізу даних, статистики та програмування для створення прикладного рішення, здатного виконувати прогнозне завдання. Дана задача побудови скорингової системи знаходиться в полі класифікаційних, результатом якої є приналежність до одного з 2 класів, головною особливістю є дисбаланс класів. Пайплайн машинного навчання є ітеративним процесом, що включає роботи з очищення та трансформації даних, оцінки взаємозв'язків та побудови підсумкових моделей. Етап інжинірингу даних включає базовий

сценарій, що складається з послідовних дій щодо вивчення розподілу даних, вставлення пропущених значень, приведення ознак до кількісного типу, шкалювання даних та біннізації необхідних змінних.

Для відбору релевантної інформації застосовується візуалізаційний та статистичний інструментарій, об'єднаний етапом розвідувального аналізу даних. "Чистий" датасет є базою для застосування алгоритмів логістичної регресії та градієнтного бустингу. Вибір першого з них зумовлений відносною простотою навчання, популярністю у банківському середовищі, можливістю продемонструвати різницю між алгоритмом зі статистичного середовища та алгоритмом машинного навчання, що відрізняється високою точністю та ефективністю, а також умінням працювати зі «складними» даними. Вердикт виноситься на підставі значень класифікаційних метрик, що дозволяють оцінити як загальну адекватність моделі, так і здатність прогнозувати кожен із класів окремо.

Банкам, особливо середніх розмірів, потрібно засновувати свої скорингові рішення у роздрібній сфері на бустингових алгоритмах. Застосування більш класичних алгоритмів, на кшталт логістичної регресії недоцільно, оскільки вони не зможуть продемонструвати очікуваний від моделі результат в умовах дисбалансу класів. Нейронні мережі є обґрунтованим варіантом для стратегічних та великих банків, що оперують значними клієнтськими базами даних та володіють необхідними ресурсами для впровадження.

У частині роздрібного кредитування також є перспективні галузі для розвитку, зокрема POS-кредитування через торговельний та інтернет-еквайринг, що дозволяє надіслати заявку на кредит та сплатити послуги кредитними коштами за допомогою терміналу, встановленого у партнера банку. Такий спосіб допоможе зайняти новий ринок залучення клієнтів, проте несе вищі ризики для банку, оскільки ідентифікація користувача пластикової картки проводиться співробітником контрагента, який не залежить від банку, що несе певні кредитні та операційні ризики.

З розділу 2 можна зробити наступні висновки.

1. З 2015 по 2024 рік кредитний портфель банків України зріс на 13% тоді як активи банківської системи за цей період зросли більш ніж 2,5 рази. Якщо розглядати темпи росту обсягів наданих кредитів, то в 2019, 2020, 2022 та 2023 рр. вони були нижче попередніх років. Такі коливання пояснюються по-перше, спадом на потреби в кредитних коштах в період пандемії коронавірусу (2019 – 2020 роки) та по-друге, повномасштабними бойовими діями на території країни, які почались в 2022 році і знизили обсяги кредитування як суб'єктів господарювання так і фізичних осіб.

2. Обсяг наданих кредитів клієнтам банків на початок 2025 року складає 30% загальних активів банківської системи України. Їх частка за 10 років знизилась більше, ніж удвічі. За роки війни (з 2022 року по теперішній час) банківське кредитування зазнало змін: кредитування більшості галузей народного господарства здійснюється за пільговими програмами «доступні кредити», не завжди своєчасно держава повертає банкам відсоткові кошти за зазначеними програмами, а цінні папери у вигляді ОВДП (особливо воєнні облігації) приносять банкам стабільний дохід.

3. Кредитний портфель банківської системи України в основному складається з кредитів, наданих корпоративному сектору (у більшій частини) та кредитів, наданих фізичним особам. При цьому з кінця 2015 року до початку 2025 року, обсяг наданих кредитів нефінансовим корпораціям зріс на 2,4%, а от обсяг кредитів фізичним особам зріс за даний період майже вдвічі. За досліджуваний період частка кредитів, наданих фізичним особам мала тенденцію до зростання і за 10 років зросла на 6,9 в.п. і складає 24,4% станом на 01.01.2025 року. При цьому, частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання складає на початок 2025 року 75,6% загального обсягу кредитного портфелю банків України.

4. Обсяги наданого кредиту значний впливає здійснює процентна ставка. Аналіз процентної ставки показав, що вона значно відрізняється в залежності від того кому надається кредит: значно вище для фізичних осіб

ніж для корпоративного сектору, та від того, в якій валюті він надається: значно вище для кредитів в національній валюті, ніж в іноземній. В 2024 році середньозважена ставка за даними кредитами по банківській системі України складала 18,4%. Це найвища процентна ставка за весь досліджуваний період. При цьому ставка за кредитами корпоративному сектору складала 14,9% (найвищою була у 2023 році), а фізичним особам – 27,6% (найвищою була у 2019 році). На високі процентні ставки вплинула висока облікова ставка НБУ.

5. Найбільше кредитують бізнес – АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», АБ «Укргазбанк», АТ «Райффайзен Банк», АТ ПУМБ. Станом на початок 2025 року банківські кредити були спрямовані в ряд галузей економіки, при чому найбільша їх частка припадала на оптову та роздрібну торгівлю – 40%. З 2018 року банки звертають більше уваги на кредитування малого та середнього бізнесу, що дозволяє підтримувати розвиток підприємництва в країні та збільшувати зайнятість.

6. Кредитна політика банків має гармонійно інтегруватися у розроблені цифрові сервіси, забезпечуючи методичний та інструктивний супровід кредитних процесів з урахуванням загальної політики банків та підтримки фінансової стабільності. Перехід до дистанційного кредитного обслуговування дозволяє скоротити операційні витрати банку, прискорити взаємодію з клієнтами, зокрема збільшити пропускну спроможність розгляду кредитних заявок. Банки України стали використовувати технології Big Data можливості штучного інтелекту та машинного навчання у сфері управління кредитними ризиками, удосконалення систем оцінки кредитоспроможності позичальників, боротьби з фінансовим шахрайством, прийняття інвестиційних рішень.

7. Банки за досліджуваний період надавали фізичним особам в основному споживчі та іпотечні кредити, при чому за 2015 – 2024 роки здійснилось зростання лише обсягів наданих споживчих кредитів – в 2,3 рази, а от іпотечні кредити складали станом на кінець 2024 року лише 67%

від обсягів, наданих на початку 2016 року. Станом на початок 2025 року частка наданих банківською системою споживчих кредитів складала 81% від загального кредитного портфеля. Банками, які мають найбільший кредитний портфель фізичних осіб на початок 2025 року є АТ КБ «Приватбанк», АТ «Універсалбанк», АТ «Ощадбанк», АТ ПУМБ, АТ «А-банк» на них припадає 81% всіх наданих кредитів.

8. Така значна концентрація обсягів кредитів фізичним особам лише в декількох банках України свідчить про високий рівень цифровізації їх надання в даних банках. Через мобільні додатки «Приват 24» та «Ощад 24/7» АТ КБ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» надають кредити фізичним особам за запитом, оформленим онлайн на сайті банку, рішення про надання кредиту клієнти також отримують віддалено. У разі позитивного рішення кредит спрямовується на кредитну картку отримувача. Списання відсотків та суми наданого кредиту теж здійснюється автоматично при наявності коштів на картці. АТ «Універсал банк» на основі ліцензії відкрив необанк – «Монобанк», який здійснює процес кредитування тільки через мобільний додаток.

9. У частині роздрібного кредитування також є перспективні галузі для розвитку, зокрема POS-кредитування через торговельний та інтернет-еквайринг, що дозволяє надіслати заявку на кредит та сплатити послуги кредитними коштами за допомогою терміналу, встановленого у партнера банку. Такий спосіб допоможе зайняти новий ринок залучення клієнтів, проте несе вищі ризики для банку, оскільки ідентифікація користувача пластикової картки проводиться співробітником контрагента, який не залежить від банку, що несе певні кредитні та операційні ризики.

РОЗДІЛ 3.

УДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

3.1. Зарубіжний досвід організації банківського кредитування з використанням інноваційних технологій

На ринку світового банківського кредитування присутні тренди, які змінюють та вдосконалюють процес кредитування. Технологічні розробки у сфері кредитування розвиваються з кожним роком. Тому слід розглянути деякі з них (рис. 3.1).

Наскрізна оціфровка

оцифровка допомагає фінансовим організаціям і банкам оптимізувати такі дії, як збір даних, процес кредитної оцінки, кредитний аналіз, збір та моніторинг. Автоматизовані платформи забезпечують послідовне та швидке схвалення кредиту, а платформи цифрового кредитування спрощують процес обслуговування кредиту

Блокчейн відкриває нові можливості для кредитування

наразі блокчейн використовується, щоб допомогти з різними кредитними операціями, включаючи прискорення позикових процесів, надання даних про транзакції в реальному часі, посилення контролю позичальників над їхніми кредитами, управління платежами за кредитами тощо

Зростання МН/ШІ у бізнес-процесах кредитування

кредитори все більше досліджують, як штучний інтелект і машинне навчання можуть автоматизувати такі складні процедури, як виявлення шахрайства, автоматичне формування пропозицій позики, кредитний рейтинг тощо

Рис. 3.1. Сучасні тренди ринку світового банківського кредитування
Джерело: розроблено за [36]

З рис. 3.1 видно, що впровадження новітніх технологій таких блокчейн, штучний інтелект, машинне навчання змінює традиційний процес

кредитування в банках. Особливо це стосується кредитування МСБ та фізичних осіб. Як видно з рис. 3.2, в таких розвинутих країнах як Німеччина та США, представники малого та середнього бізнесу все більше надають перевагу в отриманні кредитів не в традиційних банківських установах, а на платформах FinTech без участі банку.

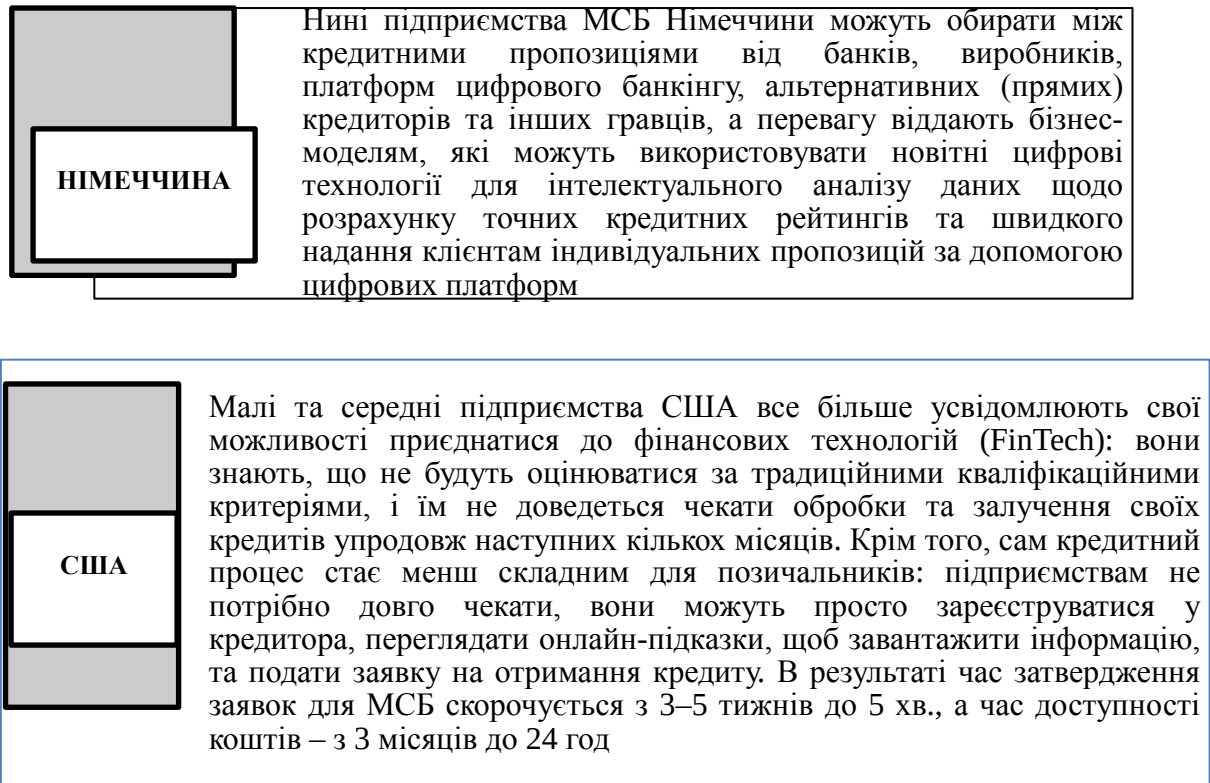


Рис. 3.2. Сучасний досвід кредитування МСБ в Німеччині та США

Джерело: розроблено за [20]

Отже, викликом для сучасного банківського кредитування є краудлендинг. Краудлендинг це – надання позикових коштів від однієї фізичної або юридичної особи іншій через спеціалізовані кредитні інтернет-майданчики без прямого посередництва з боку банку чи інших традиційних фінансових установ. Ключовою особливістю краудлендингу є реалізація всіх операцій через інтернет-майданчик, що забезпечує взаємодію позичальників із їх інвестиційними проектами та потенційних інвесторів. Суб'єктами краудлендингу є P2P-платформи, банки, інституційні інвестори, приватні інвестори.

Механізми краудлендингу виступають перспективним способом отримання коштів для компаній, які мають високий потенціал зростання, але при цьому не мають кредитної історії чи майна під заставу. З іншого боку, інвестори в умовах значної інфляції, що росте, отримують можливість розмістити свої кошти під відсоток, який перевищує середньоринковий. Для приватних інвесторів оптимальним вибором може стати надання позик малим та середнім підприємствам. Даний інструмент є процес кредитування юридичної особи або підприємця фізичною особою або їх групою. Найближчим аналогом краудлендингу є високоприбуткові облігації.

Розміри та темпи зростання видачі позик за допомогою краудлендингових платформ випереджають зазначені параметри банківського кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. Це підтверджує існування значного попиту послуги краудлендингу як із боку позичальників, і із боку інвесторів. Однак при цьому колективне інвестування через інвестиційні платформи значно поступається за обсягами банківськими кредитами – частка краудлендингу складає трохи більше 0,1% від виданих банками кредитів малому та середньому бізнесу.

Краудлендинг складається з наступних напрямків:

1. Кредитування фізичних осіб – споживче кредитування.
2. Кредитування юридичних.
3. Соціальне кредитування – є приватним випадком кредитування фізичних чи юридичних осіб. Особливість: низький відсоток за кредитом чи його повна відсутність. Головна мета: допомога бідним у тих країнах світу, що розвиваються.

Кредитування фізичних осіб складається з балансового кредитування фізичних осіб та ринкового кредитування фізичних осіб. Кредитування юридичних осіб складається з ринкового кредитування юридичних осіб, ринкового кредитування угод з нерухомістю (ринкове кредитування угод із житловою нерухомістю та ринкове кредитування угод з комерційної нерухомості) і торгівлі рахунками-фактурами.

Процес проведення аукціонних інтернет-торгів здійснюється наступним чином:

1. Підприємство (заявник) розміщує один або декілька рахунків-фактур щодо одного чи кількох боржників залежно та умовами онлайн-платформи.
2. Заявник встановлює мінімальну «ціну» за накладну (параметри своєї участі в аукціоні), яка може бути наступною: авансова ставка або ставка дисконту.
3. Формується пул ставок від потенційних покупців накладний.

Зупинимось на P2P-кредитуванні. P2P-кредитування – спосіб позичити гроші в Інтернеті, при якому фізособи дають кошти один одному і беруть у позику один в одного, а не в кредитних чи фінансових організаціях. Система, яку також іноді називають піринговою, працює через сайти-посередники – P2P-платформи, які заробляють на комісіях за організацію техпроцесів. Розглянемо деякі бізнес-моделі P2P-кредитування.

1. Ринкове P2P-кредитування: модель сегрегованого клієнтського рахунку (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Бізнес-моделі краудлендингу. Ринкове P2P-кредитування: модель сегрегованого клієнтського рахунку
Джерело: розроблено автором за [37, 38, 39]

В рамках моделі сегрегованого клієнтського рахунку здійснюється пряма взаємодія кредиторів з індивідуальними позичальниками через P2P-платформу:

1) Інтернет-майданчик надає інформацію про можливі варіанти кредитів та їх характеристики.

2) Надає інформацію про позичальників.

3) Зв'язує інвесторів та кредитоодержувачів.

4) Відповідає за збирання платежів за кредитом.

Кредитори мають право вибрати, у якому із проектів взяти участь, отримуючи від угоди процентний дохід. Договір про позику укладається між кредитором та позичальником з обмеженою участю онлайн-платформи як посередника.

2. Ринкове P2P-кредитування: модель гарантованого доходу (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Бізнес-моделі краудлендингу. Ринкове P2P-кредитування: модель гарантованого доходу

Джерело: розроблено автором за [37, 38, 39]

В рамках моделі гарантованого доходу P2P-платформа виконує такі функції:

1) Інтернет-платформа розміщує інформацію про список своїх кредитних процентних продуктів, у яких кредитор (інвестор) може взяти участь.

2) Інтернет-платформа автоматично розміщує кошти кредиторів чи як разову інвестицію, або на тижневій чи місячній основі щодо всього свого кредитного портфеля. Це не дає кредиторам можливості вирішувати, в яку точно позику інвестувати, але надає кращу диверсифікацію інвестиційного портфеля.

3. Модель нотаріального P2P-кредитування (рис. 3.5).

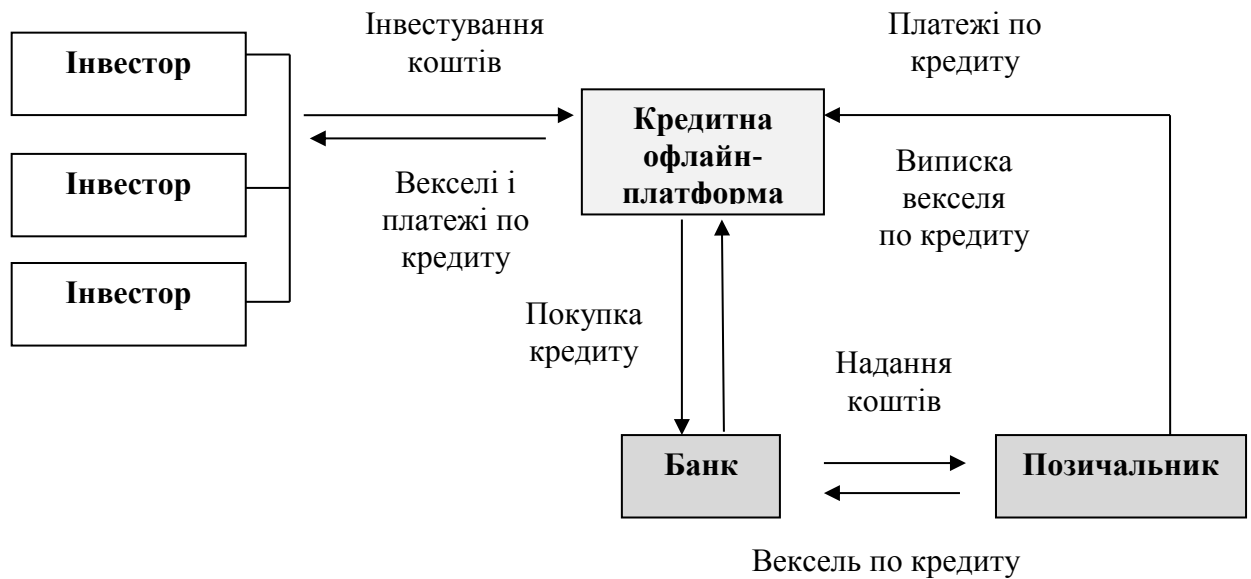


Рис. 3.5. Бізнес-моделі краудлендингу. Модель нотаріального P2P-кредитування

Джерело: розроблено автором за [37, 38, 39]

В рамках моделі нотаріального P2P-кредитування Інтернет-платформа виконує такі функції:

- 1) Інтернет-платформа дозволяє кредиторам самим вибирати позики, які вони хочуть додати до власного кредитного портфелю.
- 2) Після досягнення необхідної суми кредитних коштів за конкретним проектом, позика видається банком-партнером. Після цього інтернет-майданчик виписує векселі кредиторам в залежності від їх участі в кредиті, що надається. Генерує менше ризиків для кредиторів, працюючих на краудлендингових інтернет-платформах. Майже 65% кредитного капіталу формується інституційними інвесторами.

Поруч з розумінням P2P-кредитування як сфери, яка передбачає пряму взаємодію кредитора з позичальником без посередництва, є і інший підхід, який вважає перспективним посередництво банків при заключенні угод. На думку низки науковців, це створить сприятливий економічний ефект для суб'єктів економічних відносин.

Краудлендинг є перспективним методом залучення фінансування для інвесторів та позичальників (про це свідчить зростання обсягів транзакцій на світовому ринку краудлендингу – рис. 3.6), має багато переваг, але він супроводжується і певними ризиками та обмеженнями.

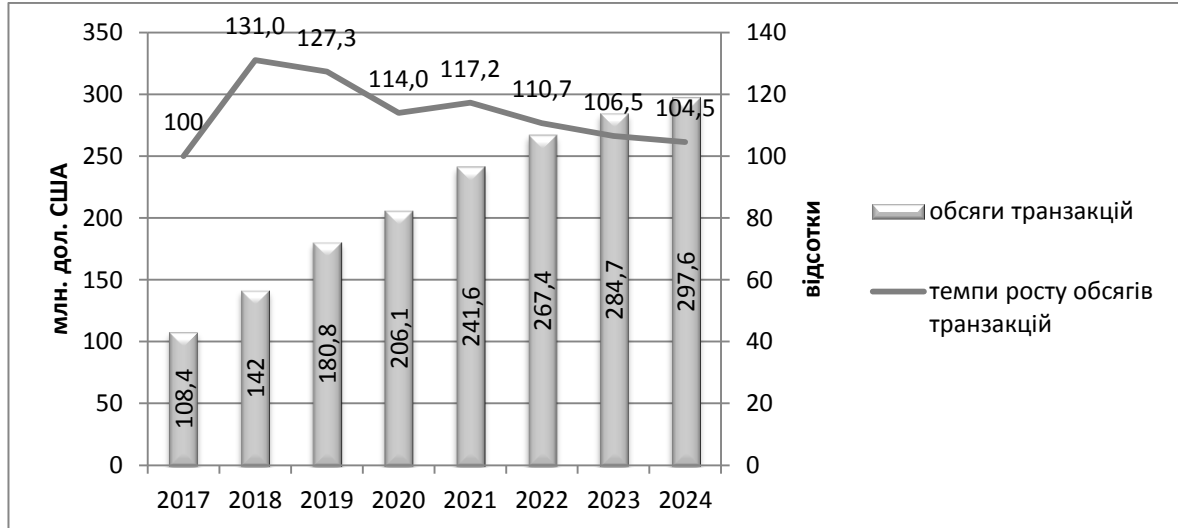


Рис. 3.6.Обсяги транзакцій на світовому ринку краудлендингу у 2017—2024 роках

Джерело: розроблено автором за [40]

Причини привабливості краудлендингу для інвесторів наступні:

- отримання високих доходів з урахуванням рівня ризику;
- низький поріг для інвестування;
- простота надання позики (мінімум формальностей);
- відносно низький рівень ставок по банківських вкладам;
- можливість максимальної диверсифікації портфеля позик.

Причинами привабливості краудлендингу для позичальників можна назвати: швидкий спосіб отримати необхідну позику; можливість залучити позикові кошти навіть у разі відмови у кредиті банками; впровадження сучасних технологій; стимулювання економічного зростання; розширення можливостей кредитування; можливість допомогти МСБ наростити капітал без збільшення боргового навантаження; ряд проектів з краудлендингу можуть перерости в компанії МСБ; додатковий спосіб залучення нових клієнтів; демонстрація підтримки банками малого та середнього бізнесу; підтримка продажів та інших операцій чинного малого та середнього бізнесу.

Основними ризиками краудлендингу можуть бути:

- шахрайство та кібер-злочини;
- нижча стійкість краудлендингових платформ порівняно з банківськими структурами;
- зниження попиту за рахунок зростання частки інституційних інвесторів (залежить від країни);
- відсутність чітких правил регулювання процесу повернення коштів, якщо проект не набрав необхідний обсяг фінансування.

В кожній країні є особливості в організації краудлендингу. В табл. 3.1 представлені деякі особливості P2P-кредитування в європейських країнах.

Таблиця 3.1

Особливості в P2P-кредитуванні в ряді європейських країн

Країна	Особливості краудлендингу
Італія	краудлендингові майданчики повинні відповідати трьом спеціальним вимогам
Німеччина	розміщення позичок на краудмайданчиках відбувається тільки після покупки їх банками
Франція	пільговий податковий режим для платформ посередницької участі
Естонія	краудлендингові платформи повинні отримати спеціальну ліцензію кредитора чи кредитного посередника
Литва	– з 2016 р. діє Закон про краудфандинг – інформація про діючі P2P платформи має бути розміщена на сайті центрального банку – надання позик від одного кредитора одній особі – не більше 500 євро за рік – загальна сума позик від одного кредитора фізичним особам за рік – не більше 5000 євро

Джерело: розроблено автором

Таким чином, краудлендинг може бути швидше і простіше у здійсненні, ніж банківський кредит, але вимагає більшої участі та уваги з сторони учасників інвестиційного процесу. І, на наш погляд, успішне кредитування бізнесу та фізичних осіб у цифрову епоху потребує поєднання традиційних фінансових підходів з новими технологіями та інноваціями.

3.2. Перспективи впровадження сучасних цифрових технологій в кредитні операції банків України

Цифрові технології відкривають широкі можливості для інновацій на кредитному ринку, зокрема в частині:

- швидкого доступу до кредитів, коли онлайн-платформи та мобільні додатки дозволяють клієнтам звертатися за кредитами безпосередньо зі своїх пристроїв, що значно прискорює процес отримання;
- автоматизованого аналізу кредитоспроможності з використанням алгоритмів машинного навчання та штучного інтелекту, отже, можна швидше та ефективніше аналізувати кредитний ризик і ухвалювати рішення щодо надання кредиту;
- персоналізації пропозицій, адже аналіз даних дозволяє банкам та фінансовим компаніям створювати персоналізовані пропозиції кредитів, які відповідають конкретним потребам і можливостям клієнта;
- використання блокчейну для кредитування, коли дана технологія може застосовуватися для підтримки систем миттєвих платежів, що дасть змогу зменшити час, необхідний для обробки кредитних транзакцій;
- фінтех-платформ та P2P кредитування, оскільки саме цифрові технології сприяють розвитку фінтех-платформ та систем P2P кредитування, які забезпечують нові можливості для отримання кредитів за допомогою децентралізованих та інноваційних моделей;
- аналітики даних для моніторингу ризиків, адже великі дані та аналітика дозволяють банкам та фінансовим установам краще оцінювати ризики кредитування та ефективніше керувати ними, що сприяє зменшенню кількості неплатоспроможних клієнтів.

Загалом цифрові технології відкривають нові можливості для удосконалення процесів кредитування, забезпечуючи швидший доступ до кредитів, підвищення ефективності аналізу кредитоспроможності та зменшення ризиків для банків і клієнтів.

Отже розглянемо, вплив найбільш перспективних цифрових технологій, які в подальшому будуть лише розвиватися і ще активніше використовуватися банківськими установами у організації процесу кредитування. На рис. 3.7 представлено особливості використання біометричних технологій ідентифікації в банківському кредитуванні.

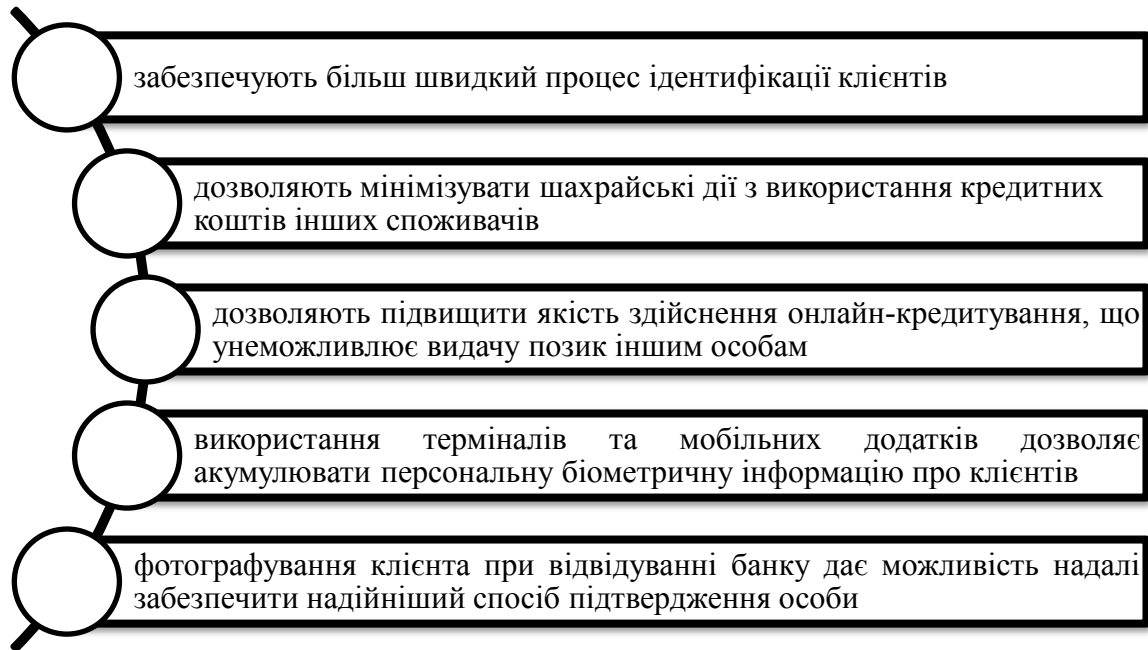


Рис. 3.7. Біометричні технології ідентифікації в банківському кредитуванні
Джерело: розроблено автором за [41]

На рис. 3.8 наведено особливості використання біометричних технологій ідентифікації в банківському кредитуванні. Також, як вже зазначалось велику роль в подальшому розвитку цифровізації банківського кредитування відведена штучному інтелекту, машинному навчанню, інтернету речей.

Зупинимось більш детально на піринговому кредитуванні (P2P-кредитуванні). P2P-кредитування:

- формує альтернативні для клієнта джерела отримання позикових коштів;
- розрахунки за таким видом кредитування вимагають наявності банківських рахунків у клієнта;

– банківські установи інвестують кошти у розвиток платформ р2р-кредитування і їх розвиток буде лише прискорюватися, враховуючи зручність для позичальників;

– через платформи банки можуть залучати нових клієнтів для надання інших фінансових послуг.

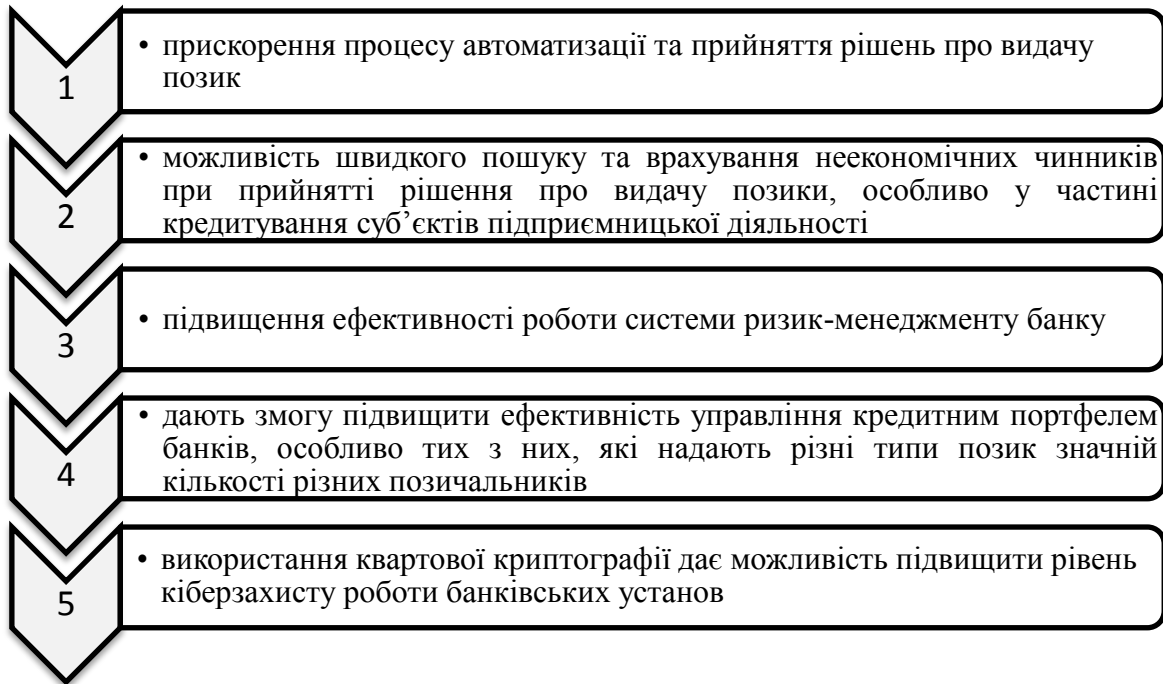


Рис. 3.8. Особливості використання біометричних технологій ідентифікації в банківському кредитуванні

Джерело: розроблено автором за [42]

В Україні ринок р2р-кредитування перебуває у стадії свого становлення. Найпопулярніші р2р-платформи наведені на рис. 3.9. Відповідно до інформації, наведеної в табл. 3.9, в Україні ринок р2р починає розвиватися. Наявні р2р-платформи пропонують різні умови як для інвесторів, так і для позичальників. Подальший розвиток українського рівноправного кредитування може сприяти більшій доступності кредитних послуг, надаючи інвесторам і позичальникам нові можливості. Однак це також вимагає підтримки високих стандартів безпеки, нормативних вимог і контролю ризиків.

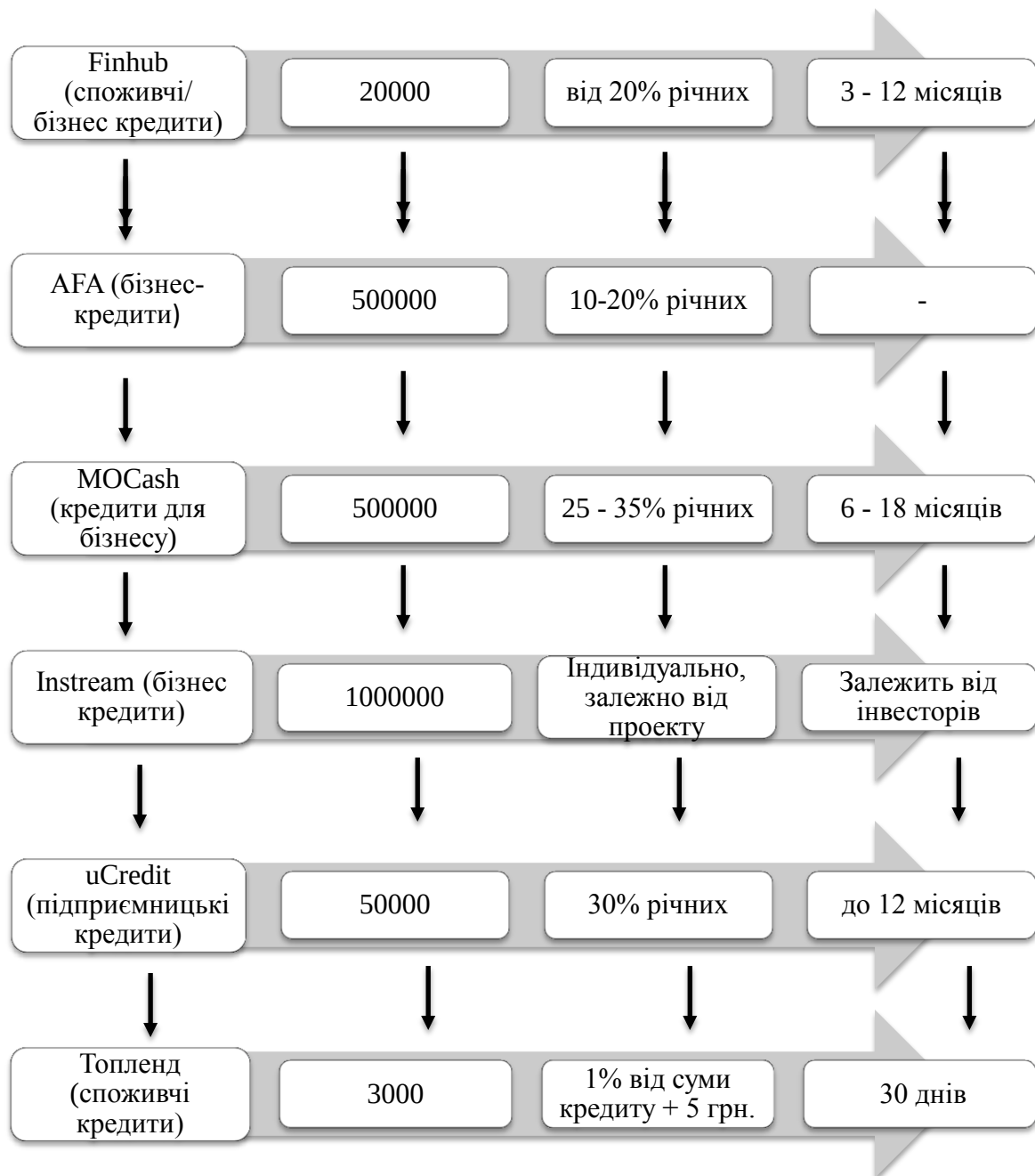


Рис. 3.9. Характеристика стану P2P платформ в Україні

Джерело: розроблено автором за [43]

Поруч з розумінням P2P-кредитування як сфери, яка передбачає пряму взаємодію кредитора з позичальником без посередництва, є і інший підхід, який вважає перспективним посередництво банків при заключенні угод. На думку низки науковців, це створить сприятливий економічний ефект для суб'єктів економічних відносин (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Економічний ефект для суб'єктів економічних відносин, створений за рахунок посередництва банків у P2P-кредитуванні

Суб'єкт кредитних відносин	Характеристика економічного ефекту
Позичальник-фізична особа	Спроможність підвищити рівень фінансової обізнаності, придбати дорогі товари довгострокового користування, автомобілі, покращити житлові умови, розпочати власну справу
Банк-посередник	Нарощення рівня доходності кредитної діяльності поряд з розширенням рівня диверсифікації кредитних продуктів, підвищення рівня конкурентоспроможності
Інвестор-кредитор	Забезпечення високого рівня доходності інвестицій, використання оптимальних методів управління інвестиційним ризиком
Держава	Формування платоспроможного попиту на дорогі товари, розвиток пріоритетних галузей виробництва, зростання надходження податків до Державного бюджету, підвищення життєвого рівня населення, розвиток малого підприємництва

Джерело: розроблено автором за [44]

Отже, на основі розглянутих наукових джерел можна виділити кілька ключових аспектів щодо перспектив розвитку P2P кредитування в Україні (рис. 3.9).

Отже, розвиток P2P кредитування в Україні може бути сприятливим за умови належного регулювання, використання передових технологій та залучення учасників ринку, що сприятиме збільшенню конкуренції та розширенню можливостей для споживачів та підприємців.

Для подальшого розвитку банківського кредитування в умовах цифровізації пропонуємо такі варіанти:

1) Удосконалення способів обробки масивів даних для формування комплексних пропозицій для клієнтів на основі якісних скорингових моделей, що враховують усі можливі кредитні ризики банку та зменшують тимчасовий лаг, що виникає в результаті необхідного часу для обробки даних у системі;

2) Розвиток цифрових технологій, що дозволяють аналізувати психологічний тип клієнта на основі DISC моделі та запропонувати стратегії роботи з клієнтом;

3) Автоматизація низько ризикованих та типових процесів для зниження витрат та підвищення рівня контролю комплаєнс-ризиків

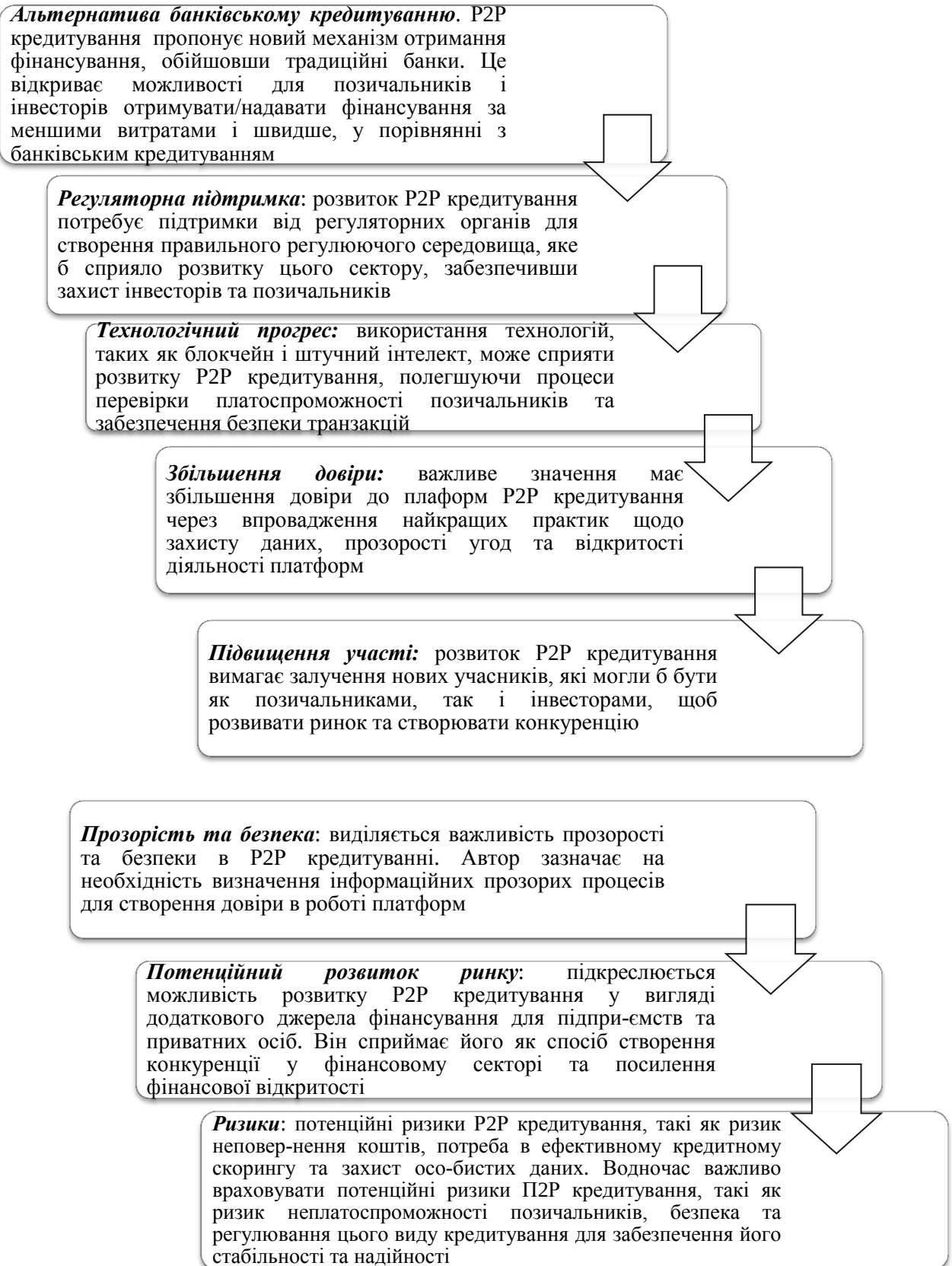


Рис. 3.9. Перспективи розвитку P2P кредитування в Україні

Джерело: розроблено автором за [45 - 47]

Роздрібне кредитування, а також малий та середній бізнес є цільовими сегментами для отримання додаткового прибутку банком, а цифровізація виступає як інструмент їх розвитку. У глобальному світі аналітики вказують на ключовий тренд у розвитку споживчого попиту на фінансові послуги - це розвиток інтернет-комерції і разом з цим екосистем навколо онлайн-платформ, що включають і фінансові послуги. Тому банкам пропонується розвивати чотири основні напрями для використання цифрових технологій у процесі створення цінності.

1. Цифрові технології використовуються для зв'язку з клієнтами, партнерами та співробітниками банку.

2. Цифрові технології дозволяють аналізувати як фінансове становище, а й психологічний тип клієнта, його переваги і спосіб життя. На підставі цієї інформації банк робить йому персоніфіковані пропозиції, починаючи від специфічного дизайну продукту, до його вмісту (кредитування на різні цілі – іпотека, подорожі, освіта та ін.) та ціни.

3. Автоматизація низько ризикованих однотипних процесів, що повторюються. Ці процеси можуть бути переведені в мобільні програми, що може збільшити продуктивність і полегшити комплаєнс

4. Цифровізація є засобом сприяння інноваціям у банківських продуктах та бізнес-моделях. Прикладами цього можуть бути соціальний маркетинг і краудсорсинг, а також «бізнес-моделі з цифровою орієнтацією».

З розділу 3 можна зробити наступні висновки.

1. Зарубіжний досвід свідчить, що впровадження новітніх фінансових технологій (таких блокчейн, штучний інтелект, машинне навчання та інших) в діяльність банків суттєво змінює процес банківського кредитування. впровадження Особливо це стосується кредитування МСБ та фізичних осіб. В розвинутих країнах представники малого та середнього бізнесу все більше надають перевагу в отриманні кредитів не в традиційних банківських установах, а на платформах FinTech без участі банку. Так краудлендинг може

залишити банки такого шару клієнтів як малий та середній бізнес та домогосподарства.

2. Ключовою особливістю краудлендингу є реалізація всіх операцій через інтернет-майданчик, що забезпечує взаємодію позичальників із їх інвестиційними проектами та потенційних інвесторів. Суб'єктами краудлендингу є P2P-платформи, банки, інституційні інвестори, приватні інвестори. P2P-кредитування – спосіб позичити гроші в Інтернеті, при якому фізособи дають кошти один одному і беруть у позику один в одного, а не в кредитних чи фінансових організаціях. Система, яку також іноді називають піринговою, працює через сайти-посередники – P2P-платформи, які заробляють на комісіях за організацію техпроцесів.

3. Поруч з розумінням P2P-кредитування як сфери, яка передбачає пряму взаємодію кредитора з позичальником без посередництва, є і інший підхід, який вважає перспективним посередництво банків при заключенні угод. На думку низки науковців, це створить сприятливий економічний ефект для суб'єктів економічних відносин. краудлендинг може бути швидше і простіше у здійсненні, ніж банківський кредит, але вимагає більшої участі та уваги з сторони учасників інвестиційного процесу. І, на наш погляд, успішне кредитування бізнесу та фізичних осіб у цифрову епоху потребує поєднання традиційних фінансових підходів з новими технологіями та інноваціями. Отже, розвиток P2P кредитування в Україні може бути сприятливим за умови належного регулювання, використання передових технологій та залучення учасників ринку, що сприятиме збільшенню конкуренції та розширенню можливостей для споживачів та підприємців.

4. Для подальшого розвитку банківського кредитування в умовах цифровізації пропонуємо такі варіанти:

1) Удосконалення способів обробки масивів даних для формування комплексних пропозицій для клієнтів на основі якісних скорингових моделей, що враховують усі можливі кредитні ризики банку та зменшують тимчасовий лаг, що виникає в результаті необхідного часу для обробки даних

у системі;

2) Розвиток цифрових технологій, що дозволяють аналізувати психологічний тип клієнта на основі DISC моделі та запропонувати стратегії роботи з клієнтом;

3) Автоматизація низько ризикованих та типових процесів для зниження витрат та підвищення рівня контролю комплаєнс-ризиків

5. Банкам пропонується розвивати чотири основні напрями для використання цифрових технологій у процесі роздрібного кредитування.

1) Цифрові технології використовуються для зв'язку з клієнтами, партнерами та співробітниками банку.

2) Цифрові технології дозволяють аналізувати як фінансове становище, а й психологічний тип клієнта, його переваги і спосіб життя. На підставі цієї інформації банк робить йому персоніфіковані пропозиції, починаючи від специфічного дизайну продукту, до його вмісту (кредитування на різні цілі – іпотека, подорожі, освіта та ін.) та ціни.

3) Автоматизація низько ризикованих однотипних процесів, що повторюються. Ці процеси можуть бути переведені в мобільні програми, що може збільшити продуктивність і полегшити комплаєнс

4) Цифровізація є засобом сприяння інноваціям у банківських продуктах та бізнес-моделях. Прикладами цього можуть бути соціальний маркетинг і краудсорсинг, а також «бізнес-моделі з цифровою орієнтацією».

ВИСНОВКИ

З наведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Дослідження теоретичних основ впровадження сучасних цифрових технологій в банківське кредитування дозволило визначити, що:

1) Сучасний етап розвитку суспільства відрізняється розвитком цифровізації різних сфер, включаючи банківську. У найбільш спрощеній формі під цифровізацією розуміється перетворення наявної інформації на цифрову форму. Ключовими перевагами цифрової трансформації у банківській сфері є: розвиток клієнтського досвіду, підвищення ефективності та продуктивності, підвищена безпека продуктів та послуг, отже, і високий рівень довіри клієнтів, розширення клієнтської бази.

2) Банківське кредитування – це самостійна ліцензована підприємницька діяльність кредитних установ, яка здійснюється за рахунок залучених і власних коштів на свій ризик, що виражається в їх розміщенні на умовах платності, строковості і повернення, з дотриманням резервних й інших обов'язкових вимог, які забезпечують права учасників кредитування.

3) Кредитна технологія – це методи та прийоми, що використовуються для проведення кредитних операцій, або технологія, спрямована на створення банківського кредитного продукту, що задовольняє потреби клієнта в позикових коштах виходячи з дотримання основних принципів банківського кредитування. Кредитна технологія в умовах цифровізації – це сукупність взаємозалежних операцій, реалізованих за допомогою сучасних фінансових технологій (фінтех) з метою підвищення ефективності кредитної діяльності.

4) Інноваційні процеси у кредитній діяльності банків пов'язані, як правило, з розширенням суб'єктів, цілей та форм кредитування, з удосконаленням механізмів надання кредитів та створенням інституційної інфраструктури, спрямованої на мінімізацію кредитних ризиків. В даний час нагальною необхідністю є розширення аналітичної роботи в галузі кредитних

ризиків. Банки посилюють роботу з формування резервів на можливі втрати з позик. Переваги цифровізації та дистанційного обслуговування цілком очевидні, але не варто забувати і про додаткові ризики, що вони створюють як банку, так і клієнту. Це і шахрайські дії, і збій системи всередині банку, що тягне за собою невчасне отримання коштів на рахунок або неможливість здійснити ту чи іншу операцію клієнтам. Банкам слід розвивати нові форми та політики інформаційної безпеки для передачі та обміну даними про клієнтів. У банках можуть виникати кадрові ризики, які можна мінімізувати через підвищення професійних та особистісних якостей банківських управлінців, від яких залежить стратегія функціонування кредитної організації та кінцевий результат.

2. Проведений аналіз стану банківського кредитування в Україні за останні 10 років та впливу на нього цифрової трансформації банківських операцій показав, що

1) З 2015 по 2024 рік кредитний портфель банків України зріс на 13% тоді як активи банківської системи за цей період зросли більш ніж 2,5 рази. Якщо розглядати темпи росту обсягів наданих кредитів, то в 2019, 2020, 2022 та 2023 рр. вони були нижче попередніх років. Такі коливання пояснюються по-перше, спадом на потреби в кредитних коштах в період пандемії коронавірусу (2019 – 2020 роки) та по-друге, повномасштабними бойовими діями на території країни, які почались в 2022 році і знизили обсяги кредитування як суб'єктів господарювання так і фізичних осіб.

2) Обсяг наданих кредитів клієнтам банків на початок 2025 року складає 30% загальних активів банківської системи України. Їх частка за 10 років знизилась більше, ніж удвічі. За роки війни (з 2022 року по теперішній час) банківське кредитування зазнало змін: кредитування більшості галузей народного господарства здійснюється за пільговими програмами «доступні кредити», не завжди своєчасно держава повертає банкам відсоткові кошти за зазначеними програмами, а цінні папери у вигляді ОВДП (особливо воєнні облігації) приносять банкам стабільний дохід.

3) Кредитний портфель банківської системи України в основному складається з кредитів, наданих корпоративному сектору (у більшій частини) та кредитів, наданих фізичним особам. При цьому з кінця 2015 року до початку 2025 року, обсяг наданих кредитів нефінансовим корпораціям зріс на 2,4%, а от обсяг кредитів фізичним особам зріс за даний період майже вдвічі. За досліджуваний період частка кредитів, наданих фізичним особам мала тенденцію до зростання і за 10 років зросла на 6,9 в.п. і складає 24,4% станом на 01.01.2025 року. При цьому, частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання складає на початок 2025 року 75,6% загального обсягу кредитного портфелю банків України.

4) Обсяги наданого кредиту значний впливає здійснює процентна ставка. Аналіз процентної ставки показав, що вона значно відрізняється в залежності від того кому надається кредит: значно вище для фізичних осіб ніж для корпоративного сектору, та від того, в якій валюті він надається: значно вище для кредитів в національній валюті, ніж в іноземній. В 2024 році середньозважена ставка за даними кредитами по банківській системі України складала 18,4%. Це найвища процентна ставка за весь досліджуваний період. При цьому ставка за кредитами корпоративному сектору складала 14,9% (найвищою була у 2023 році), а фізичним особам – 27,6% (найвищою була у 2019 році). На високі процентні ставки вплинула висока облікова ставка НБУ.

5) Найбільше кредитують бізнес – АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», АБ «Укргазбанк», АТ «Райффайзен Банк», АТ ПУМБ. Станом на початок 2025 року банківські кредити були спрямовані в ряд галузей економіки, при чому найбільша їх частка припадала на оптову та роздрібну торгівлю – 40%. З 2018 року банки звертають більше уваги на кредитування малого та середнього бізнесу, що дозволяє підтримувати розвиток підприємництва в країні та збільшувати зайнятість.

6) Кредитна політика банків має гармонійно інтегруватися у розроблені цифрові сервіси, забезпечуючи методичний та інструктивний

супровід кредитних процесів з урахуванням загальної політики банків та підтримки фінансової стабільності. Перехід до дистанційного кредитного обслуговування дозволяє скоротити операційні витрати банку, прискорити взаємодію з клієнтами, зокрема збільшити пропускну спроможність розгляду кредитних заявок. Банки України стали використовувати технології Big Data можливості штучного інтелекту та машинного навчання у сфері управління кредитними ризиками, удосконалення систем оцінки кредитоспроможності позичальників, боротьби з фінансовим шахрайством, прийняття інвестиційних рішень.

7) Банки за досліджуваний період надавали фізичним особам в основному споживчі та іпотечні кредити, при чому за 2015 – 2024 роки здійснилось зростання лише обсягів наданих споживчих кредитів – в 2,3 рази, а от іпотечні кредити складали станом на кінець 2024 року лише 67% від обсягів, наданих на початку 2016 року. Станом на початок 2025 року частка наданих банківською системою споживчих кредитів складала 81% від загального кредитного портфеля. Банками, які мають найбільший кредитний портфель фізичних осіб на початок 2025 року є АТ КБ «Приватбанк», АТ «Універсалбанк», АТ «Ощадбанк», АТ ПУМБ, АТ «А-банк» на них припадає 81% всіх наданих кредитів.

8) Така значна концентрація обсягів кредитів фізичним особам лише в декількох банках України свідчить про високий рівень цифровізації їх надання в даних банках. Через мобільні додатки «Приват 24» та «Ощад 24/7» АТ КБ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» надають кредити фізичним особам за запитом, оформленим онлайн на сайті банку, рішення про надання кредиту клієнти також отримують віддалено. У разі позитивного рішення кредит спрямовується на кредитну картку отримувача. Списання відсотків та суми наданого кредиту теж здійснюється автоматично при наявності коштів на картці. АТ «Універсал банк» на основі ліцензії відкрив необанк – «Монобанк», який здійснює процес кредитування тільки через мобільний додаток.

9) У частині роздрібного кредитування також є перспективні галузі для розвитку, зокрема POS-кредитування через торговельний та інтернет-еквайринг, що дозволяє надіслати заявку на кредит та сплатити послуги кредитними коштами за допомогою терміналу, встановленого у партнера банку. Такий спосіб допоможе зайняти новий ринок залучення клієнтів, проте несе вищі ризики для банку, оскільки ідентифікація користувача пластикової картки проводиться співробітником контрагента, який не залежить від банку, що несе певні кредитні та операційні ризики.

3. З дослідження зарубіжного досвіду впровадження цифрових технологій в кредитну діяльність підкреслено, що:

1) Зарубіжний досвід свідчить, що впровадження новітніх фінансових технологій (таких блокчейн, штучний інтелект, машинне навчання та інших) в діяльність банків суттєво змінює процес банківського кредитування. впровадження Особливо це стосується кредитування МСБ та фізичних осіб. В розвинутих країнах представники малого та середнього бізнесу все більше надають перевагу в отриманні кредитів не в традиційних банківських установах, а на платформах FinTech без участі банку. Так краудлендинг може залишити банки такого шару клієнтів як малий та середній бізнес та домогосподарства.

2) Ключовою особливістю краудлендингу є реалізація всіх операцій через інтернет-майданчик, що забезпечує взаємодію позичальників із їх інвестиційними проектами та потенційних інвесторів. Суб'єктами краудлендингу є P2P-платформи, банки, інституційні інвестори, приватні інвестори. P2P-кредитування – спосіб позичити гроші в Інтернеті, при якому фізособи дають кошти один одному і беруть у позику один в одного, а не в кредитних чи фінансових організаціях. Система, яку також іноді називають піринговою, працює через сайти-посередники – P2P-платформи, які заробляють на комісіях за організацію техпроцесів. На думку низки науковців, це створить сприятливий економічний ефект для суб'єктів економічних відносин. краудлендинг може бути швидше і простіше у

здійсненні, ніж банківський кредит, але вимагає більшої участі та уваги з сторони учасників інвестиційного процесу.

4. Для подальшого розвитку банківського кредитування в умовах цифровізації пропонуємо такі варіанти:

1) Удосконалення способів обробки масивів даних для формування комплексних пропозицій для клієнтів на основі якісних скорингових моделей, що враховують усі можливі кредитні ризики банку та зменшують тимчасовий лаг, що виникає в результаті необхідного часу для обробки даних у системі;

2) Розвиток цифрових технологій, що дозволяють аналізувати психологічний тип клієнта на основі DISC моделі та запропонувати стратегії роботи з клієнтом;

3) Автоматизація низько ризикованих та типових процесів для зниження витрат та підвищення рівня контролю комплаєнс-ризиків

5. Банкам пропонується розвивати чотири основні напрями для використання цифрових технологій у процесі роздрібного кредитування.

1) Цифрові технології використовуються для зв'язку з клієнтами, партнерами та співробітниками банку.

2) Цифрові технології дозволяють аналізувати як фінансове становище, а й психологічний тип клієнта, його переваги і спосіб життя. На підставі цієї інформації банк робить йому персоніфіковані пропозиції, починаючи від специфічного дизайну продукту, до його вмісту (кредитування на різні цілі – іпотека, подорожі, освіта та ін.) та ціни.

3) Автоматизація низько ризикованих однотипних процесів, що повторюються. Ці процеси можуть бути переведені в мобільні програми, що може збільшити продуктивність і полегшити комплаєнс

4) Цифровізація є засобом сприяння інноваціям у банківських продуктах та бізнес-моделях. Прикладами цього можуть бути соціальний маркетинг і краудсорсинг, а також «бізнес-моделі з цифровою орієнтацією».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кірдан О. Цифрова трансформація як економічна категорія. *Modern Engineering and Innovative Technologies*. 2023. № 1(28-01). С. 78–83. URL: <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2023-28-01-007> (дата звернення 21.02.2025 р.)
2. Тищенко Д. Цифрова трансформація як драйвер розвитку економіки. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023 №4 (04). С. 38–45.
3. Македон В.В., Машкіна К.О. Розвиток глобального банківського сектору в умовах цифрової економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 4. С. 21–28.
4. Кретов Д., Міндова О. Цифровізація банківського сектору України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Сталий розвиток економіки*, 2024. №2(49). С. 223-228
5. Криховецька З.М., Левандівський О.Т. Сутність і напрями розвитку банківських інновацій. *Економіка та держава*. 2022. № 8. С. 55–61.
6. Кретов Д.Ю. Вплив інноваційних банківських технологій на удосконалення обслуговування корпоративних клієнтів. *Приазовський економічний вісник. Серія: Економіка та управління національним господарством*. 2023. Вип. 1 (33). С. 48 – 52
7. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення 21.02.2025 р.)
8. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник. К.: КНЕУ, 2010. 599 с
9. Колодізев О.М., Колесніченко В.Ф.. Гроші і кредит: підручник. К.: Знання, 2010. 615с
10. Чайковський Я. І. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банківського споживчого кредитування в Україні. *Економічний аналіз: зб. наук. праць. редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. Тернопіль*.

2017. Том 27. № 1. С. 156-163.

11. Толстошеева А.В. Забезпечення безпеки кредитної діяльності банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2015. 22 с.
12. Ольвінська Ю. О. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету: Наук. журнал. Хмельницький: ХНУ*. 2017. № 3. С. 12-14.
13. Неізнана О. В., Ткачук К. В. Дослідження сучасного стану кредитування економіки України з боку банківського сектору. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення 21.02.2025 р.)
14. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2017. 280 с.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 26.02.2025 р.)
16. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 21.02.2025 р.)
17. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення 22.02.2025 р.)
18. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 24.02.2025 р.)
19. Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» від 14.12. 2021 №1953-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1953-20> (дата звернення 24.02.2025 р.)
20. Матусова О., Андреева В. Діджиталізація кредитування малого та середнього бізнесу. *Вісник Київського національного торгово-економічного університету*. 2022. №1. С. 118- 131
21. Жаворонок А. В., Ткачук І. Я. Вплив діджиталізації ринку фінансових послуг на кредитну поведінку домогосподарств. *Проблеми*

сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. №10. . URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-10-08-04> (дата звернення 25.02.2025 р.)

22. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua/> (дата звернення 25.02.2025 р.)

23. Базилінська О. Теоретичні аспекти реалізації кредитних послуг в умовах розвитку цифрової економіки. *Економіка та суспільство*. 2024. №60. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-12> (дата звернення 25.02.2025 р.)

24. Людковська Ю., Абдуллаєва А. Оцінка сучасних тенденцій банківського кредитування в Україні протягом 2018-2023 років. *Економіка та суспільство*. 2023. №56. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-109> (дата звернення 01.03.2025 р.)

25. Матусова О., Андреева О. Діджиталізація кредитування малого та середнього бізнесу. *Вісник КНТЕУ*. 2022. № 1. С. 118 – 131

26. Чийпеш Н., Поцелуйко І. Сучасні тенденції інноваційного розвитку кредитного ринку України. *Економіка та суспільство*. 2023. № 58. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3325> (дата звернення 28.02. 2025)

27. Креді Агріколь Банк. Офіційний сайт. URL: <https://credit-agricole.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).

28. МоноБанк. Офіційний сайт. URL: <https://monobank.com.ua/> (дата звернення: 11.03.2025)

29. ОщадБанк. Офіційний сайт. URL: <https://oschaws.com> (дата звернення: 11.03.2025).

30. ПриватБанк. Офіційний сайт. URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).

31. Райффайзен Банк. Офіційний сайт. URL: <https://raiffeisen.ua/> (дата звернення: 11.03.2025).

32. УкрСиббанк. Офіційний сайт. URL: <https://www.ukrsibbank.com>

(дата звернення 11.03.2025).

33. Історія monobank: як Fintech Band створив перший «банк без відділень» в Україні. URL: <https://ain.ua/ru/2018/12/17/istoriya-monobank-fintech-band>. (дата звернення 18.03.2025)

34. Українські застосунки банків для бізнесу – серед найкращих. URL: <https://business.rayon.in.ua/news/690981> (дата звернення 27.03.2025)

35. Рейтинг банківських додатків. Чи є конкуренти у моно? Чи зміг «Ощад» обійти «Райф» та OTP? Яке місце у ТОП-10 посідає «Приват»? Дослідження асоціації ЄМА. URL: <https://forbes.ua/money/> (дата звернення 27.03.2025)

36. Harshwardhan Mittall. The Lending Revolution: How Digitization Is Changing The Landscape Of Traditional Credit. URL: <https://www.goyubi.com/blog/> (дата звернення: 20.03.2025).

37. Калач Г. Вплив краудфандингу та краудлендингу на фінансування проектів та залучення інвестицій у цифровій економіці. *Економіка та суспільство*. 2024. №63. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-54> (дата звернення 23.02.2025)

38. Давимука О. І. Проблеми та перспективи появи ринку P2P-кредитування в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2024. № 1. С. 210–214

39. Іващенко А., Гонта О. Розвиток інновацій на ринку кредитних послуг України в системі національної економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. №4. С. 207–224.

40. Statista. URL: <https://www.statista.com>. (дата звернення 23.02.2025)

41. Вовчак О. Д., Гонгало Н. М. Цифрові інновації та їхній вплив на конкурентоспроможність банків. *Вісник Університету банківської справи*. 2020. № 3(39). С. 46-51.

42. Лобко О. М., Барилко А. Ю. Трансформація системи кредитного менеджменту банку в умовах діджиталізації ринку фінансових послуг.

Проблеми і перспективи економіки та управління. 2024. №3 (39). С. 353 - 370

43. Р2р кредитування: що це таке і чи працює воно в Україні?
URL:<https://finance.ua/ua/credits/r2rkreditovanie> (дата звернення: 26.03.2025)

44. Іващенко, А., Гонта, О. Розвиток інновацій на ринку кредитних послуг України в системі національної економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2023. №4 (36), С. 207–224.

45. Холявко Н., Дубина М. Концептуальні положення використання RegTech-технологій у регулюванні процесів цифровізації фінансових установ. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2023. № 3 (35). С. 152–162

46. Лобко О. М., Білий М. М. Стратегічні аспекти забезпечення цифрової трансформації системи кредитного менеджменту банку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету:* 2024. № 11 (324). С. 40-48.

47. Волкова В. В., Волкова Н. І., Криворучко А. С. Цифрова трансформація банківської інфраструктури України. *Ефективна економіка.* 2024. № 3. URL: <https://nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/3374>. (дата звернення 08.04. 2025)

48. Цифрове кредитування в Україні: поточний стан та перспективи. 2023. URL: [https:// fintechinsider.com.ua/czyfrove-kredytuvannya-v-ukrayini-potochnyj-stan-ta-perspektyvy](https://fintechinsider.com.ua/czyfrove-kredytuvannya-v-ukrayini-potochnyj-stan-ta-perspektyvy) (дата звернення 08.04. 2025)

49. Оніщенко С., Дроздов Є. Банківське кредитування суб'єктів господарювання за воєнного стану. *Scientia fructuosa.* 2024. № 4. С. 155-168.

50. Кретов Д.Ю. Удосконалення банківського обслуговування корпоративних клієнтів на основі цифрової трансформації фінансових технологій. *Сталий розвиток економіки.* 2024.№1(48). С. 183-188.

51. Кретов Д.Ю. Особливості обслуговування клієнтів банківського сектору України в умовах цифрової трансформації фінансових технологій. *Economy, finance, management: world problems and development prospects:*

collective monograph Boston : Primedia eLaunch, 2024. P. 289 – 321

52. Кретов Д. Ю. Адаптація досвіду цифровізації зарубіжних банків в банківській системі України. *Recent advances in global science : proceeding of the II International Scientific and Practical Conference*. Vilnius, Lithuania, March 6-8, 2023. Vilnius, Lithuania: by the SPC «InterConf». Vaiga, 2023. P. 54-57

53. Панченко Н., Балацька В., Татяніна С. Інновації у банківській діяльності в умовах воєнного стану. *Молодий вчений*. 2023. №5. С. 160-163

54. Мірошник Р.О., Кухта І.В. Діджиталізація банківської системи України в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2023. №49, <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-39>

55. Реверчук С.К., Творидло О.І. Особливості розвитку та державного регулювання ринку банківських послуг України в умовах цифровізації. *Економічний простір*. 2022. №179. С. 12-18.

56. Реверчук С.К., Творидло О.І. Цифровізація банківського бізнесу: виклики та можливості для державного регулювання. *Економіка та суспільство*. 2023. №55. URL:<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-45>

57. Кретов Д.Ю., Грабко І.В. Цифровізація технологій банківського кредитування фізичних осіб. VIII Міжнародна науково-практична конференція «EXPERIMENTAL AND THEORETICAL RESEARCH IN MODERN SCIENCE», (травень 26 – 28, 2025. Торонто, Канада). *Scientific Collection «InterConf»*.

58. Кретов Д.Ю. Шляхи вдосконалення кредитної діяльності банків України. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 6. С. 97–104

59. Кретов Д.Ю. Сучасний стан цифровізації в корпоративному банкінгу України. *Київський економічний науковий журнал*. 2024. №6. С. 78-85

60. Кретов Д.Ю. Тенденції розвитку цифрового банкінгу і інновацій в наданні банківських послуг. *Economic and social aspects of business development in cities and countries in general*. Boston. 2025. С.205 - 240