

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Нестандартні форми кредитування зовнішньої торгівлі» (на матеріалах
АТ «ПУМБ», м. Київ)

Студента 2 курсу, 1 групи,
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Міжнародна
економіка»

Савчук Ірини
Олександрівни

_____ *підпис*

Науковий керівник
кандидат економічних наук
доцент кафедри світової
економіки

Олейніков Юрій
Олександрович

_____ *підпис*

Гарант освітньої
програми
кандидат економічних наук
професор кафедри світової
економіки

Кудирко Людмила
Петрівна

_____ *підпис*

Київ 2020

Анотація

Савчук І. Нестандартні форми кредитування зовнішньої торгівлі
Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня
магістра за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізації «Міжнародна
економіка», Київський національний торговельно-економічний
університет, 2020.

У роботі міститься дослідження сутності та видів альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі, а також аналіз світового ринку банківських послуг.

Було проведено моніторинг зовнішнього середовища АТ "ПУМБ" та здійснено аналіз процесу надання АТ "ПУМБ" послуг у сфері кредитування зовнішньої торгівлі. На основі проведеного дослідження було обґрунтовано заходи щодо розширення інструментів кредитування зовнішньоторговельних операцій досліджуваним банком та здійснено прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів.

Ключові слова: кредитування, факторинг, банк, зовнішня торгівля

Annotation

Savchuk I. Non-standard forms of foreign trade lending
Graduation qualification work for a master's degree in specialty 051
«Economics», specialization «International Economics», Kyiv National
University of Trade and Economics, 2020.

The paper contains a study of the nature and types of alternative forms of foreign trade lending, as well as an analysis of the world market of banking services.

The external environment of FUIB JSC was monitored and the process of providing FUIB JSC services in the field of foreign trade lending was analyzed. Based on the study, measures to expand the instruments of lending for foreign trade operations by the studied bank were substantiated and a forecast assessment of the effectiveness of the proposed measures was made.

Key words: crediting, factoring, bank, foreign trade

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. ДОСЛІДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	6
1.1. Сутність та види альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі	6
1.2. Аналіз світового ринку банківських послуг	11
Висновки до розділу 1	17
2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У ДІЯЛЬНОСТІ АТ "ПУМБ"	18
2.1. Моніторинг зовнішнього середовища АТ "ПУМБ"	18
2.2. Аналіз процесу надання АТ "ПУМБ" послуг у сфері кредитування зовнішньої торгівлі	24
Висновки до розділу 2	32
3. НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ АТ "ПУМБ"	34
3.1. Обґрунтування заходів щодо розширення інструментів кредитування зовнішньоторговельних операцій досліджуваним банком	34
3.2. Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів	41
Висновки до розділу 3	47
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	58

ВСТУП

На нинішньому етапі, який характеризується кризовими явищами в господарстві усіх країн, важливе значення для підтримки економіки набуває нормальне функціонування бізнесу, можливе, у свою чергу, лише за умови доступу суб'єктів господарської діяльності до фінансових ресурсів. Особливого значення у таких умовах набуває використання банками нестандартних форм кредитування, які дозволять підприємствам, залученим у зовнішньоторговельні операції, отримувати необхідні їм фінансові ресурси в умовах обмеженості доступу до стандартних фінансових інструментів. Усе зазначене свідчить про високу актуальність дослідження нестандартних форм кредитування зовнішньої торгівлі вітчизняними банками.

Теоретичні засади використання нестандартних форм кредитування зовнішньої торгівлі у діяльності комерційних банків заслідували такі вчені як Л. О. Вдовенко, В. В. Глуценко, Г. О. Садова, А. А. Москальов, О. В. Щавінська, Н. М. Внукова, А. В. Жеваго, О. В. Крухмаль, О. С. Заєць, С. Д. Мостепан, М. В. Назар, Л. А. Аврамчук, І. О. Коломієць, Н. В. Бондаренко та ін. У той самий час проблема розширення асортименту комерційних банків за рахунок нестандартних форм кредитування у науковій літературі висвітлена недостатньо, що і обумовило вибір теми дослідження.

Об'єктом дипломної магістерської роботи є процес здійснення фінансування зовнішньої торгівлі комерційними банками з використанням нестандартних форм кредитування.

Предметом дослідження є здійснення фінансування зовнішньої торгівлі комерційними банками з використанням нестандартних форм кредитування.

Метою дипломної роботи є розробка комплексу заходів щодо впровадження нестандартних форм кредитування зовнішньої торгівлі у практичну діяльність АТ «ПУМБ». Для досягнення поставленої мети у роботі було вирішено наступні завдання:

- досліджено сутність та види альтернативних форм кредитування

зовнішньої торгівлі;

- здійснено аналіз світового ринку банківських послуг;
- проведено моніторинг зовнішнього середовища АТ "ПУМБ";
- здійснено аналіз процесу надання АТ "ПУМБ" послуг у сфері кредитування зовнішньої торгівлі;
- обґрунтовано заходи щодо розширення інструментів кредитування зовнішньоторговельних операцій досліджуваним банком;
- здійснено прогнозну оцінку ефективності запропонованих заходів.

Методологічну базу дослідження склали нормативно-правові акти України, роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, у яких досліджено проблеми здійснення нестандартних форм кредитування, а також фінансова звітність досліджуваного підприємства.

Практична значущість роботи полягає у розробці рекомендацій щодо впровадження нестандартних форм кредитування, придатних для використання у практичній діяльності комерційних банків.

Апробацію роботи здійснено в науковій статті Савчук І.О. Сучасне кредитування зовнішньоекономічної діяльності/Савчук І.О.//Світова економіка/World economy: зб. наук. ст. студ. ден. та заоч. форм навчання./ відп. ред. Г.В. Дугінець. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – Ч.2. – 188 с., с.131-136.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Сутність та види альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі

Динамічна інтеграція України у систему міжнародних економічних відносин обумовлює потребу у забезпеченні механізмів фінансування зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, і, зокрема найбільш розвиненої її форми – зовнішньої торгівлі. Наразі залучення традиційних банківських позик є одним з ключових джерел отримання фінансових ресурсів суб'єктами міжнародних економічних відносин, проте протягом останніх років усе активніше використовуються також альтернативні форми кредитування зовнішньоторговельних операцій. Це є наслідком поступового розвитку ринку фінансових послуг України, і, у свою чергу, забезпечує диверсифікацію джерел залучення фінансових ресурсів для вітчизняного бізнесу.

Одним з основних чинників, що сприяють розвитку альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі, є існування проблем у доступі до банківських кредитів для значної частини підприємств. Причиною цього є нестабільний фінансовий стан позичальників та відсутність ліквідної застави, що істотно підвищує ризики банків [1]. Окрім цього, українські банки надають перевагу кредитуванню великих підприємств із наданням значних розмірів позичкових коштів, у той час як для малого бізнесу банківські позики є дорогими та часто недоступними, зважаючи на те, що банки не мають можливості правильно оцінити кредитний ризик позичальників через відсутність прозорості звітності та незадовільне централізоване відстеження кредитних історій організацій [2]. У таких умовах альтернативні форми кредитування, суб'єктами яких виступають не лише банки, а й спеціалізовані фінансові установи, діяльність яких є менш зрегульованою, набувають особливої актуальності та мають передумови для стрімкого розвитку.

Розглядаючи альтернативні форми кредитування зовнішньої торгівлі, зазначимо, що найбільш поширеними з них на нинішньому етапі є форфейтинг та міжнародний факторинг. Ці фінансові інструменти дозволяють підприємствам забезпечити надходження грошових коштів у якнайшвидший термін, що набуває особливого значення в умовах нестабільності економічного середовища. Сутність форфейтингу та міжнародного факторингу полягає у фінансуванні експортерів шляхом купівлі векселя, де вказана сума дебіторської заборгованість імпортера без права регресивного звернення, що дає можливість швидко повертати і залучати кошти в оборот [3].

Альтернативні форми кредитування мають низку переваг перед традиційною банківською позицією. Так, у той час як кредит надається на заздалегідь визначений термін, кредитування з використанням факторингу здійснюється на термін фактичної відстрочки поставки товару (надання послуги). Це обумовлює економію фінансових ресурсів за рахунок надання послуги за потребою у конкретний термін.

Кредит також зазвичай надається суб'єкту зовнішньої торгівлі на конкретну суму, у той час як факторинг хоч і передбачає лімітування операції, все ж лишає можливим збільшенням початкової суми при зростанні обсягів продажів клієнта. Зазначене дозволяє оперативна змінювати обсяги фінансування при швидкій зміні впровадження інновацій.

Наступним чинником, що визначає популярність факторингу, є різні вимоги до забезпечення позики. У той час як кредит надається банком зазвичай під заставу, при факторингу поставка товару (надання послуги) фактично виступає забезпеченням, що робить це джерело більш доступним для підприємств.

У той час як кредитна операція передбачає погашення боргу у встановлений термін, факторинг дозволяє, залежно від угоди з дебітором, відстрочення оплати. Це дозволяє збалансувати доходи та видатки, що є перевагою, зокрема, при ризиковій діяльності.

Також до переваг факторингу можна віднести відсутність необхідності оформлення значної кількості документів, що суттєво скорочує терміни на їх підготовку, і, відповідно, отримання кредитних ресурсів [4].

Учені та практики, які здійснюють дослідження фінансового ринку України, зазначають, що на нинішньому етапі з усього спектру альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі в теперішній час активно застосовується лише факторинг та форфейтинг, при чому їх впровадження характеризується низкою особливостей:

- суб'єктами надання послуг усе частіше стають комерційні банки, що пов'язано з пошуком ними можливостей розширення переліку сервісів відповідно до вимог споживачів;
- метою таких операцій є розв'язання кризи неплатоспроможності, у той час як у розвинутих країнах такі операції здійснюються для одержання дострокового фінансування підприємств.

Загалом, можна констатувати, що наразі за рівнем використання альтернативних інструментів кредитування Україна знаходиться тільки на початковому етапі, але існує значний потенціал для розвитку цього сегменту у майбутньому.

Пріоритет банків на ринку послуг альтернативного кредитування, про який йшлося вище, обумовлюється такими чинниками:

- банки володіють значними фінансовими ресурсами, необхідними для здійснення ефективного обслуговування потреб підприємств, що здійснюють операції у сфері зовнішньої торгівлі;
- за своєю природою альтернативні форми фінансування є кредитними операціями, на яких спеціалізуються саме банки;
- банківські установи мають гнучку і широку систему бухгалтерського обліку, яка дозволяє відображати значну кількість нюансів, у тому числі здійснювати контроль за операціями з високим рівнем ризику;
- банки мають переваги у територіальному плані, оскільки їх філіали, розміщені у різних регіонах, роблять їх послуги більш доступними [5].

На нинішньому етапі, поряд з факторингом та форфейтингом, поступового розвитку набувають також інноваційні форми залучення кредитних ресурсів на кшталт P2P-кредитування. У цьому випадку сторонами операцій виступають

рівноправні сторони, які укладають кредитний договір за допомогою посередника — мікрофінансової організації чи банку. Даний вид діяльності, як правило, здійснюється з використанням сучасних технологій, що робить його широко доступним для усіх підприємств, незалежно від їх обсягів діяльності.

Перевагами р2р кредитування для позичальника є високий відсоток схвалення, вигідні ставки, мінімальний комплект документів та висока швидкість ухвалення рішень [6]. Найчастіше з використанням цього виду фінансування здійснюється кредитування імпортерських операцій малого та середнього бізнесу.

Ще одним альтернативним напрямком фінансування зовнішньоторговельних операцій, проте лише для підприємств, які працюють у сфері озеленення економіки та енергозбереження, є так зване «зелене кредитування». При його використанні фінансова установа-кредитор запроваджує необхідні правила (ковенанти), які мають бути виконані позичальником під час кредитування. До таких ковенантів належать, зазвичай, впровадження енергоефективних технологій, організація додаткового контролю за процесами, що призводять чи можуть призвести до погіршення екологічної ситуації, встановлення норм на шкідливі викиди для підприємств, що забруднюють навколишнє середовище [7]. Водночас вартість таких кредитів є нижчою порівняно зі звичайними аналогами, що робить їх більш вигідним інструментом залучення фінансових ресурсів.

Для підприємств, залучених до зовнішньої торгівлі, формою кредитування, альтернативною банківським позикам, є також кредитний трансфер, що полягає у наданні банком клієнту позики для погашення тієї, що вже існує в іншому банку, під ставку, що є меншою. Економічний ефект для позичальника полягає у забезпеченні позитивної кредитної історії в умовах відсутності власних коштів для погашення первинної позики. Для первісного банку-кредитора вигідність кредитного трансферу полягає в тому, що він покращує якість свого кредитного портфеля та підтримує високий фінансовий рейтинг. Для банку, що здійснює надання вторинної позики перевага полягає у розширенні клієнтської бази [8].

Загалом, здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що альтернативні форми кредитування зовнішньої торгівлі є перспективним напрямом розвитку

ринку фінансових послуг, оскільки таким операціям притаманний ряд переваг, зокрема:

- вигідність для позичальників з огляду на зниження ризиків;
- зменшення фінансових витрат з огляду на проведення операцій на основі фіксованої ставки;
- швидкість отримання готівки, що дозволить реінвестувати кошти у новий процес виробництва, а також зменшить суму кредиторської заборгованості за товари;
- легкість і зручність документації;
- тривалість кредитування – угода може тривати від 180 днів до 10 років, тобто максимальний термін вже є довгостроковим кредитуванням;

Водночас альтернативним формам кредитування притаманні недоліки, до яких, зокрема, належать:

- висока вартість угод;
- можливість виникнення негараздів, через те що імпортер пропонує гарантом, таку фінансову установу, яка не задовольняє умови форейтора, тобто не зможе гарантувати повне і вчасне повернення зобов'язання у разі виникнення небажаних і непередбачуваних обставин;
- зменшення грошової суми за відвантажену продукцію.
- високі валютні ризики [9].

Загалом, здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що наразі до найбільш поширених альтернативних форм кредитування зовнішньоторговельної діяльності належать факторинг та форфейтинг, використання яких набуло значних обсягів у світі. Окрім цього, специфічними формами кредитування бізнесу, у тому числі націленого на співпрацю з зарубіжними партнерами, належить кредитні трансфери, P2P та «зелене» кредитування (рис. 1.1).

Збільшення частки альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі на фінансовому ринку України сприятиме збільшенню оборотності грошових коштів, оскільки суб'єкти господарювання володітимуть інструментом тимчасового вивільнення грошових ресурсів, які можуть бути спрямовані на підвищення ефективності та рентабельності зовнішньоторговельної діяльності [3].

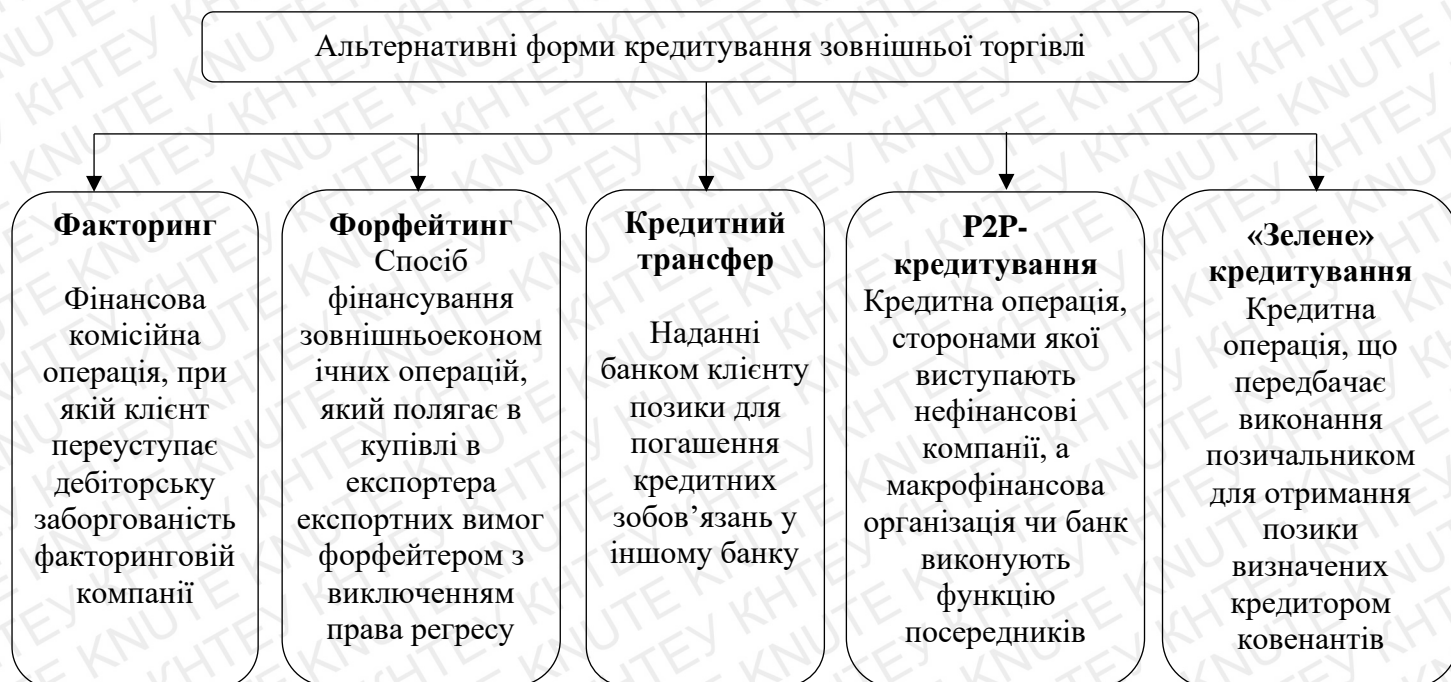


Рис. 1.1. Альтернативні форми кредитування зовнішньої торгівлі

Джерело: складено автором

Застосування цих інструментів фінансування сприятиме розвитку реальної економіки, дозволить підвищити рівень зайнятості населення, що є особливо актуальним після кризи, викликаної пандемією Covid-19, розбудові ринку фінансових послуг та створенню передумов для виходу більшої кількості підприємств на зовнішні ринки.

1.2. Аналіз світового ринку банківських послуг

Протягом останніх 10-ти років світовий ринок банківських послуг зазнав глобальних змін. Втім, за результатами 2019 р. можна констатувати не лише істотне зростання обсягів надання банківських послуг у світі, але й високий рівень стійкості фінансових установ. За даними 2019 Banking and Capital Markets Outlook [10] на нинішньому етапі обсяг активів банків у світі наразі сягає 124 трлн дол. США, а рентабельність активів (ROA) 0,9%. Відсотка, тоді як у 2008 р. цей показник дорівнював 0,1%. Коефіцієнт рентабельності капіталу також істотно зріс за останні роки та склав 6,7% у звітному році, тоді як у 2008 р. цей показник

дорівнював 4,4%. Водночас, попри високі результати банківського сектору, необхідно відзначити, що відновлення після фінансової кризи має регіональні диспропорції. Так, банки США, в порівнянні з європейськими, набагато ефективніше поборолі наслідки рецесії, що пов'язано з агресивною регуляторною політикою і жорсткими правилами здійснення операцій.

Протягом останніх років у Європі відбулося зменшення розмірів більшості місцевих банків, а прибутки першої п'ятірки зменшилися з 60 млрд дол США у 2007 році до 17,5 млрд. дол. США у 2017 році. На відміну від Європи, розвиток банківського сектору мав місце в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Особливий бум спостерігався на китайському ринку, у результаті чого на кінець 2018 р. чотири найбільші банки світу були китайськими [10].

За останні роки істотно збільшилися обсяги експорту фінансових послуг у світі, у тому числі шляхом надання послуг на території іншої країни відкритими там філіями або представництвами. Попри незначні спади у обсягах експорту фінансових послуг під час глобальних економічних крих у цілому за досліджуваний період відбулося істотне зростання обсягів торгівлі фінансовими послугами (рис.1.2).

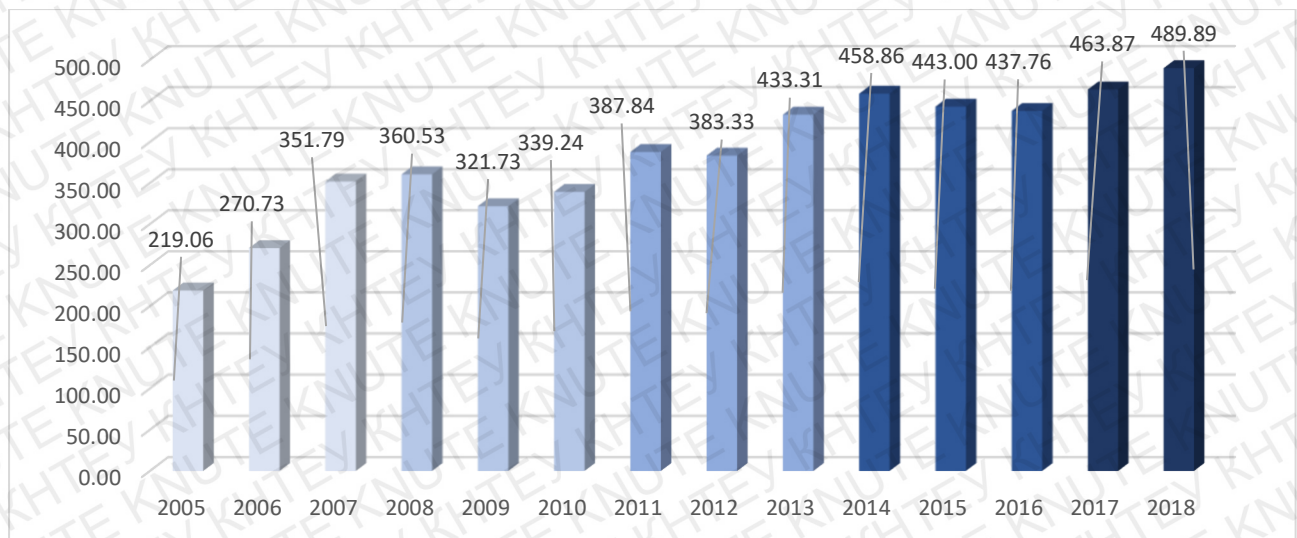


Рис. 1.2. Обсяги експорту фінансових (без врахування страхових) послуг у світі у 2005 – 2018* рр., млрд. дол. США

Джерело: [11]

Примітка: останні наявні данні

У цілому, попри позитивні фінансові результати 2018 – 2019 рр., останні події у світі негативно вплинули на розвиток банківського сектору. Одним з основних стримуючих факторів для розвитку банківської сфери є невизначеність економічних прогнозів з огляду на високу вірогідність другої хвилі COVID-19, а також непередбачуваність дій ключових гравців глобальної економіки у таких умовах.

Фахівці наразі доходять одностайного висновку стосовно того, що наразі банківський сектор у світі перебуває на стадії трансформації, що пов'язано з істотним впливом на нього факторів зовнішнього середовища, несумісних з існуючим форматом діяльності фінансових установ.

Одним з важливих факторів, що впливає на розвиток ринку банківських послуг сьогодні, є Fintech (Financial technology). Характерною рисою розвитку Fintech є активне залучення у неї як великих міжнародних корпорацій, так і суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють індивідуально. Метою розвитку Fintech є створення сучасних технологій у сферу фінансів для підвищення ефективності та зниження витратності банківських сервісів. До основних сфер, у яких наразі використовуються інноваційні технології, належать: кредитування (31%), платежі (17%), банківські технології (10%) [12].

Зважаючи на цю динаміку всесвітньо відомі банки (такі як Goldman Sachs, JP Morgan, Barclays і BNP Paribas) почали активно інвестувати у фінтек-стартапи, метою яких є розробка саме тих технологій, які є найбільш затребуваними серед їх споживачів. Окрім цього, необхідно відзначити, що серед ФінТех-компаній вже з'явилися підприємства вартістю більше ніж 1 млрд. дол. США. Основними напрямками, в яких стрімко розвивають свій бізнес такі стартапи, є:

- платежі - Ant Financial, Stripe, Mozido, Klarna, Transferwise;
- кредитування - SoFi, Kabbage, Lufax, Prosper, Funding Circle [12].

Впровадження FinTech у діяльність комерційних банків полягає у постійному діалозі з клієнтами для переконання їх у корисності та зручності нових послуг. Як наслідок банки формують попит на новий продукт, що дозволяє їм отримати додаткові прибутки. Вплив FinTech на розвиток ринку банківських послуг полягає

у активному залученні комерційними банками сторонніх організацій, для розробки інноваційних продуктів. Це дозволяє максимально ефективно використовували фінансові ресурси, оскільки спеціалізовані компанії зазвичай мають значний інтелектуальний потенціал та необхідний досвід для якісного та оперативного виконання поставленої задачі.

Ще однією характерною рисою розвитку світового ринку банківських послуг на нинішньому етапі є інтеграція інновацій з бізнес банків. Інновації, які використовують у своїй діяльності комерційні банки, зазвичай повною мірою відповідають стратегії їх розвитку: фінансові технології формуються саме для того сегменту, на якому максимально концентрується банк, у той час як на інші інноваційні продукти кошти не витрачаються.

Так, наразі 28% банків використовують FinTech для створення віртуальних платформ для надання послуг (digital capability), 23% - для модернізації традиційних систем обслуговування клієнтів, 18% - для підвищення рівня безпеки надання послуг, 15% - для створення сучасних робочих місць, та 10% - для управління масивами даних (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Драйвери використання банками FinTech, % респондентів

Джерело: [10]

Ще однією рисою сучасного ринку банківських послуг є активне інвестування суб'єктів ринку у різноманітні канали обслуговування та комунікацій з клієнтами.

Протягом останніх років ключовим інструментом взаємодії зі споживачами є мобільні додатки, які дозволяють оперативно отримати будь-яку інформацію про наявні сервіси банку, і у більшості випадків – власне самі послуги. Починаючи з 2015 р. електронний банкінг є основним каналом комунікацій, і за прогнозами тенденція динамічного розвитку цього вектору обслуговування буде зростати. Так, у період з 2015 до 2019 р. темп зростання обсягів інвестицій банків у розвиток мережі філій склав 1,13, у мережу банкоматів – 1,16, кол-центри – 1,15, а мобільні додатки – 1,21 (рис. 1.4).

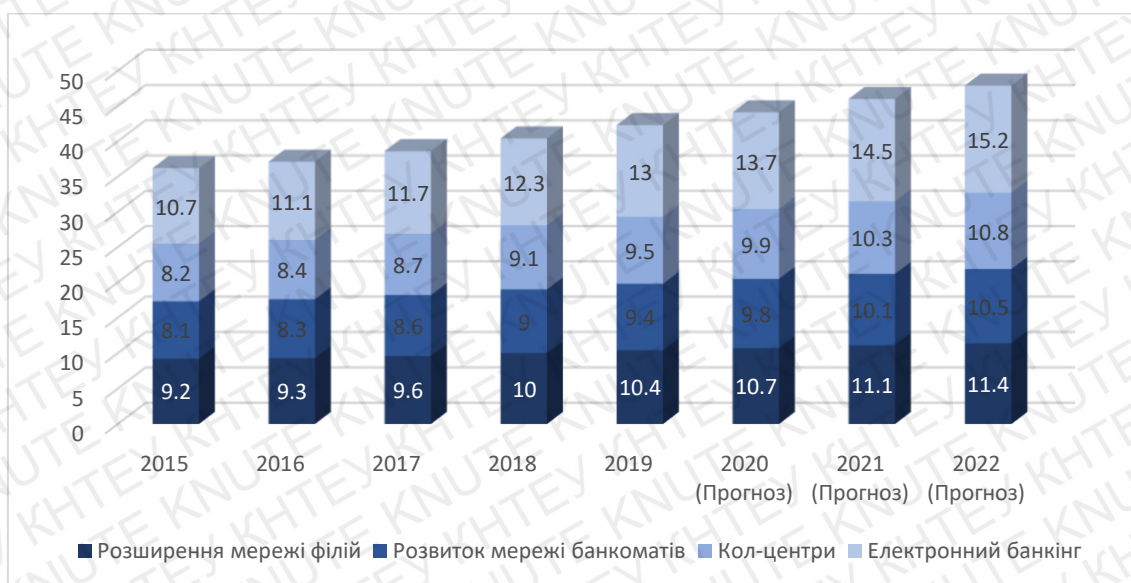


Рис. 1.4. Глобальні інвестиції банків у розвиток каналів обслуговування та комунікацій з клієнтами у 2015 – 2022 рр., млрд. дол. США

Джерело: [10]

Поряд з використанням інноваційних каналів обслуговування клієнтів протягом останніх років значного розвитку у світі набуває використання нетрадиційних форм кредитування зовнішньої торгівлі і, зокрема, факторингу. Як свідчать дані статистики за виключенням 2016 р. спостерігалось зростання обсягів таких операцій як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному рівні (рис. 1.5). Така тенденція свідчить про диверсифікацію структури світового ринку фінансових послуг та існування тенденції до пошуку нових форм задоволення попиту клієнтів на грошові кошти для фінансування господарської діяльності.

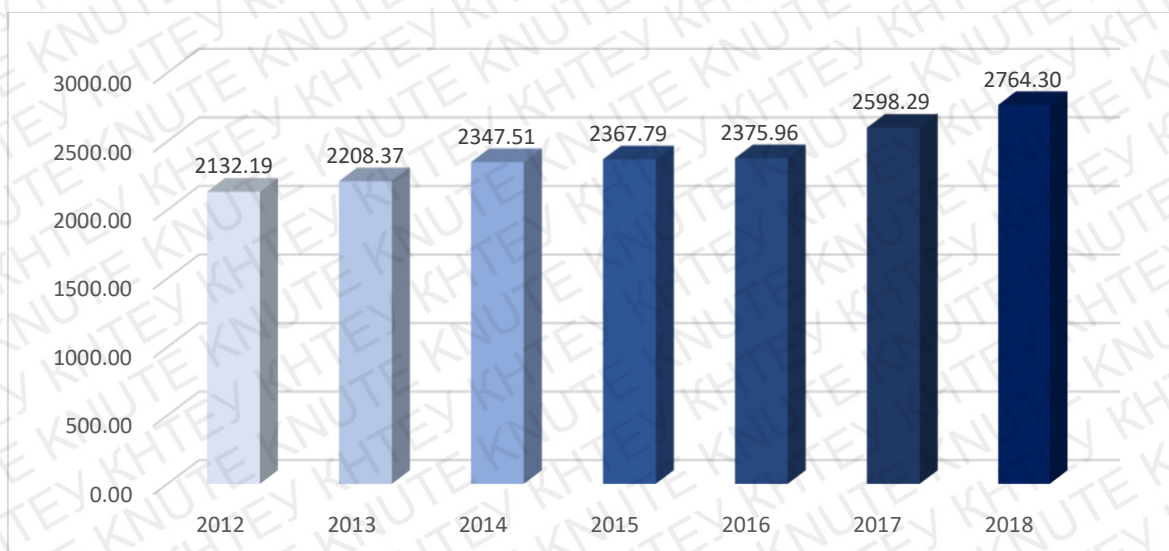


Рис. 1.5. Обсяги надання послуг факторингу у 2012 – 2018 рр., млн. євро

Джерело: [13]

Загалом, криза 2020 р., пов'язана з пандемією коронавірусу, матиме істотний вплив на розвиток світового ринку фінансових послуг, оскільки неодмінно призведе до змін як у параметрах попиту, так і у регуляторному полі. Водночас можна очікувати, що відновлення галузі у більшості регіонів буде достатньо швидким, оскільки банківський сектор відіграє виключно роль у розвитку інших сфер економіки.

Висновки до розділу 1

Важливу роль у розвитку зовнішньої торгівлі відіграє доступ її учасників до джерел фінансування, що обумовлює попит суб'єктів експортно-імпорتنих операцій на кредитні кошти, отримані, у тому числі через альтернативні канали. Наразі найбільш поширеними альтернативними формами кредитування зовнішньої торгівлі є факторинг, сутність якого полягає у передачі дебіторської заборгованості факторинговій компанії (або банку), та форфейтинг, який являє собою спосіб фінансування зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером з виключенням права регресу.

Протягом останніх років, в умовах посилення вимог до позичальників, активно почали розвиватися також такі форми залучення фінансових ресурсів як кредитний трансфер (надання банком клієнту позики для погашення кредитних зобов'язань у іншому банку) та P2P-кредитування (кредитна операція, сторонами якої виступають нефінансові компанії, а макрофінансова організація чи банк виконують функцію посередників). Прогресивні підприємства, які здійснюють ЗЕД у екологоорієнтованих сферах можуть також претендувати на «зелені» позики.

Загалом, тенденція розвитку альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі набуває поширення в усьому світі. На тлі відновлення фінансового сектору після проявів глобальних криз останнього десятиліття, банки усе частіше адаптують стратегії діяльності до нових умов зовнішнього середовища, що, з одного боку, знаходить відображення у розширеному використанні FinTech, а з іншого – у появі нових форм фінансування зовнішньоторговельних операцій.

РОЗДІЛ 2.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У ДІЯЛЬНОСТІ АТ "ПУМБ"

2.1 Моніторинг зовнішнього середовища АТ "ПУМБ"

Перший Український Міжнародний Банк (ПУМБ) — український комерційний банк, заснований у грудні 1991 та розпочав свою діяльність у 1992 році. Станом на кінець 2019 року акціонерами банку є: «СКМ Фінанс» (92,3% акціонерного капіталу), SCM Holdings Limited (7,7% акціонерного капіталу).

АТ «ПУМБ» є універсальним банком і надає всі види банківських послуг. ПУМБ підтримує ностро-рахунки в 37 банках. 61 банківська установа відкрила в банку лоро-рахунки. Банк одним з перших почав пропанувати послуги онлайн-банкінгу, надаючи клієнтам можливість керування своїми фінансами за допомогою комп'ютеру чи мобільного телефону в режимі 24/7 з використанням інструментів «ПУМБ online» та «ПУМБ mobile».

Протягом останніх років діяльність АТ «ПУМБ» здійснювалася у вкрай складних умовах, що пов'язано як зі специфікою вітчизняної економіки, так і глобальними шоками, що вплинули на усіх учасників міжнародних економічних відносин. Так, пандемія COVID-19 та пов'язані з нею карантинні обмеження істотно ускладнили роботу банківського сектору. Необхідно також відмітити зниження попиту на банківські послуги з боку підприємств, що обумовило істотне погіршення фінансових результатів усіх банків і зокрема АТ «ПУМБ». Окрім цього, карантинні обмеження призвели до таких наслідків як зростання економічної невизначеності, що обумовлює нестабільну динаміку обмінних курсів та вартості валютних активів і, відповідно, ускладнює роботу банківського сектору.

Коронокриза обумовила ускладнення роботи АТ «ПУМБ», оскільки Національним банком України було запроваджено низку антикризових заходів для полегшення впливу карантину на бізнес та населення, зокрема – призупинення

обов'язку виконання основних зобов'язань за іпотечними кредитами, недопущення звернення стягнення на предмет іпотеки на період карантину, призупинення нарахування та стягнення неустойки за платежі за кредитами та підвищення будь-яких обов'язкових платежів за ними. Зважаючи на те, що АТ «ПУМБ» працює наразі на досить конкурентному ринку, можна говорити що поточний період є доволі складним для розвитку та розширення клієнтської бази.

Протягом останніх років в Україні істотно підвищилися вимоги до діяльності банків, і відбулося істотне скорочення кількості банків, що перевело конкурентну боротьбу між ними у площину якості надання банківських послуг (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

**Кількість комерційних банків на ринку України
у 2015 – першому півріччі 2020 р.**

Кількість банків	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2015
Платоспроможні, у тому числі:	117	96	82	77	75	75	-21	-14	-5	-2	-42
державні	7	6	5	5	5	5	-1	-1	0	0	-2
іноземні	25	25	23	21	20	20	0	-2	-2	-1	-5
приватні	85	65	54	51	50	50	-20	-11	-3	-1	-35
Неплатоспроможні	3	4	2	1	0	0	1	-2	-1	-1	-3

Джерело: [14]

Попри значне ускладнення ситуації у корпоративному сегменті у 2020 р., необхідно зазначити, що за даними Національного банку усі банки працювали у штатному режимі. Водночас основним викликом для їх розвитку стало погіршення якості кредитних портфелів, при чому наразі, зважаючи на те, що криза все ще триває, достеменно оцінити кредитні втрати все ще неможлива через невизначеність із темпами відновлення окремих секторів і тривалістю кредитних канікул. Можна очікувати, що протягом наступних періодів процентні доходи банків не зростатимуть швидко через істотне зниження відсоткових ставок за кредитами бізнесу та сповільнення споживчого кредитування. Також можна очікувати, що до кінця року почнуть відновлюватися комісійні доходи завдяки

зростанню попиту на банківські послуги, і в цілому за результатами року банківський сектор залишиться прибутковим.

Незважаючи на складні макроекономічні умови розвитку банківського сектору, можна констатувати, що переважна частина банків наразі знаходиться у стабільному стані. Водночас, попри зниження облікової ставки, що було націлене на активізацію кредитування, очікуваного збільшення обсягів запозичень корпоративним сектором не відбувається.

Загалом, порівняно з 2018 р. відбулося скорочення обсягів кредитування юридичних осіб (на 88% у іноземній валюті та на 94% у національній валюті). Валютні запозичення фізичних осіб також істотно зменшилися (на 30%). У той час як споживчі кредити у національній валюті збільшилися на 26% (рис. 2.1).

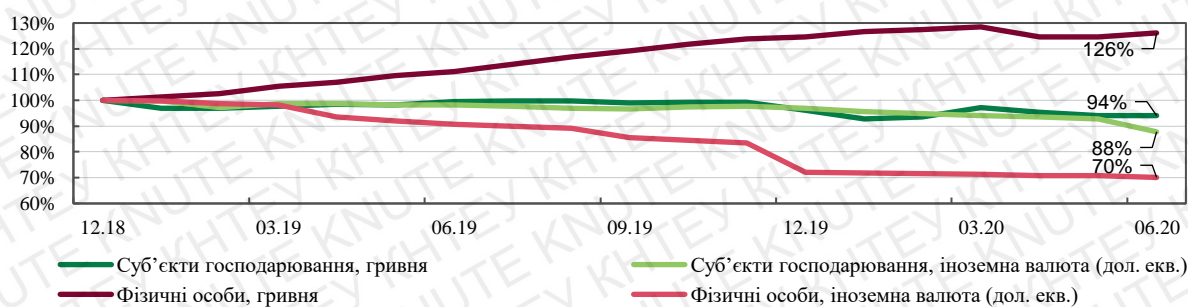


Рис. 2.1. Валові кредити суб'єктам господарювання та фізичним особам у 2018 – 2020 рр. (2018 – 100%)

Джерело: [14]

Частка кредитів у іноземній валюті протягом останніх років була меншою за 50%, при чому у сфері кредитування фізичних осіб вона склала за останніми даними 19,4% (рис. 2.2).

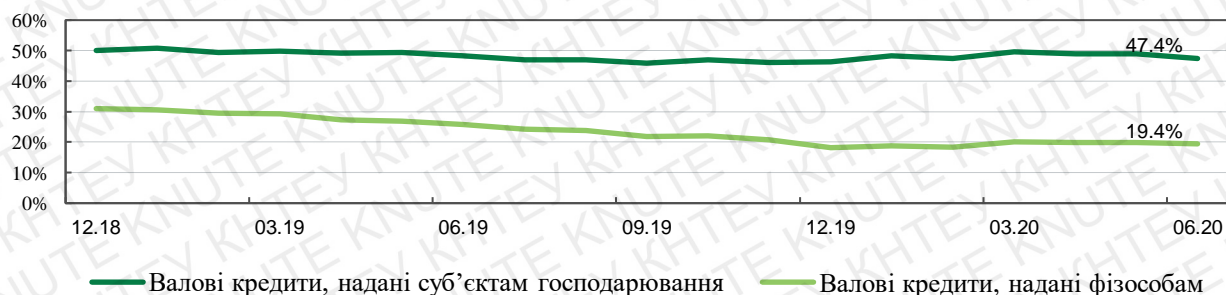


Рис. 2.2. Частка валютних кредитів у кредитному портфелі банків, %

Джерело: [14]

У 2020 році збільшилися кредитні портфелі юридичних осіб у 35 банків, найбільше в Креді Агріколь (1,8 млрд грн), Укрсиббанку (1,7 млрд грн), Сітібанку (1,5 млрд грн), Укрексімбанку (0,9 млрд грн), Альфа Банку (0,7 млрд грн). Водночас відбулося зменшення обсягів кредитів Ощадбанку (5,4 млрд) та ще 35 банків, у тому числі, АТ «ПУМБ» (рис. 2.3).

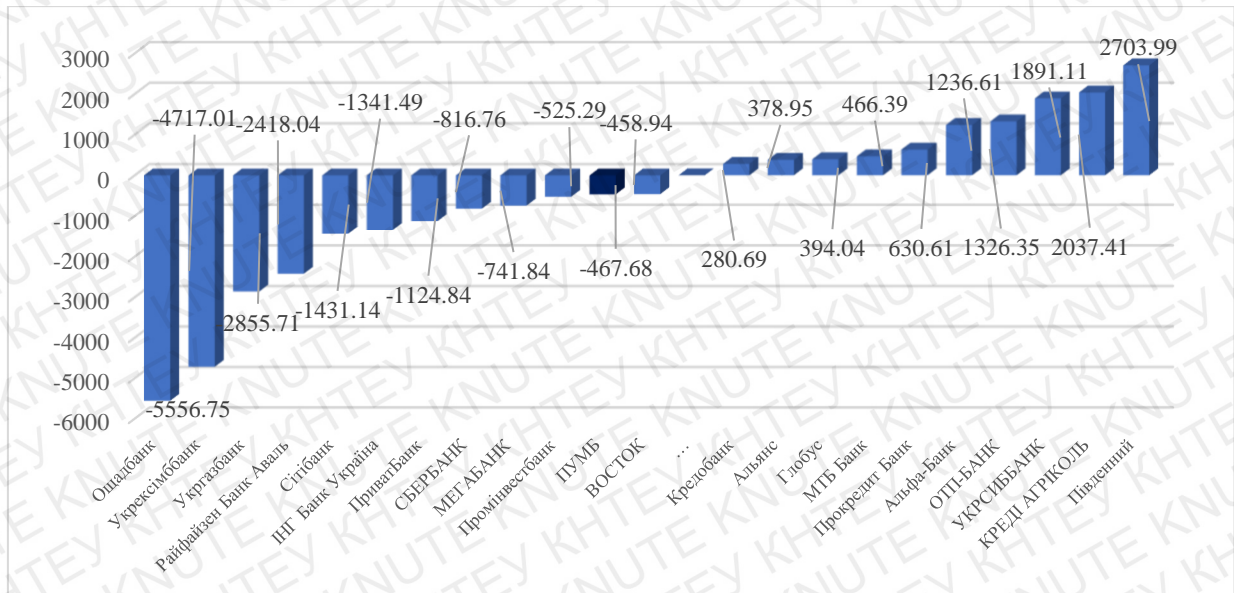


Рис. 2.3. Банки, що мали найбільше і найменше зростання кредитного портфеля юридичних осіб за сім місяців 2020 року, тис. грн

Джерело: [15]

Можна констатувати, що протягом найближчого періоду збільшення обсягів кредитів, наданих юридичним особам навряд істотно збільшиться, оскільки індекс ділових очікувань підприємств наразі є істотно нижчим за докарантинний рівень, хоча і є вищим за показник попередніх періодів. Оптимістичні настрої бізнесу можна пояснити зокрема зростанням обсягів реалізації продукції власного виробництва, певною стабілізацією фінансово-економічного стану підприємств, а також інвестиційних видатків на машини, обладнання та інвентар. Сьогодні кожна п'ята компанія прогнозує поліпшення власних фінансових результатів до кінця року. Водночас необхідно відзначити, що очікування бізнесу розповсюджується також і на зовнішні ринки, що вказує на високу вірогідність поживлення кредитування ЗЕД та актуальність пошуку альтернативних форм фінансування.

При планування діяльності у сфері кредитування бізнесу АТ «ПУМБ» необхідно брати до уваги, що відповідно до проведеного Національним банком України опитування частка компаній, які планують протягом наступних періодів залучати кредитування, зросла за останній квартал 2020 р. з 39,2% до 41,9%. Основною перешкодою для збільшення обсягів кредитування українські компанії називають високу їх вартість.

Для узагальнення викладеного та оцінки впливу факторів на діяльність АТ «ПУМБ» нами було здійснено PEST-аналіз його зовнішнього середовища. Було виявлено, що серед основних політичних чинників, які наразі впливають на діяльність банку в цілому та зокрема на його кредитні операції та спроможність впроваджувати нетрадиційні форми кредитування, належать: загальна політична ситуація, яка у значній мірі впливає на очікування споживачів і, відповідно, їх активність на фінансових ринках; прийняття рішень стосовно карантинних обмежень Урядом країни; рішення Національного банку України, які стосуються регулювання банків у період кризи; політика регулятора у сфері забезпечення макроекономічної стабільності.

Основною групою факторів, що впливає на активність АТ «ПУМБ» є економічні чинники. Серед них ключовими на нинішньому етапі є: макроекономічна ситуація в країні; темпи відновлення економіки після кризових потрясінь; конкурентність ринку банківських послуг; очікування бізнесу стосовно відновлення економіки; динаміка валютного курсу та її прогноз.

Серед соціальних факторів, що впливають на діяльність АТ «ПУМБ» необхідно виділити рівень довіри населення до банків; ставлення окремих соціальних груп до осіб, що контролюють діяльність банку.

Важливе значення для АТ «ПУМБ» мають також технологічні фактори, оскільки на нинішньому етапі спроможність віддалено надавати послуги клієнтам набуває особливого значення для банку. Таким чином, серед основних технологічних факторів впливу на розвиток АТ «ПУМБ»: рівень розвитку технологій віддаленої ідентифікації клієнтів; рівень розвитку технологій оцінки ризиків кредитних операцій банків; рівень розвитку FinTech у країні (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Фактори впливу зовнішнього середовища на діяльність АТ «ПУМБ»

Політичні	Економічні
<ul style="list-style-type: none"> • загальна політична ситуація як фактор впливу на поведінку споживачів фінансових послуг; прийняття рішень стосовно карантинних обмежень Урядом країни; • рішення Національного банку України, які стосуються регулювання банків у період кризи; • політика регулятора у сфері забезпечення макроекономічної стабільності 	<ul style="list-style-type: none"> • макроекономічна ситуація в країні; • темпи відновлення економіки після кризових потрясінь; • конкурентність ринку банківських послуг; • очікування бізнесу стосовно відновлення економіки; • динаміка валютного курсу та її прогноз
Соціальні	Технологічні
<ul style="list-style-type: none"> • рівень довіри населення до банків; • ставлення окремих соціальних груп до осіб, що контролюють діяльність банку 	<ul style="list-style-type: none"> • рівень розвитку технологій віддаленої ідентифікації клієнтів; • рівень розвитку технологій оцінки ризиків кредитних операцій банків; • рівень розвитку FinTech у країні

Джерело: складено автором

Таким чином, можна зробити висновок, що подальший розвиток АТ «ПУМБ» буде здійснюватися у достатньо складних умовах, оскільки вплив зовнішнього середовища нині не можна оцінити як позитивний. Попри те, що порівняно з кризами попередніх років, рівень фінансової стабільності є прийнятним, бізнес-клієнти істотно скорочують обсяги запозичень, що справляє негативний вплив на діяльність банківської системи.

У той самий час, поточна ситуація дає АТ «ПУМБ» можливість впровадити альтернативні напрямки діяльності, які можуть зацікавити клієнтів у нинішніх складних умовах. Реалізуючи подібні ініціативи раніше за конкурентів, банк зможе розширити клієнтську мережу та збільшити обсяги кредитних операцій.

2.2. Аналіз процесу надання АТ "ПУМБ" послуг у сфері кредитування зовнішньої торгівлі

Здійснюючи аналіз процесу надання послуг у сфері кредитування зовнішньої торгівлі АТ «ПУМБ», доцільно у першу чергу проаналізувати показники діяльності банку за останні 5 років з метою оцінки спроможності банку реалізувати інновації та впроваджувати нетрадиційні методи кредитування.

Як свідчать дані фінансової звітності АТ «ПУМБ», за останні роки відбулося збільшення обсягів процентних доходів банку на 44% - з 5279,5 млн. грн. до 7578,7 млн. грн. Протягом останніх років банк також мав інші процентні доходи, обсяг яких мав тенденцію до постійного зростання, що у результаті дозволило збільшити чисті процентні доходи у 2,37 рази – з 2198,1 млн. грн. до 5211,5 млн. грн.

Позитивний вплив на фінансові результати АТ «ПУМБ» склало скорочення на 95% за 5 років витрат на формування резерву під кредитні збитки: у 2015 р. його обсяг складав 4861,4 млн. грн. (що обумовило наявність чистих процентних збитків після вирахування резерву під очікувані кредитні збитки у обсязі 2663,3 млн. грн), тоді як у 2019 р. – 255 млн. грн..

Протягом періоду 2015 – 2019 рр. комісійні доходи підприємства зросли на 77%, у той час як комісійні витрати – на 71%, що дозволило АТ «ПУМБ» отримати 1410,8 млн. грн. чистих комісійних доходів. Водночас негативно на результати діяльності банку вплинуло зменшення доходів від операцій з іноземною валютою.

Необхідно відзначити, що за останні 5 років зменшилися інші доходи банку – з 2142,9 млн. грн. до 1826,2 млн. грн. Замість операційного збитку, який мав місце у 2015 р., протягом наступних років банк отримував доходи, обсяг яких склав у 2019 р. 7580,1 млн. грн. Таким чином, за результатами 2019 р. АТ «ПУМБ» отримав 2393,1 млн. грн. чистого прибутку, хоча необхідно відзначити існування тенденції до уповільнення темпів нарощування прибутку у 2019 р. За прогнозами, з огляду на кризові явища у 2020 р., матиме місце погіршення фінансових результатів порівняно з попереднім роком, проте тенденції попередніх років дає підстави говорити про вірогідність швидкого відновлення (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Динаміка фінансових результатів АТ «ПУМБ» у 2015 – 2019 рр., тис. грн

Показник	Значення показника					Темп зростання				
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2015
Процентні доходи, розраховані з використанням ефективної процентної ставки	5279516	5072273	5147975	6324632	7578673	0,96	1,01	1,23	1,20	1,44
Інші процентні доходи	0	0	32082	40922	119009	-	-	1,28	2,91	-
Процентні витрати	3081411	2897868	2145466	2451479	2486175	0,94	0,74	1,14	1,01	0,81
Чисті процентні доходи	2198105	2174405	3034591	3914075	5211507	0,99	1,40	1,29	1,33	2,37
Витрати на формування резерву під кредитні збитки	4861373	1353293	1154972	253290	255484	0,28	0,85	0,22	1,01	0,05
Чисті процентні доходи після вирахування резерву під очікувані кредитні збитки	-2663268	821112	1879619	3660785	4956023	-0,31	2,29	1,95	1,35	-1,86
Комісійні доходи	1098274	1159963	1442710	1988679	1946783	1,06	1,24	1,38	0,98	1,77
Комісійні витрати	313665	348397	459645	483180	536002	1,11	1,32	1,05	1,11	1,71
Чисті комісійні доходи	784609	811566	983065	1505499	1410781	1,03	1,21	1,53	0,94	1,80
Чисті прибутки/збитки від операцій з іноземними валютами	1531344	472145	302903	248546	322699	0,31	0,64	0,82	1,30	0,21
Дохід від страхової діяльності	540709	442939	663654	902973	767371	0,82	1,50	1,36	0,85	1,42
Сторно резерву під зобов'язання, гарантії акредитиви та інші збитки	0	0	3475	0	0	-	-	0,00	-	-
Інші доходи	214297	120350	375949	155058	182620	0,56	3,12	0,41	1,18	0,85
Операційний дохід	-122279	2593722	4284460	6423558	7580127	-21,21	1,65	1,50	1,18	-61,99
Операційні витрати	2098232	2180730	3324975	3950858	4585535	1,04	1,52	1,19	1,16	2,19
Прибуток до оподаткування	-2220511	412992	959485	2472700	2994592	-0,19	2,32	2,58	1,21	-1,35
Витрати з податку на прибуток	-366580	108696	200187	372582	601472	-0,30	1,84	1,86	1,61	-1,64
Чистий прибуток за рік	-1853931	304296	759298	2100118	2393120	-0,16	2,50	2,77	1,14	-1,29

Джерело: складено автором за даними [16]

За останні 5 років відбулося збільшення обсягів активу АТ «ПУМБ» з 3918,9 млн. грн. до 5630,4 млн. грн (на 44%). Найбільш відчутним було зростання грошових коштів банку (у 4,52 рази) та цінних паперів – у 3,17 разів.

Особливу увагу необхідно звернути на зростання протягом усього досліджуваного періоду за виключенням 2016 р. обсягів кредитних операцій банку: загалом за досліджуваний період їх вартість зростає на 25% з 2627,2 млн. грн. до 3289,6 млн. грн., при чому темпи зростання кредитних операцій мали тенденцію до зростання.

Протягом досліджуваного періоду спостерігався активний розвиток інфраструктури банку, що обумовило зростання його основних засобів. Також з

огляду на вдосконалення технологій для обслуговування клієнтів мало місце збільшення обсягів нематеріальних активів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

Динаміка вартості активів АТ «ПУМБ» у 2015 – 2019 рр., тис. грн.

Показник	Значення показника на 31.12					Темп зростання				
	2015	2016	2017	2018	2019	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2015
Грошові кошти та їх еквіваленти	2142514	2375917	2678064	9045544	9678862	1,11	1,13	3,38	1,07	4,52
Заборгованість інших банків	4500090	5664152	5663885	1520741	1195152	1,26	1,00	0,27	0,79	0,27
Цінні папери	2843378	9616929	10594342	9653531	9009303	3,38	1,10	0,91	0,93	3,17
Кредити клієнтам	26272294	24740416	25480252	27378815	32896401	0,94	1,03	1,07	1,20	1,25
Поточний актив з податку на прибуток	47882	46219	2441	30	2	0,97	0,05	0,01	0,07	0,00
Інші активи	1210904	1158212	1301412	1337274	1183863	0,96	1,12	1,03	0,89	0,98
Основні засоби	1457948	1428798	1427837	1581588	1699263	0,98	1,00	1,11	1,07	1,17
Інвестиційна власність	188554	185857	162800	71876	94309	0,99	0,88	0,44	1,31	0,50
Нематеріальні активи	248939	292042	304252	324234	282597	1,17	1,04	1,07	0,87	1,14
Відстрочений податковий актив	276992	187719	12385			0,68	0,07	0,00	-	0,00
Право користування активами	0	0	0	246482	264713	-	-	-	1,07	-
Усього активів	39189495	45696261	47627670	51160115	56304465	1,17	1,04	1,07	1,10	1,44

Джерело: складено автором за даними [16]

За досліджуваний період відбулося також зростання вартості зобов'язань та власного капіталу банку. Необхідно відзначити, що зростання власного капіталу банку останні 5 років відбувалося швидше за зростання зобов'язань (власні кошти збільшилися у 2,31 рази, при чому збільшення мало постійний характер і темпи зростання пришвидшувалися, у той час як позиковий капітал збільшився лише у 1,34 рази.

Відзначимо, що темпи зростання за статтею «кошти клієнтів» були вищими за середні темпи зростання позикового капіталу (за 5 років вони зросли на 55%), проте негативним, на наш погляд, є те, що обсяги збільшення власного капіталу були істотно вищими за темпи зростання залучених від клієнтів ресурсів.

Загалом, на нинішньому етапі, частка власного капіталу складає 16,44% ресурсів банку, при чому за останні 5 років відбулося зростання його питомої ваги з 10,21% (рис. 2.4).

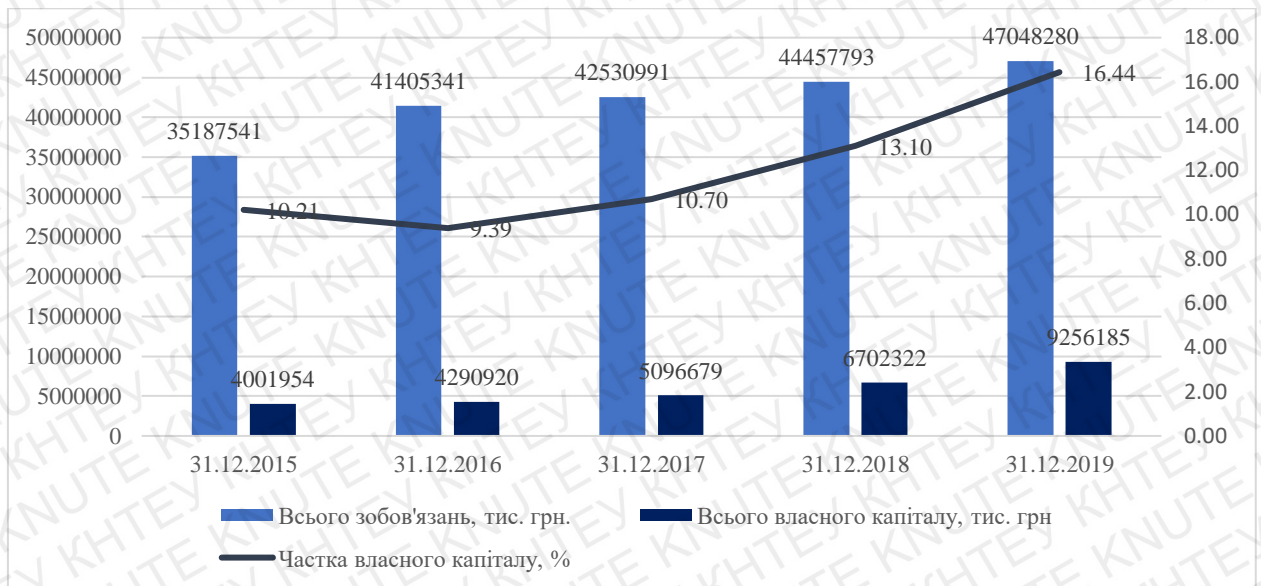


Рис. 2.4. Структура капіталу та зобов'язань АТ «ПУМБ» у 2015 – 2019 рр.
Джерело: складено автором за даними [16]

АТ «ПУМБ» активно здійснює кредитування зовнішньої торгівлі, постійно вдосконалюючи процес надання кредитів для забезпечення оптимального для банку рівня ризиків та зниження частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі.

Приймаючи рішення стосовно надання кредиту учасникам зовнішньоекономічної діяльності, АТ «ПУМБ» у першу чергу бере до уваги є термін проведення господарської діяльності позичальником і, зокрема, термін здійснення операцій, під які залучається кредит. У випадку, якщо за кредитом звертається новостворене підприємство, банк аналізує досвід власників (рідше – управлінців) в аналогічній сфері.

Для подачі кредитної заявки АТ «ПУМБ» вимагає від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності пакет документів, що включає фінансову звітність за останні три квартали (або за інший термін – залежно від запрошуваних умов кредиту), копії установчих документів, документів про реєстрацію, перереєстрацію, документи про призначення директора і головного бухгалтера,

документи, що засвідчують повноваження керівника підписувати фінансові документи, копії паспортів керівників та головного бухгалтера, оригінали та копії документів, що засвідчують право власності (оренди) приміщень і транспорту, з використанням яких здійснюється господарська діяльність підприємства, виписку з обслуговуючого банку про рух за рахунками за останні, список основних засобів (та копії документів, які підтверджують право власності на них, копії ліцензій на право заняття певними видами діяльності, зовнішньоторговельні договори, якщо кредитування здійснюється під конкретні операції, будь-які інші документи, які можуть сприяти ухваленню рішення про надання кредиту, засвідчені підприємством зразки підписів директора і головного бухгалтера.

Ухвалення рішення про надання кредиту здійснюється кредитним експертом на основі наданих документів протягом 1-2 днів. У разі необхідності, кредитний експерт може також відвідати підприємство для того, щоб самостійно оцінити роботу підприємства, його майно, поспілкуватися з працівниками, залученими у процеси, на фінансування яких залучаються кошти.

У процесі аналізу з документацією, працівники АТ «ПУМБ» звертають увагу на обсяги доходів і витрат, у тому числі сформованих у сфері зовнішньої торгівлі, існуючі обсяги кредиторської заборгованості, оскільки це дозволить оцінити спроможність підприємства погасити кредит, отриманий у банку, а також дебіторської заборгованості, оскільки цей елемент балансу є достатньо ліквідним і, відповідно, впливає на здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями. До уваги також береться рівень фінансової незалежності позичальника, динаміка здійснення аналогічних операцій, зокрема зовнішньоторговельних угод, а також рівень їх ефективності та рентабельності.

Уся отримана експертом інформація консолідується, і на її основі формується кредитний офер, у якому зазначається обсяг кредиту (він може збігатися із запрошуваним підприємством, або ні), умови кредитування та графік погашення заборгованості. Сформований кредитний офер передається на узгодження клієнту і, за умови, якщо запропоновані умови його влаштовують, питання виноситься на кредитний комітет, який приймає остаточне рішення.

Управління якістю кредитного портфелю АТ «ПУМБ» здійснюється сьогодні шляхом впровадження системи внутрішніх кредитних рейтингів, що дозволяє управляти відповідними ризиками та здійснювати моніторинг рівня ризиків за окремими видами кредитів, позичальниками, напрямками діяльності. Відзначимо, що відповідна система діє одночасно як на рівні ухвалення рішення про надання кредиту, так і у процесі управління наявним кредитним портфелем.

Попри те, що рейтингові групи є однаковими для усіх видів економічної діяльності, перелік ризиків, які враховуються при віднесенні кредиту до тієї чи іншої групи, формується з врахуванням специфіки відповідного ринку.

Високий кредитний рейтинг присвоюється позичальникам, обсяги діяльності яких мають тенденцію до зростання, рівень фінансової незалежності є високим, рівень ефективності операцій, під фінансування яких залучаються кошти, є високим. Мова у даному випадку іде про компанії, які або є лідерами ринку або ж займають певну ринкову нішу, у якій вони є монополістами. Важливу роль у віднесенні позичальника до групи з високим кредитним рейтингом має також кредитна історія – історія кредитування такого підприємства повинна бути прозорою і відмінною.

Стандартний рейтинг присвоюється тим клієнтам АТ «ПУМБ», обсяги діяльності яких є стабільними (втім позитивна динаміка відсутня), а рівень ефективності діяльності утримується на середньому для відповідної галузі рівні. Для підприємств, кредитний рейтинг яких є стандартним, допускається залежність від зовнішніх джерел фінансування, втім фінансовий стан позичальника повинен свідчити про спроможність такого позичальника погасити свої зобов'язання. Для присвоєння позичальнику стандартного рейтингу важливе значення має також відсутність негативної кредитної історії.

До групи з рейтингом нижче стандартного належать підприємства, обсяги операційної діяльності яких не демонструють тенденції до зростання, а рівень ефективності господарських операцій яких є низьким (або ж операції є неефективними). Для таких підприємств характерним є високий рівень залежності від позикових ресурсів, а також досвід суттєвих затримок з погашенням кредитів.

На нинішньому етапі, у кредитному портфелі АТ «ПУМБ» переважають кредити зі стандартним рейтингом (35,97% усіх позик), при цьому питома вага позичальників з високим кредитним рейтингом залишається також високою – 34,7% (рис. 2.5).

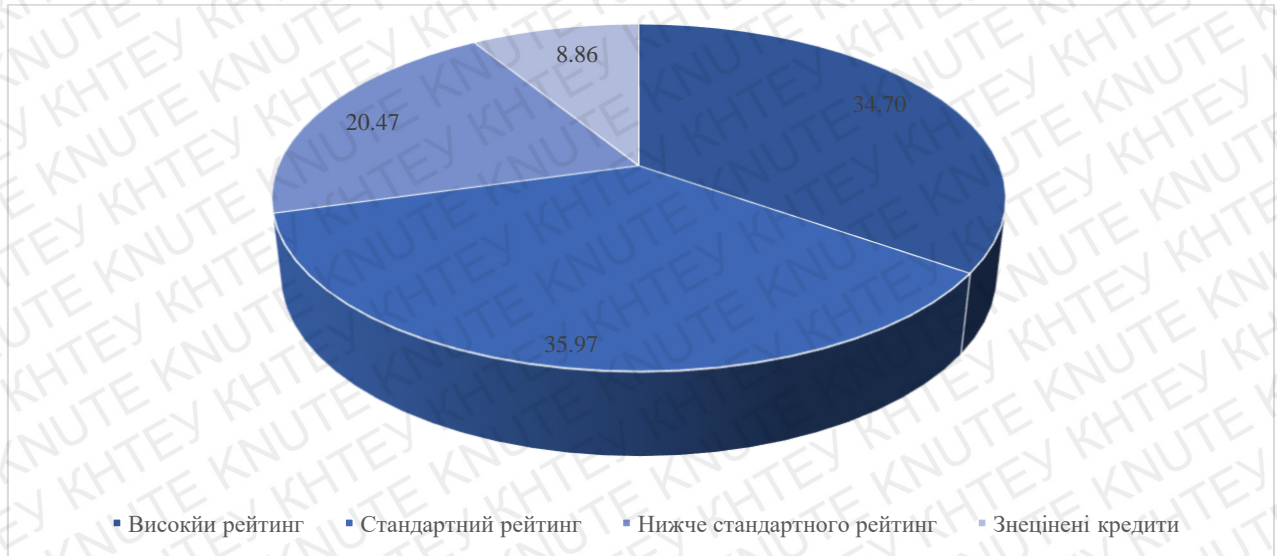


Рис. 2.5. Структура кредитного портфелю АТ «ПУМБ» на 31.12. 2019 р. за кредитним рейтингом позичальника, %

Джерело: складено автором за даними [16]

Наразі АТ «ПУМБ» здійснює аналіз галузевого розподілу наданих кредитів відповідно до КВЕД, і, відповідно, інформації стосовно обсягів кредитування, наданих власне для сфери ЗЕД, немає. Втім, необхідно відзначити, що 25,79% кредитів у 2019 р. було надано банком підприємствам, які працюють у сфері торгівлі та агентських послуг, при чому переважна частина позичальників залучена у міжнародну діяльність.

Значні обсяги кредитування були також отримані від банку підприємствами, які працюють у сфері харчової промисловості та сільського господарства, таким чином, і у даному випадку можна говорити про опосередковане залучення банку у кредитування зовнішньоекономічної діяльності, оскільки ці галузі є експортоорієнтованими. Досить значною є також частка кредитів, наданих підприємствам машинобудівної галузі (9,34%). У даному випадку кредити зазвичай

спрямовуються на придбання імпортного обладнання, таким чином мова також іде про кредитування зовнішньої торгівлі (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Обсяги та структура кредитів, наданих АТ «Пумб» у 2019 р., за видами економічної діяльності

Джерело: складено автором за даними [16]

Таким чином, можна зробити висновок, що кредитування надає важливу роль у діяльності АТ «ПУМБ», при чому за останні роки відбулося істотне зростання обсягів виданих кредитів та якості кредитного портфелю банку.

Процес надання кредитів на досліджуваному підприємстві є ефективним, втім процедури прийняття рішень стосовно умов кредитування клієнтів постійно вдосконалюються на основі сучасних підходів. Важлива роль приділяється у цьому процесі питанням оцінки ризиків банку, оскільки рівень непрацюючих кредитів наразі залишається досить високим, що створює для банку додаткові втрати.

Необхідно відзначити, що попри відсутність інформації стосовно обсягів кредитів, наданих для фінансування зовнішньої торгівлі, зважаючи на частку підприємств, залучених у ЗЕД, та галузеву структуру кредитного портфелю АТ «ПУМБ», можна говорити про важливість цього напрямку діяльності для банку. Для подальшого його розвитку банку необхідно впровадити нові форми кредитування ЗЕД та активно просувати їх для розширення кола клієнтів та диверсифікації напрямів діяльності.

Висновки до розділу 2

Перший Український Міжнародний Банк є універсальним банком і надає всі види банківських послуг. Протягом останніх років діяльність АТ «ПУМБ» здійснювалася у вкрай складних умовах, що пов'язано як зі специфікою вітчизняної економіки, так і глобальними шоками, що вплинули на усіх учасників міжнародних економічних відносин. Для узагальнення викладеного та оцінки впливу факторів на діяльність АТ «ПУМБ» нами було здійснено PEST-аналіз його зовнішнього середовища. Було виявлено, що серед основних політичних чинників, які наразі впливають на діяльність банку належать: загальна політична ситуація та рішення Національного банку України.

Основною групою факторів, що впливає на активність АТ «ПУМБ» є економічні чинники. Серед них основними є: макроекономічна ситуація в країні; темпи відновлення економіки після кризових потрясінь; конкурентність ринку банківських послуг; очікування бізнесу стосовно відновлення економіки; динаміка валютного курсу та її прогноз.

Серед соціальних факторів впливу на діяльність АТ «ПУМБ» знаходяться довіри населення до банків та ставлення окремих соціальних груп до осіб, що контролюють діяльність банку. Серед основних технологічних факторів впливу на розвиток АТ «ПУМБ»: рівень розвитку технологій віддаленої ідентифікації клієнтів; рівень розвитку технологій оцінки ризиків кредитних операцій банків; рівень розвитку FinTech у країні.

За результатами 2019 р. АТ «ПУМБ» отримав 2393,1 млн. грн. чистого прибутку, хоча необхідно відзначити існування тенденції до уповільнення темпів нарощування прибутку у 2019 р. За останні 5 років відбулося збільшення обсягів активу АТ «ПУМБ» з 3918,9 млн. грн. до 5630,4 млн. грн (на 44%). Найбільш відчутним було зростання грошових коштів банку (у 4,52 рази) та цінних паперів – у 3,17 разів. Мало місце також зростання вартості зобов'язань та власного капіталу банку. Необхідно відзначити, що зростання власного капіталу банку останні 5 років відбувалося швидше за зростання зобов'язань (власні кошти

збільшилися у 2,31 рази, при чому збільшення мало постійний характер і темпи зростання пришвидшувалися, у той час як позиковий капітал збільшився лише у 1,34 рази. Загалом, на нинішньому етапі, частка власного капіталу складає 16,44% ресурсів банку, при чому за останні 5 років відбулося зростання його питомої ваги з 10,21%.

АТ «ПУМБ» активно здійснює кредитування зовнішньої торгівлі, постійно вдосконалюючи процес надання кредитів для забезпечення оптимального для банку рівня ризиків та зниження частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі. Кредитування надає важливу роль у діяльності АТ «ПУМБ», при чому за останні роки відбулося істотне зростання обсягів виданих кредитів та якості кредитного портфелю банку. Процес надання кредитів на досліджуваному підприємстві є ефективним, втім процедури прийняття рішень стосовно умов кредитування клієнтів постійно вдосконалюються на основі сучасних підходів. Важлива роль приділяється у цьому процесі питанням оцінки ризиків банку, оскільки рівень непрацюючих кредитів наразі залишається досить високим, що створює для банку додаткові втрати.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ АТ "ПУМБ"

3.1. Обґрунтування заходів щодо розширення інструментів кредитування зовнішньоторговельних операцій досліджуваним банком

Аналіз, здійснений у другому розділі роботи, засвідчив, що наразі нарощування обсягів кредитування АТ «ПУМБ» корпоративних клієнтів має вагоме значення для його розвитку та утримання позицій на ринку у час коронакризи. Водночас можна стверджувати, що в умовах високої конкурентності ринку та неможливості конкурувати з іншими банками у площині низьких ставок (оскільки фінансові результати банків через уповільнення бізнес-процесів внаслідок пандемії та карантинних обмежень погіршились) доцільним є розширення інструментів взаємодії з клієнтами зокрема за рахунок нестандартних форм кредитування зовнішньої торгівлі.

Нами були виявлено, що підприємства, які залучені і здійснення зовнішньоторговельних операцій, наразі складають значну частину клієнтів банку. Таким чином, використання таких форм кредитування як факторинг та форфейтинг має справити позитивний вплив на фінансові результати банку.

Зважаючи на те, що факторинг і форфейтинг загалом є подібними за своєю суттю операціями, заходи, направлені на розширення асортименту послуг банку за їх рахунок будемо розглядати у комплексі. Для ефективної реалізації наданої нами пропозиції у АТ «ПУМБ» необхідно створити організаційно-адміністративні, кадрові, технологічні та фінансові передумови для здійснення відповідної діяльності.

У першу чергу, якщо відповідне рішення буде ухвалене, організаційна структура банку має бути розширена за рахунок управління розвитку нестандартних форм кредитування, до функцій якого буде належати розробка методології прийняття рішень стосовно фінансування суб'єкта

зовнішньоекономічної діяльності з використанням факторингу, у тому числі стосовно оцінки ризиків відповідних операцій та їх впливу на діяльність банку.

Важливу роль у створенні організаційних передумов для нового напрямку діяльності АТ «ПУМБ» матиме підбір висококваліфікованого персоналу: на наш погляд, оптимальною буде ситуація, за якої керівництвом новим структурним підрозділом візьме на себе один з працівників банку, який обізнаний з підходами до організації діяльності цієї фінансової установи, у той час як операційних працівників доцільно обирати з числа претендентів «з ринку», які мають відповідний досвід роботи. Зважаючи на те, що наразі послуги форфейтингу та факторингу зазвичай надають небанківські фінансові установи, вплив коронакризи на які був більш відчутним, на ринку можна знайти велику кількість претендентів зі значним досвідом роботи у відповідній сфері.

Для забезпечення високої ефективності роботи новоствореного структурного підрозділу АТ «ПУМБ», керівництвом банку повинно визначити, які задачі стоятимуть перед ним. На наш погляд, до них має належати у першу чергу збільшення кількості клієнтів з високим та стандартним рейтингом на 30%, а також зростання обсягів процентних доходів на 17 – 20%. Відповідні цільові показники можуть бути скориговані за умови істотного погіршення ділової кон'юнктури через ескалацію коронакризи, втім цілі банку у даному напрямку все-одно мають залишатися досить амбітними.

Важливим завданням для новоствореного структурного підрозділу має стати формування документів, які регламентуватимуть процедуру взаємодії з клієнтом, умови, за яких замість кредиту, за яким він звернувся, йому може бути запропонована альтернативна форма кредитування зовнішньоторговельної операції, критерії встановлення вартості відповідних послуг та оцінки рейтингу операцій.

Окрім цього, численні зміни мають бути внесені в існуючі документи банку з метою дотримання при здійсненні нових для банку операцій основних принципів кредитної діяльності АТ «ПУМБ».

Важливу роль у розвитку нового напрямку діяльності АТ «ПУМБ» має відігравати автоматизація процесів прийняття управлінських рішень. Відповідно, після узгодження усіх процедур та інструкцій ІТ-департамент банку повинен буде розробити алгоритми, які визначатимуть базові умови операцій для тих чи інших введених менеджерами (кредитними експертами) умов операцій.

Формування таких програмних продуктів є надзвичайно важливим, оскільки вони роблять процес прийняття рішень стосовно роботи з клієнтом більш об'єктивним. Кредитний експерт, розробляючи кредитний офер, у такому випадку може лише скорегувати запропоновані програмою умови, втім базовий їх перелік буде визначений автоматично на основі неупередженого підходу до кожного клієнта.

Важливо зазначити, що за умови автоматизації процесу прийняття рішень стосовно умов операцій з фінансування зовнішньої торгівлі, істотно знижуються ризики випадкового неврахування окремих факторів: введення даних у систему забезпечить взяття до уваги усіх важливих чинників, які можуть вплинути на результат розрахунків.

Факторинг та форфейтинг є тими формами фінансування зовнішньої торгівлі, які досить часто використовуються невеликими підприємствами, інші джерела фінансування для яких відсутні. Керівники (власники) таких підприємств зазвичай досить активно використовують мобільні та інтернет додатки для здійснення фінансових операцій, оптимізуючи витрати часу на поїздки до банку та формальні процедури. З огляду на це, для активізації використання нових послуг, доцільно створити у мобільних додатках банку опцію розрахунку орієнтовних умов факторингової операції. Фактично, уже до звернення до банку клієнт знатиме про існування альтернативної форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності і, по-друге, буде обізнаний з тими базовими умовами, на яких він може отримати фінансування.

Загалом, необхідно зазначити, що важливе значення для розвитку нового напрямку діяльності АТ «ПУМБ» відіграватиме маркетинг, оскільки клієнти банку

повинні знати про існування у них різних варіантів для фінансування зовнішньоторговельних операцій.

По-перше, маркетологам банку необхідно буде чітко визначити цільову аудиторію нової послуги – це дозволить підібрати ті канали реклами, які будуть найбільш ефективними. Окрім цього, на основі опитування представників цільової групи, маркетологам АТ «ПУМБ» необхідно буде визначити ключові проблеми, з якими стикаються її представники, і які можуть бути вирішені за рахунок використання альтернативної форми кредитування ЗЕД. На наш погляд, просування нового продукту доцільно буде будувати саме на можливості вирішення з його використанням тих проблемних місць, з якими найчастіше стикаються потенційні клієнти.

Зважаючи на те, що в умовах кризи істотно збільшувати видатки на маркетинг буде неможливо, пропонуємо здійснювати фінансування маркетингу нового продукту шляхом перерозподілу коштів: клієнти банку наразі обізнані з існуючими продуктами, таким чином частоту можна буде зменшити. Водночас зекономлені ресурси можуть бути спрямовані на фінансування інформаційної підтримки нової послуги.

На наш погляд, до оптимальних каналів маркетингу належить пряма комунікацій з потенційними клієнтами (телефоном), а також розповсюдження інформаційних матеріалів у відділеннях банків та шляхом спливаючих повідомлень у додатках. Доцільною буде також контекстна реклама в Інтернеті.

Загалом, зважаючи на те, що нетрадиційні форми кредитування зовнішньоторговельних операцій зазвичай розглядаються як альтернатива банківському кредитуванню (за умови, якщо цей інструмент з певних причин недоступний), основним завданням маркетингу нового продукту АТ «ПУМБ» буде не створення потреби у новому продукті, а інформування потенційних споживачів про існування можливості ним скористатися.

Нами було обґрунтовано перші кроки у сфері розширення асортименту послуг з фінансування зовнішньоторговельних операцій АТ «ПУМБ». Водночас після налагодження діяльності у сфері форфейтингу та факторингу та розвитку

цього напрямку у банку, одним із завдань нового структурного підрозділу стане аналіз найкращих світових практик у сфері нетрадиційних форм фінансування.

Для впровадження частини з тих методів, які були розглянуті нами у першому розділі, ринок України внаслідок відсутності відповідних регуляторних норм ще неготовий. Зважаючи на те, що діяльність небанківських фінансових установ наразі недостатньо врегульована, використання Р2Р-кредитування може створити додаткові ризики для банку. Водночас впровадження «зелених» кредитів, що набуває значних обсягів у світі, і розвитку якого в Україні сприяє ЄС та міжнародні фінансові організації може стати для АТ «ПУМБ» наступним кроком у сфері розширення асортименту послуг.

Окрім цього, цікавим для вивчення буде досвід не лише економічно розвинутих країн, банківські системи яких є надмірно зарегульованими, і через це консервативними та негнучкими, а країн, що демонструють швидкі темпи економічного розвитку і, зокрема, у сфері агробізнесу.

Україна, як країна, аграрний сектор якої є експортоорієнтованим, має потенціал для розвитку нетрадиційних форм кредитування саме у зазначеній сфері. Як зазначалося, аграрні підприємства є сьогодні найбільшими споживачами кредитних ресурсів АТ «ПУМБ», що свідчить про актуальність пошуку нових інструментів фінансування їх діяльності. Здійснюючи регулярний моніторинг практики фінансування діяльності аграріїв за кордоном, АТ «ПУМБ» може сформувати власні інноваційні інструменти взаємодії з цією групою клієнтів, що забезпечить йому істотне посилення конкурентних позицій на вітчизняному ринку.

На наш погляд, запорукою ефективної імплементації запропонованих заходів є постійний пошук нових рішень та націленість на задоволення потреб навіть тих клієнтів, які наразі мають низькі шанси отримання кредитних коштів від АТ «ПУМБ». Місією банку має стати забезпечення доступу до фінансових ресурсів для усіх суб'єктів господарської діяльності на умові збалансування інтересів усіх учасників відносин.

Таким чином, до заходів, які мають бути імплементовані для розвитку нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності АТ «ПУМБ» належать:

- створення структурного підрозділу, що відповідатиме за розвиток нового напрямку діяльності АТ «ПУМБ»;
- визначення цілей та завдань діяльності нового структурного підрозділу для забезпечення інструментів контролю та оцінки ефективності його діяльності;
- формування методології прийняття рішень та оцінки ризиків при використанні нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності;
- формування автоматизованих алгоритмів, що забезпечать об'єктивність прийняття рішень щодо умов фінансування зовнішньоекономічної діяльності та знизять ризики «людського фактору»;
- визначення цільової аудиторії для нетрадиційних форм фінансування ЗЕД та виявлення проблем, які можуть бути вирішені за умови використання нових послуг АТ «ПУМБ». Побудова стратегії маркетингу відповідно до отриманої інформації;
- пошук нових форм фінансування ЗЕД для розширення асортименту послуг АТ «ПУМБ» (рис. 3.1).

На нашу думку, здійснення представлених вище заходів справить позитивний вплив на діяльність банку не лише у контексті залучення нових клієнтів, але і у контексті аквізиції його бізнес-активності. На нинішньому етапі комерційні банки досить активно впроваджують інновації, втім здебільшого вони зосереджені на споживчому сегменті і пов'язані з розвитком FinTech. Водночас розширення асортименту послуг за рахунок нової форми кредитування належить до «класичних» стратегій розвитку банків, а результати зазначених заходів мають забезпечити фінансовій установі зростання доходів саме у корпоративному секторі. Окрім цього, позитивним наслідком впровадження наданої рекомендації стане підвищення рівня доступності кредитування, що є «місією» банківського сектору в цілому.

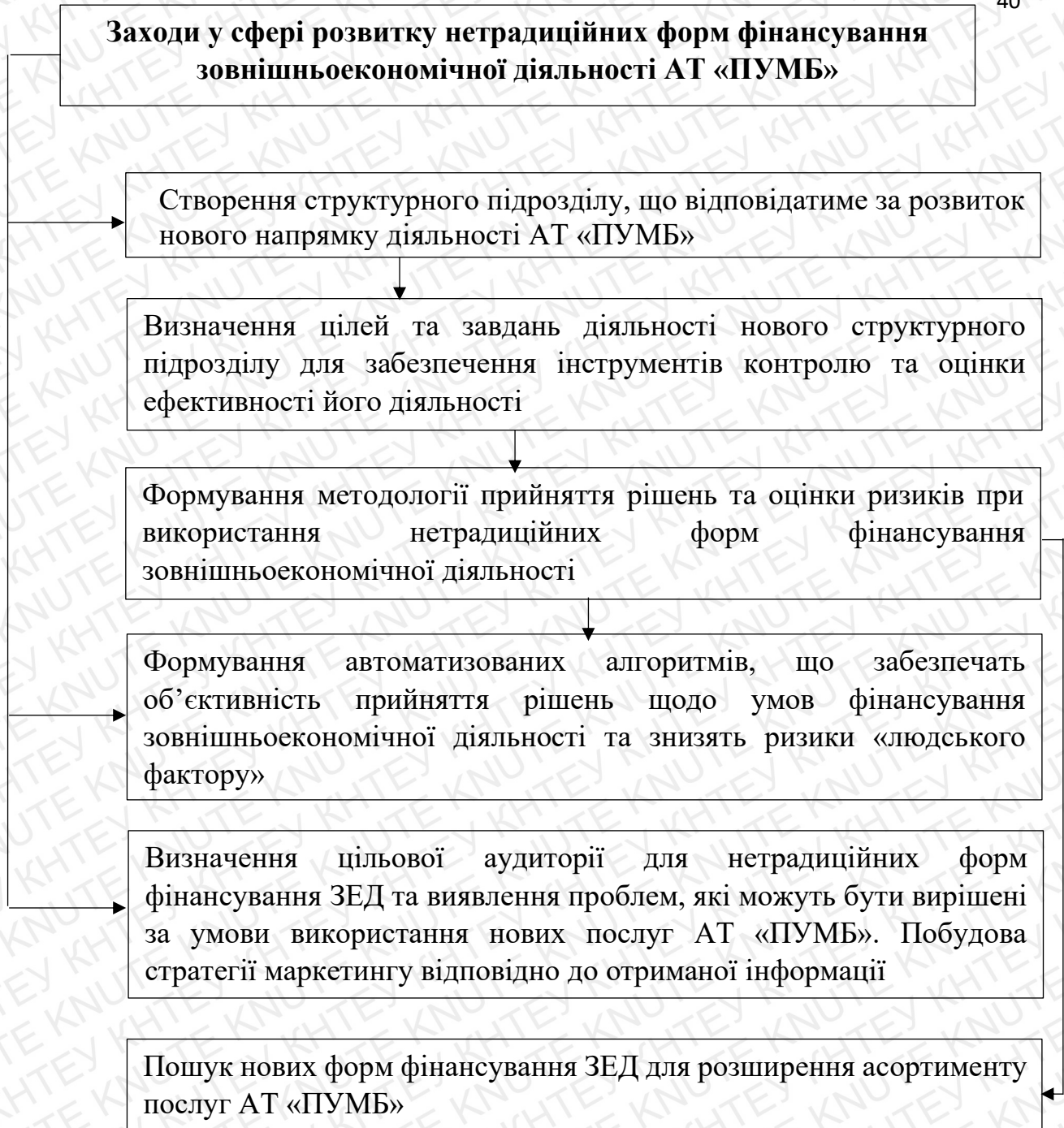


Рис. 3.1. Заходи у сфері розвитку нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності АТ «ПУМБ»

Джерело: складено автором

Як видно з рисунку, усі зазначені заходи мають відбуватися поступово, причому відповідальність за їх імплементацію має взяти новостворений структурний підрозділ, таким чином послідовність впровадження рекомендацій має на цьому етапі виключне значення. Основні втрати для банку також будуть пов'язані зі створенням нового підрозділу, який у рамках своїх завдань реалізуватиме усі

подальші заходи. На наш погляд такий підхід буде виправданим, оскільки за умови концентрації прав та обов'язків в одному центрі можна очікувати на максимальний ефект від впровадження нововведень у життя.

3.2 Прогнозна оцінка ефективності запропонованих заходів

Реалізація будь-яких нововведень, і зокрема тих, що пов'язані з досить високими стартовими витратами для банку, мають здійснюватися після економічного обґрунтування доцільності таких змін, оскільки фінансовій установі необхідно забезпечити високий рівень ефективності вкладених у розвиток коштів. З огляду на це, нами було здійснено прогнозну оцінку фінансових результатів банку за умови діяльності за існуючими алгоритмами, а також у випадку впровадження в діяльність АТ «ПУМБ» пропозицій, пов'язаних з розширенням асортименту послуг за рахунок нестандартних форм кредитування ЗЕД.

Розрахунок показників діяльності банку без впровадження наданих рекомендацій було здійснено з двох цілями: по-перше, такий прогноз виступає базою для порівняння з прогнозом, у якому буде враховано планові обсяги витрат та прогнозну зміну доходів за умови впровадження наданих рекомендацій; по-друге, такі розрахунки дозволять виявити, чи може банк взяти на себе ризики, пов'язані з розвитком нового напрямку діяльності, оскільки за умови збитковості діяльності фінансової установи ризики понесення додаткових витрат будуть занадто високими.

Для розрахунку показників за умови збереження існуючих тенденцій нами було використано метод екстраполяції, для чого нами було розраховано середньорічний темп зростання доходів та витрат за попередні періоди, а потім на основі даних за 2019 р. та отриманих індексів розраховано прогнозні фінансові результати до 2023 р.

Нами було виявлено, що процентні доходи банку зростали у середньому на 9% щороку, інші процентні доходи – майже у 2 рази (на 93% на рік). На тлі зменшення процентних витрат у середньому на 5% на рік протягом останніх 5-ти років

відбувалося зростання чистих процентних доходів. Таким чином, можна очікувати, що протягом наступних років така тенденція збережеться.

Витрати банку на формування резерву під кредитні збитки знижувалися у середньому на 52% щороку, що свідчить, окрім іншого, про зниження ризиків кредитної діяльності банку. У цьому контексті чисті процентні доходи після вирахування резерву також мали тенденцію до зростання, що вказує на ефективність кредитних операцій банку та їх значущість для нього.

Комісійні доходи АТ «ПУМБ» також мали тенденцію до зростання протягом останніх років (у середньому на 15% на рік), у той самий час темпи зростання комісійних витрат склали 14,3%. Водночас, попри те, що операції з іноземними валютами були прибутковими протягом усього досліджуваного періоду, їх обсяг мав тенденцію до зменшення – у середньому на 32% на рік.

Доходи банку від страхової діяльності збільшувалися на 9% щороку, інші доходи, при цьому, зменшувалися на 4% на рік. Ріст операційних доходів у середньому складав 42,4%, у той час як зростання операційних витрат було менш динамічним – середньорічний темп зростання складав 1,21. На основі отриманих даних нами таким чином було розраховано прогнозні фінансові результати банку за умови збереження існуючих тенденцій (табл. 3.1). Було виявлено, що обсяг процентних доходів до 2023 р. складе 10846,06 млн. грн., інших процентних доходів – 1651,15 млн. грн., процентних витрат – 1991,21 млн. грн. З огляду на це, до кінця прогнозного періоду чисті процентні доходи банку складуть 10505,99 млн. грн., що істотно перевищує показник 2019 р. За умови продовження тенденції до зменшення обсягів витрат на формування резерву під кредитні збитки їх обсяг складе до 2023 р. 13,52 млн. грн., і як наслідок чисті процентні доходи після вирахування витрат на формування згаданого резерву складуть 10492,49 млн. грн.

Комісійні доходи АТ «ПУМБ» за умови незмінності підходів до здійснення операцій банку у 2023 році складуть 3460,59 млн. грн., комісійні витрат – 915,32 млн. грн. При цьому доходи від операцій з іноземною валютою складуть 68,25 млн. грн., що є одним із факторів зменшення фінансових результатів банку.

Таблиця 3.1.

Прогнозні фінансові результати АТ «ПУМБ» у 2020 – 2023 рр. тис. грн.

Показник	Факт	Прогноз				Абсолютне відхилення			
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Процентні доходи, розраховані з використанням ефективної процентної ставки	7578673	8289206	9066354	9916362	10846063	710533	777148	850009	929701
Інші процентні доходи	119009	229684	443285	855528	1651147	110675	213600	412243	795619
Процентні витрати	2486175	2351950	2224972	2104849	1991212	-134225	-126978	-120123	-113638
Чисті процентні доходи	5211507	6166940	7284666	8667041	10505998	955433	1117727	1382375	1838957
Витрати на формування резерву під кредитні збитки	255484	122516	58752	28174	13511	-132968	-63764	-30578	-14663
Чисті процентні доходи після вирахування резерву під очікувані кредитні збитки	4956023	6044423	7225914	8638867	10492487	1088400	1181491	1412953	1853621
Комісійні доходи	1946783	2247893	2595577	2997037	3460591	301110	347683	401460	463554
Комісійні витрати	536002	612729	700440	800706	915326	76727	87711	100266	114619
Чисті комісійні доходи	1410781	1632376	1888776	2185451	2528724	221595	256401	296674	343274
Чисті прибутки/збитки від операцій з іноземними валютами	322699	218838	148404	100640	68249	-103861	-70433	-47764	-32391
Дохід від страхової діяльності	767371	837956	915033	999200	1091109	70585	77077	84167	91909
Інші доходи	182620	175106	167901	160992	154368	-7514	-7205	-6909	-6624
Операційний дохід	7580127	10796360	12301788	15769271	20214128	3216233	1505428	3467483	4444857
Операційні витрати	4585535	5573275	6773778	8232873	10006262	987740	1200503	1459095	1773389
Прибуток до оподаткування	2994592	5398191	5695911	7697390	10362233	2403599	297720	2001480	2664843
Витрати з податку на прибуток	601472	971674	1025264	1385530	1865202	370202	53590	360266	479672
Чистий прибуток за рік	2393120	4426516	4670647	6311860	8497031	2033396	244130	1641213	2185171

Джерело: розрахунки автора на основі табл. 2.3

Дохід від страхової діяльності АТ «ПУМБ» збільшиться до 1091,11 млн грн., інші доходи, натомість, зменшаться до 154,37 млн. грн. Операційні доходи банку складуть 20214,13 млн. грн., операційні витрати – 10362,23 млн. грн. Внаслідок такої динаміки доходів та витрат прибуток банку до оподаткування складе 10362,22 млн. грн., чистий прибуток – 8497,03 млн. грн.

Розглядаючи витрати, які будуть понесені банком для впровадження наданих рекомендацій, зауважимо, що вони будуть пов'язані з пошуком та адаптацією нового персоналу, а також оплатою їх подальшої праці.

Пошук кандидатів буде здійснюватися HR-службою підприємства у рамках існуючого бюджету, адаптація працівників також буде здійснюватися за підтримки HR. Водночас тому працівнику, який виступатиме куратором нового структурного підрозділу, необхідно буде підвищити заробітну плату (або встановити надбавку на 20-30% від обсягу заробітної плати).

У новому структурному підрозділі банку працюватиме на першому етапі 10 осіб (включно з керівником). За умови фіксації заробітної плати керівника на рівні 50 тис. грн., для заступника керівника – 40 тис. грн., для працівників експертного рівня – 30 тис. грн., сукупні витрати за рік складуть 1,44 млн. грн. + відрахування.

Також премії мають бути призначені для працівників IT підрозділу, що займатиметься автоматизацією алгоритмів, а також працівникам структурного підрозділу, що займається маркетингом та комунікаціями. Обсяг таких надбавок складатиме 10 тис. грн. на місяць на особу. Таким чином, якщо передбачити, що надбавки отримуватимуть 5 осіб (1 HR, 2 працівника IT підрозділу та 2 працівника у сфері маркетингу та комунікацій), то загальна сума на рік складатиме 600 тис. грн. + відрахування. З огляду на можливі додаткові витрати, пропонуємо зафіксувати бюджет на зростання ФОТ на рівні 2,2 млн. грн.

Окрім цього необхідним буде придбання техніки на 10 осіб (у середньому, вартість одиниці обладнання складає 40 тис. грн.), таким чином, з врахуванням принтера, сканера та ін. запланувати за цією статтею необхідно 500 тис. грн.

За умови реалізації наданих нам пропозицій відбуватиметься зростання процентних доходів та витрат (у середньому, на 20% на рік для доходів та 10% для витрат), витрати на формування резерву також збільшуватимуться, зважаючи, що альтернативні форми кредитування також пов'язані з ризиками. З огляду на те, що нами передбачено використання IT технологій для роботи з клієнтам, які використовуватимуть альтернативні форми кредитування, відбуватиметься також

зростання комісійних доходів та витрат. Операційні витрати банку також істотно зростуть, зважаючи у тому числі на розширення штату та необхідність придбання офісної техніки. Таким чином, за умови впровадження наданих рекомендацій обсяг процентних доходів банку складе 13015,28 млн. грн., інших процентних доходів – 1700,68 млн. грн., процентних витрат – 2190,33 млн. грн. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2.

Прогнозні фінансові результати АТ «ПУМБ» у 2020 – 2023 рр. за умови впровадження наданих рекомендацій, тис. грн.

Показник	Факт	Прогноз				Абсолютне відхилення			
	2019	2020	2021	2022	2023	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Процентні доходи, розраховані з використанням ефективної процентної ставки	7578673	8289206	10879624	11899635	13015276	710533	2590419	1020011	1115641
Інші процентні доходи	119009	229684	456583	881194	1700681	110675	226899	424611	819487
Процентні витрати	2486175	2351950	2447469	2315334	2190333	-134225	95519	-132135	-125001
Чисті процентні доходи	5211507	6166940	8888738	10465494	12525624	955433	2721799	1576756	2060130
Витрати на формування резерву під кредитні збитки	255484	122516	59927	28738	13781	-132968	-62589	-31189	-14957
Чисті процентні доходи після вирахування резерву під очікувані кредитні збитки	4956023	6044423	8828811	10436757	12511843	1088400	2784388	1607946	2075086
Комісійні доходи	1946783	2247893	2673444	3086948	3564409	301110	425551	413504	477461
Комісійні витрати	536002	612729	714449	816721	933632	76727	101720	102272	116912
Чисті комісійні доходи	1410781	1632376	1888776	2185451	2528724	221595	256401	296674	343274
Чисті прибутки/збитки від операцій з іноземними валютами	322699	218838	148404	100640	68249	-103861	-70433	-47764	-32391
Дохід від страхової діяльності	767371	837956	915033	999200	1091109	70585	77077	84167	91909
Інші доходи	182620	175106	218271	209290	200678	-7514	43165	-8981	-8612
Операційний дохід	7580127	10796360	13070649	16754850	21477511	3216233	2274289	3684201	4722660
Операційні витрати	4585535	5573275	6909253	8397531	10206388	987740	1335978	1488277	1808857
Прибуток до оподаткування	2994592	5398191	6379667	8566610	11471801	2403599	981476	2186943	2905192
Витрати з податку на прибуток	601472	971674	1148340	1541990	2064924	370202	176666	393650	522934
Чистий прибуток за рік	2393120	4426516	5231327	7024620	9406877	2033396	804810	1793293	2382257

Джерело: розрахунки автора на основі табл. 3.1

Таким чином, чисті процентні доходи банку складатимуть 12511,84 млн. грн., що в умов зростання комісійних доходів до 3564,41 млн. грн. дозволить банку істотно покращити результати операцій. Операційні витрати банку за умови реалізації наданих нами пропозицій збільшаться до 10206,39 млн. грн. Загалом, прибуток АТ «ПУМБ» до оподаткування за умови впровадження наданих рекомендацій складе 11471,1 млн. грн., а чистий фінансовий результат – 9406,88 млн. грн., що на 909, 85 млн. грн. за базовий результат.

Отже, здійснені нами розрахунки вказують на необхідність впровадження запропонованих заходів у сфері розширення переліку форм кредитування ЗЕД для підвищення ефективності діяльності АТ «ПУМБ». Пошук інноваційних шляхів розвитку набуває сьогодні для АТ «ПУМБ» особливого значення, оскільки на етапі переходу усіх банків до підвищення рівня інноваційності обслуговування споживачів конкуренція має здійснюватися у іншій площині.

Нині, на етапі коронакризи, багато суб'єктів господарської діяльності потребують кредитування, що обумовлює необхідність формування у банку нових підходів до задоволення їх потреб. При цьому важливими для банку на цьому етапі є маркетингові заходи, які повинні стимулювати клієнтів звертатися до досліджуваної фінансової установи. Необхідно навчитися чітко пояснювати клієнтам банку, які можливості їм надає співпраця з АТ «ПУМБ», які витрати вони понесуть при здійсненні тієї чи іншої операції. На нашу думку, саме можливість отримати вичерпну консультацію стосовно різноманітних банківських продуктів має стати конкурентною перевагою банку.

Проведені нами розрахунки свідчать про те, що реалізація наданих нами пропозицій дозволить суттєво підвищити доходи АТ «ПУМБ», у результаті чого до 2023 р. банк матиме можливість наростити обсяги прибутків.

Висновки до розділу 3

До заходів, які мають бути імплементовані для розвитку нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності АТ «ПУМБ» належать: створення структурного підрозділу, що відповідатиме за розвиток нового напрямку діяльності АТ «ПУМБ»; визначення цілей та завдань діяльності нового структурного підрозділу для забезпечення інструментів контролю та оцінки ефективності його діяльності; формування методології прийняття рішень та оцінки ризиків при використанні нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності; формування автоматизованих алгоритмів, що забезпечать об'єктивність прийняття рішень щодо умов фінансування зовнішньоекономічної діяльності та знизять ризики «людського фактору»; визначення цільової аудиторії для нетрадиційних форм фінансування ЗЕД та виявлення проблем, які можуть бути вирішені за умови використання нових послуг АТ «ПУМБ». Побудова стратегії маркетингу відповідно до отриманої інформації; пошук нових форм фінансування ЗЕД для розширення асортименту послуг АТ «ПУМБ».

Розрахунок показників діяльності банку без впровадження наданих рекомендацій було здійснено з дома цілями: по-перше, такий прогноз виступає базою для порівняння з прогнозом, у якому буде враховано планові обсяги витрат та прогнозну зміну доходів за умови впровадження наданих рекомендацій; по-друге, такі розрахунки дозволять виявити, чи може банк взяти на себе ризики, пов'язані з розвитком нового напрямку діяльності, оскільки за умови збитковості діяльності фінансової установи ризики понесення додаткових витрат будуть занадто високими. За збереження існуючих тенденцій прибуток банку до оподаткування складе 10362,22 млн. грн., чистий прибуток – 8497,03 млн. грн.

Розглядаючи витрати, які будуть понесені банком для впровадження наданих рекомендацій, зауважимо, що вони будуть пов'язані з пошуком та адаптацією нового персоналу, а також оплатою їх подальшої праці. З огляду на можливі додаткові витрати, пропонуємо зафіксувати бюджет на зростання ФОТ на рівні 2,2 млн. грн. Окрім цього необхідним буде придбання техніки на 10 осіб (у середньому,

вартість одиниці обладнання складає 40 тис. грн.), таким чином, з врахуванням принтера, сканера та ін. запланувати за цією статтею необхідно 500 тис. грн.

Загалом, прибуток АТ «ПУМБ» до оподаткування за умови впровадження наданих рекомендацій складе 11471,1 млн. грн., а чистий фінансовий результат – 9406,88 млн. грн., що на 909,85 млн. грн. за базовий результат.

Проведені нами розрахунки свідчать про те, що реалізація наданих нами пропозицій дозволить суттєво підвищити доходи АТ «ПУМБ», у результаті чого до 2023 р. банк матиме можливість наростити обсяги прибутків.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Важливу роль у розвитку зовнішньої торгівлі відіграє доступ її учасників до джерел фінансування, що обумовлює попит суб'єктів експортно-імпорتنих операцій на кредитні кошти, отримані, у тому числі через альтернативні канали. Наразі найбільш поширеними альтернативними формами кредитування зовнішньої торгівлі є факторинг, сутність якого полягає у передачі дебіторської заборгованості факторинговій компанії (або банку), та форфейтинг, який являє собою спосіб фінансування зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі в експортера експортних вимог форфейтером з виключенням права регресу.

Протягом останніх років, в умовах посилення вимог до позичальників, активно почали розвиватися також такі форми залучення фінансових ресурсів як кредитний трансфер (надання банком клієнту позики для погашення кредитних зобов'язань у іншому банку) та P2P-кредитування (кредитна операція, сторонами якої виступають нефінансові компанії, а макрофінансова організація чи банк виконують функцію посередників). Прогресивні підприємства, які здійснюють ЗЕД у екологоорієнтованих сферах можуть також претендувати на «зелені» позики.

Загалом, тенденція розвитку альтернативних форм кредитування зовнішньої торгівлі набуває поширення в усьому світі. На тлі відновлення фінансового сектору після проявів глобальних криз останнього десятиліття, банки усе частіше адаптують стратегії діяльності до нових умов зовнішнього середовища, що, з одного боку, знаходить відображення у розширеному використанні FinTech, а з іншого – у появі нових форм фінансування зовнішньоторговельних операцій.

Перший Український Міжнародний Банк є універсальним банком і надає всі види банківських послуг. Протягом останніх років діяльність АТ «ПУМБ» здійснювалася у вкрай складних умовах, що пов'язано як зі специфікою вітчизняної економіки, так і глобальними шоками, що вплинули на усіх учасників міжнародних економічних відносин. Для узагальнення викладеного та оцінки впливу факторів на діяльність АТ «ПУМБ» нами було здійснено PEST-аналіз його зовнішнього середовища. Було виявлено, що серед основних політичних чинників, які наразі

впливають на діяльність банку належать: загальна політична ситуація та рішення Національного банку України.

Основною групою факторів, що впливає на активність АТ «ПУМБ» є економічні чинники. Серед них основними є: макроекономічна ситуація в країні; темпи відновлення економіки після кризових потрясінь; конкурентність ринку банківських послуг; очікування бізнесу стосовно відновлення економіки; динаміка валютного курсу та її прогноз.

Серед соціальних факторів впливу на діяльність АТ «ПУМБ» знаходяться довіри населення до банків та ставлення окремих соціальних груп до осіб, що контролюють діяльність банку. Серед основних технологічних факторів впливу на розвиток АТ «ПУМБ»: рівень розвитку технологій віддаленої ідентифікації клієнтів; рівень розвитку технологій оцінки ризиків кредитних операцій банків; рівень розвитку FinTech у країні.

За результатами 2019 р. АТ «ПУМБ» отримав 2393,1 млн. грн. чистого прибутку, хоча необхідно відзначити існування тенденції до уповільнення темпів нарощування прибутку у 2019 р. За останні 5 років відбулося збільшення обсягів активу АТ «ПУМБ» з 3918,9 млн. грн. до 5630,4 млн. грн (на 44%). Найбільш відчутним було зростання грошових коштів банку (у 4,52 рази) та цінних паперів – у 3,17 разів. Мало місце також зростання вартості зобов'язань та власного капіталу банку. Необхідно відзначити, що зростання власного капіталу банку останні 5 років відбувалося швидше за зростання зобов'язань (власні кошти збільшилися у 2,31 рази, при чому збільшення мало постійний характер і темпи зростання пришвидшувалися, у той час як позиковий капітал збільшився лише у 1,34 рази. Загалом, на нинішньому етапі, частка власного капіталу складає 16,44% ресурсів банку, при чому за останні 5 років відбулося зростання його питомої ваги з 10,21%.

АТ «ПУМБ» активно здійснює кредитування зовнішньої торгівлі, постійно вдосконалюючи процес надання кредитів для забезпечення оптимального для банку рівня ризиків та зниження частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі. Кредитування надає важливу роль у діяльності АТ «ПУМБ», при чому за

останні роки відбулося істотне зростання обсягів виданих кредитів та якості кредитного портфелю банку. Процес надання кредитів на досліджуваному підприємстві є ефективним, втім процедури прийняття рішень стосовно умов кредитування клієнтів постійно вдосконалюються на основі сучасних підходів. Важлива роль приділяється у цьому процесі питанням оцінки ризиків банку, оскільки рівень непрацюючих кредитів наразі залишається досить високим, що створює для банку додаткові втрати.

До заходів, які мають бути імплементовані для розвитку нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності АТ «ПУМБ» належать: створення структурного підрозділу, що відповідатиме за розвиток нового напрямку діяльності АТ «ПУМБ»; визначення цілей та завдань діяльності нового структурного підрозділу для забезпечення інструментів контролю та оцінки ефективності його діяльності; формування методології прийняття рішень та оцінки ризиків при використанні нетрадиційних форм фінансування зовнішньоекономічної діяльності; формування автоматизованих алгоритмів, що забезпечать об'єктивність прийняття рішень щодо умов фінансування зовнішньоекономічної діяльності та знизять ризики «людського фактору»; визначення цільової аудиторії для нетрадиційних форм фінансування ЗЕД та виявлення проблем, які можуть бути вирішені за умови використання нових послуг АТ «ПУМБ». Побудова стратегії маркетингу відповідно до отриманої інформації; пошук нових форм фінансування ЗЕД для розширення асортименту послуг АТ «ПУМБ».

Розрахунок показників діяльності банку без впровадження наданих рекомендацій було здійснено з дома цілями: по-перше, такий прогноз виступає базою для порівняння з прогнозом, у якому буде враховано планові обсяги витрат та прогнозну зміну доходів за умови впровадження наданих рекомендацій; по-друге, такі розрахунки дозволять виявити, чи може банк взяти на себе ризики, пов'язані з розвитком нового напрямку діяльності, оскільки за умови збитковості діяльності фінансової установи ризики понесення додаткових витрат будуть занадто високими. За збереження існуючих тенденцій прибуток банку до оподаткування складе 10362,22 млн. грн., чистий прибуток – 8497,03 млн. грн.

Розглядаючи витрати, які будуть понесені банком для впровадження наданих рекомендацій, зауважимо, що вони будуть пов'язані з пошуком та адаптацією нового персоналу, а також оплатою їх подальшої праці. З огляду на можливі додаткові витрати, пропонуємо зафіксувати бюджет на зростання ФОТ на рівні 2,2 млн. грн. Окрім цього необхідним буде придбання техніки на 10 осіб (у середньому, вартість одиниці обладнання складає 40 тис. грн.), таким чином, з врахуванням принтера, сканера та ін. запланувати за цією статтею необхідно 500 тис. грн.

Загалом, прибуток АТ «ПУМБ» до оподаткування за умови впровадження наданих рекомендацій складе 11471,1 млн. грн., а чистий фінансовий результат – 9406,88 млн. грн., що на 909,85 млн. грн. за базовий результат.

Проведені нами розрахунки свідчать про те, що реалізація наданих нами пропозицій дозволить суттєво підвищити доходи АТ «ПУМБ», у результаті чого до 2023 р. банк матиме можливість наростити обсяги прибутків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вдовенко Л. О. Аутсорсинг в системі банківського кредитування підприємств аграрного сектору економіки / Л. О. Вдовенко // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2016. - № 2. - С. 60-69. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnr_2016_2_7.
2. Глущенко В. В. Сучасні тенденції банківського кредитування в Україні / В. В. Глущенко, Г. О. Садова // Бізнес Інформ. - 2018. - № 10. - С. 321-326. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2018_10_50.
3. Москальов А. А. Світовий досвід та перспективи використання форфейтингу та міжнародного факторингу в Україні / А. А. Москальов, О. В. Щавінська // Молодий вчений. - 2018. - № 11(2). - С. 1176-1179. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_11\(2\)_158](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_11(2)_158).
4. Внукова Н. М. Перспективи використання спеціальних видів кредитування для розвитку інноваційного підприємництва / Н. М. Внукова // Право та інновації. - 2018. - № 3. - С. 28-34. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2018_3_5.
5. Жеваго А. В. Особливості функціонування міжнародного та вітчизняного ринку форфейтингу / А. В. Жеваго // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 21. - С. 84-87. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_21_19.
6. Крухмаль О. В. Peer-to-peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків / О. В. Крухмаль, О. С. Заєць // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2017. - № 2(2). - С. 93-96. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2\(2\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2(2)_21).
7. Мостепан С. Д. "Зелене кредитування" як важливий інструмент на світовому ринку кредитних послуг / С. Д. Мостепан // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2019. - Вип. 23(2). - С. 34-38. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_23\(2\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_23(2)_8).

8. Назар М. В. Альтернативні моделі кредитування сільськогосподарських підприємств / М. В. Назар // Регіональна економіка. - 2016. - № 4. - С. 83-90. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2016_4_12.

9. Ізмайлова Н. Сутність форфейтингу: позитивні та негативні сторони його використання підприємствами / Н. Ізмайлова, О. Мелета // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 12(2). - С. 207-210. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12\(2\)_43](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12(2)_43).

10. 2019 Banking and Capital Markets Outlook [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-dcfs-2019-banking-cap-markets-outlook.pdf>

11. UNCTADStat [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>

12. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог [електронний ресурс]. – режим доступу: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf

13. Total Factoring Volume by Country in the last 7 years [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://fci.nl/en/international-factoring-statistics>

14. Звіт про фінансову стабільність [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovu-stabilnist-cherven-2020-roku>

15. Рейтинг надійності банків за підсумками першої половини 2020 року [електронний ресурс]. – режим доступу: <https://mind.ua/publications/20214379-rejting-nadijnosti-bankiv-za-pidsumkami-pershoyi-polovini-2020-roku>

16. Фінансова звітність АТ «ПУМБ» [електронний ресурс]. – режим доступу: https://about.pumb.ua/finance/annual_reports

17. Аврамчук Л. А. Запозичення зарубіжного досвіду банківського кредитування для розвитку аграрного сектору України / Л. А. Аврамчук, І. О. Коломієць // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.

- 2015. - Вип. 222. - С. 86-90. - Режим доступу:
http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_2015_222_15.

18. Андрієнко В. В. Досвід використання форфейтингу в країнах Європейського Союзу / В. В. Андрієнко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Юриспруденція. - 2015. - Вип. 14(2). - С. 22-25. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_jur_2015_14\(2\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_jur_2015_14(2)_8).

19. Бондаренко Н. В. Альтернативні інструменти кредитування аграрного сектору економіки / Н. В. Бондаренко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. - 2015. - Вип. 222. - С. 71-79. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_2015_222_13.

20. Вовк В. Я. Проблеми та перспективи використання факторингу в Україні / В. Я. Вовк, А. С. Мовчан. // Фінансові дослідження. - 2018. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/find_2018_2_10.

21. Войцешин В. П. Кредитування експорту як засіб його функціонування / В. П. Войцешин // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. - 2019. - Т. 30(69), № 5(1). - С. 105-109. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30\(69\)_5\(1\)_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30(69)_5(1)_21).

22. Григораш О. В. Розвиток ринку факторингових послуг в Україні та у світі / О. В. Григораш, Д. В. Тарасюк // Молодий вчений. - 2017. - № 9. - С. 510-514. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_9_116.

23. Добровольська О. Запровадження нових механізмів кредитування сільськогосподарських товаровиробників в умовах формування кооперативних засад інфраструктури ринку / О. Добровольська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - Вип. 43(2). - С. 37-44. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_43\(2\)_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_43(2)_7).

24. Лаврик О. Л. Сучасні тенденції розвитку форм банківського кредитування та їх вплив на економічний розвиток країн світу / О. Л. Лаврик //

Економічний аналіз. - 2015. - Т. 22(2). - С. 11-19. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2015_22\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2015_22(2)_4).

25. Назар М. Нетрадиційні форми кредитування сільськогосподарських підприємств / М. Назар // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. - 2015. - № 22(1). - С. 118-121. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2015_22\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2015_22(1)_23).

26. Рябуха Г. І. Кредитування підприємств галузі тваринництва через механізм відшкодування відсоткових ставок / Г. І. Рябуха // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. - 2019. - № 19. - С. 54-63. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Piir_2019_19_8.

27. Святченко Л. О. Правовий досвід кредитування сільського господарства в зарубіжних країнах. / Л. О. Святченко, Н. Ю. Поліщук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Право. - 2015. - Вип. 218. - С. 51-54. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_prav_2015_218_9.

28. Сисоєв О. В. Моніторинг ринку факторингу в Україні / О. В. Сисоєв // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2019. - Вип. 1. - С. 108-113. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2019_1_20.

29. Степура А. Т. Банківські інновації: сутність та значення у кредитуванні малого і середнього бізнесу / А. Т. Степура // Причорноморські економічні студії. - 2017. - Вип. 14. - С. 131-135. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_14_29.

30. Стойко О. Я. Кредитування сільськогосподарських виробників з використанням складських свідоцтв / О. Я. Стойко // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. - 2015. - № 2(2). - С. 122-132. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2015_2\(2\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2015_2(2)_17).

31. Стойко О. Я. Лізингове кредитування як інструмент капіталізації аграрного сектора України / О. Я. Стойко // Наукові горизонти. - 2019. - № 4. - С. 58-66. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2019_4_10.

32. Стрілець В. Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу / В. Ю. Стрілець // Бізнес Інформ. - 2019. - № 3. - С. 44-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_3_8.

33. Тохтамиш Т. О. Перспективи розвитку міжнародного факторингу у сучасних умовах / Т. О. Тохтамиш // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - Вип. 14(1). - С. 19-22. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_14\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2015_14(1)_6).

34. Шабанова О. Наукові підходи до тлумачення сутності "факторинг" / О. Шабанова, О. Парубець // Проблеми і перспективи економіки та управління. - 2017. - № 4. - С. 146-152. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpu_2017_4_20.

35. Юхта О. І. Банківське кредитування експортерів суб'єктів малого та середнього бізнесу / О. І. Юхта // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. - 2018. - № 5. - С. 94-101. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2018_5_16.

36. Яценко, М. С. Альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання [Текст] / М. С. Яценко, Ю. С. Максименко // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2018. - № 22. - С. 886-893.