

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра фінансів

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«ПОСЛУГИ КРЕДИТУВАННЯ: СУЧАСНІ ТRENДИ ТА ЧИННИКИ
РОЗВИТКУ У ЗАРУБІЖНІЙ ТА УКРАЇНСЬКІЙ ПРАКТИКАХ»**

Спеціальності:

072 Фінанси, банківська справа та страхування

Кучеренко Владислав Максимович

Керівник: Глущенко С.В.

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент: Брус С.І

Кваліфікаційна робота захищена

з оцінкою «_____»

Секретар ЕК: Донкоглова Н.А

«_____» _____ 2023 р.

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ	6
1.1 Поняття та різновиди кредитів в економіці	6
1.2 Економічна сутність банків як кредиторів	17
1.3 Економічна сутність та види небанківських кредитних посередників .	24
РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ В РІЗНИХ КРАЇНАХ	30
2.1 Тренди та особливості надання кредитних послуг банками та небанківськими посередниками в українській практиці	30
2.2 Тренди та особливості надання кредитних послуг банками та небанківськими посередниками в міжнародній практиці (на прикладі Канади)	49
2.3 Розвиток фінтеху та його використання у кредитуванні	69
РОЗДІЛ 3 МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ПРИБУТОК У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ	79
3.1 Моделювання факторів впливу на чисті прибутки комерційних банків	79
3.2 Моделювання факторів впливу на дохідність небанківських кредитних установ	87
ВИСНОВКИ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	97

ВСТУП

Актуальність теми: Стабільність розвитку фінансової системи кожної країни – це ключовий інструмент розвитку економічного сектору не лише країни, алей світової економіки в цілому. В даній структурі, кредитування є одним із важливих елементів у питанні розвитку, оскільки воно забезпечує сектори економіки потоками грошових коштів, тим самим підтримуючи нові бізнес-проекти та відіграє стимулюючим фактором сприянню підвищення споживчих покупок. Останні декілька років, глобальна фінансова система знаходиться під впливом трансформаційних змін, що супроводжується переходом до цифрових технологій, діджиталізацією послуг, створенням альтернативних кредитних продуктів та інноваційних до функціональної системи. Українська фінансова система також зазначає значних змін через загальносвітові тренди, що пояснюється внутрішніми та зовнішніми змінами, які потребують аналізу та визначення основних векторів розвитку. До того ж, поступова інтеграція України до Європейського Союзу, може спричинити докорінні зміни у принципах та підходах діяльності економічних суб'єктів, які повинні бути підготовленими та зацікавленими у інтеграції.

Мета дослідження: визначення трендів та основних чинників розвитку кредитування як продукту в Україні та у міжнародній практиці.

Об'єкт дослідження: кредитні послуги комерційних банків та небанківських кредитних посередників.

Предмет дослідження: структура, динаміка та особливості ринків кредитування в Україні та зі її межами

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- Висвітлити поняття кредиту, його економічної природи; визначити основні його різновиди в економічній структурі; виокреслити основних суб'єктів кредитних відносин та клієнтів на національному рівні;

- Виокремити банки та небанківських кредитних посередників із загальної економічної системи як кредиторів, навести їх різноманітність та особливості надання кредитних послуг;
- Проаналізувати сучасний стан кредитного ринку в Україні, визначити основні тренди та напрямки діяльності банків та кредитних посередників;
- Проаналізувати сучасний стан кредитного ринку Канади, визначити регулятивні норми, основні тренди та різноманітність надання кредитних послуг банками та небанківськими кредитними установами;
- На основі аналізу, дослідити чинники впливу на прибутковість банківських та небанківських установ;
- Надати пропозиції щодо вдосконалення збільшення прибутків кожного із видів кредиторів

Методи дослідження: аналітичний метод: характеризується аналізом наукової літератури, звітів фінансових установ та міжнародних організацій для виявлення ключових аспектів; порівняльний метод: порівняння особливостей та тенденцій розвитку ринків різних країн для знаходження переваг а недоліків у кожній економічній системі; статистичний метод: аналіз та пошук статистичних даних, для виявлення закономірностей та трендів ринку кредитування; економетричний метод: реалізовується за допомогою побудови регресійних моделей для аналізу факторів впливу на обрані залежні змінні банківського/небанківського секторів кредитування.

Інформаційна база дослідження: використання Законів України, нормативно-правових актів, статистичні звіти Національного банку України, Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, Національного банку Канади, Асоційованих членів небанківського сектору Канади, аналітичні звіти онлайн-сервісів постачальників статистичних даних.

Практичне значення одержаних результатів: аналіз сучасного стану ринків кредитування банківського та небанківського секторів та пропозиції щодо покращення їхньої роботи.

Структурно робота визначена метою, об'єктом, предметом та завданнями дослідження та характеризується наявністю вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Перший розділ характеризується визначенням поняття кредиту, його різновидів; визначенням економічних сутностей банківських та небанківських кредитних установ, їх різновидів, регулювання. Другий розділ демонструє основні статистичні тенденції та тренди послуг кредитування в Україні, з розподілом на банківський та небанківський сектори; також для порівняння фінансових систем були проаналізовані кредитні ринки Канади, виокремлені унікальні кредитні послуги у канадській практиці; продемонстрований фінтех – як один із видів розвитку фінансової системи та використання технологій у кредитній системі країни. Третій розділ демонструє економетричне моделювання, щодо виявлення чинників впливу на дохідність банківського та небанківського секторів кредитування; також у ньому наведені шляхи покращення дохідності досліджуваних структур.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТУВАННЯ

1.1 Поняття та різновиди кредитів в економіці

Провідні згадки первісного кредитування датуються VI-IV ст. до н.е., в залежності від географічного положення. Наприклад, за царя Соломона, Іудеї користувалися особистими кредитами на засадах рабства в разі не сплати боргу. Пізніше був виданий закон, за яким заборонялося обмежувати власну свободу боржника; таким чином майнові інтереси відігравали більшу роль у суспільстві та економічній системі. Перші кредитні відомості були зареєстровані у Давньому Вавилоні та розміщені у законі Хаммурапі (2300 р. до н.е.), за яким можна було брати у борг продовольство, срібло та золото, інші цінні метали. Наступним етапом розвитку не лише кредитних відносин, але й банківського сектору цілком можна вважати Стародавню Грецію. На той час храми проводили не лише богослужіння, але й займали провідний прошарок фінансового осередку країни, надаючи макрофінансові послуги для населення та країни. Вони пропонували послуги зі зберігання капіталу й інших цінних металів, надавали гроші під певні відсотки тощо. З часом храми ставали вагомими центрами розповсюдження та зберігання коштів за теренами власних країн, в результаті чого з'являлися похідні професії, такі як міняйли, трапедзиди, а також створювалися перші приватні банки, які функціонували на засадах об'єднання кількох трапедзитів. Згодом, така система набула широкого розповсюдження в різних частинах світу за різних епох, що передувало створенню банківської системи та розвитку кредитних відносин. Найрозвинутішою ланкою було надання кредитів храмами нерезидентам інших країн; такі послуги приносили найбільші прибутки, хоча при цьому вважались високо-ризикованими, оскільки повернення боргу залежало від фінансової та економічної ситуацій в країні боржника.

Щодо появи кредитування як явища в Україні, перші згадки датуються великим розквітом часів Стародавньої Греції. Оскільки Причорноморські

акваторія належала до колоній, українські землі перейняли основні традиції банківської справи та почали активно її поширювати. За часів середньовіччя, переважну частку кредиторів займали вільні купці, що самостійно розпоряджалися власними коштами та надавали гроші населенню задля збагачення. Протягом 16-17 століть, активного розвитку набуває місцева децентралізація, шляхом організування та створення кредитних установ в більшості великих міст України. У 17-18 столітті, кредитна система широка поширювалась по всіх видах агломерації населення. На той час вже існували кредити у грошовій та у товарній (натуральній) формах. Основними цілями виокремлюють кредит для забезпечення власних потреб, вивчення ремесла, відкриття торгових точок тощо. Процентні виплати майже не виплачувались або мали досить несуттєвий характер; кредити зазвичай надавались на декілька років. Протягом 18-19 століття, помітний активний розвиток кредитної системи у західній частині України та початок надання нових видів кредитів по території країни. На початку 20-го століття в Україні відкрився державний банк срср. Цю подію можна ознаменувати, оскільки з його відкриттям почалося активне масштабування кредитування не лише населення, але й фінансування сільського господарства, промисловості; до того ж банк отримав змогу встановлювати свої правила та контролювати грошовий обіг України. Протягом цього періоду, кредитування набуло певних класифікацій, можливо було отримати кошти та коротко- та довго- строкові перспективи; однак процентні ставки становили близько 10% щомісячно, що було неймовірно дорого. Вже з проголошенням незалежності України, основними кредиторами стали комерційні та державні банки; доступним стало кредитування юридичних осіб альтернативними методами; почали створюватися небанківські кредитні установи; реалізовувався перехід до кредитування власних потреб підприємств та задоволення населення.

Охарактеризувавши етап становлення та розвиток кредитних відносин, варто навести теоретичну базу кредиту як поняття. На різних етапах розвитку

теорії кредиту, між різними економістами виникали дискусії, що призвело до розподілу у формуванні сутності кредиту на кілька напрямків [5]:

- **Натуралістична теорія.** Найяскравішими представниками натуралістичної теорії можна вважати А. Тюрбо, Д. Рікардо, А. Сміта, К. Маркса та ін. За основу здійснення кредитних відносин приймався процес та специфіка виробництва, а до об'єктів кредитування – засоби виробництва та вартісна оцінка відтворення робочої сили [5];
- **Капіталотворча теорія.** Дж. Ло., Дж. Кейнс вважаються засновниками капіталотворчої теорії. За результатами робіт, кредит і гроші виступають у вигляді капіталу та багатства, зрештою, розширення кредиту приводить до нагромадження капіталу. Банки є лише «виробниками кредиту», а не посередниками у здійсненні кредитних операцій, кредит є першочерговою ланкою в економіці [5, 6];

Виходячи з існування різних теорій формування кредиту, також варто зазначити про різноманітність його визначень. Беручи до уваги Закон України «Про банки та банківську діяльність», кредит – це «будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми» [1]. О. Гудзь пропонує наступне: «Кредит – це економічні відносини, що зумовлені акумуляцією тимчасово вільних коштів з використанням їх на умовах повернення та платності під час взаємовідносин, що виникають між кредитором та позичальником» [7]. С. Мочерний спростовує дане твердження таким чином: «Кредит – це рух позичкового капіталу, що здійснюється на засадах строковості, повернення та платності» [8]. Онлайн-енциклопедія «Investopedia» пропонує таке трактування висвітленого поняття: «Кредит – це договір, за яким позичальник отримує грошову суму або щось цінне і повертає кредитору пізніше, як правило, з відсотками» [9].

Оскільки було продемонстровано приклади тлумачення терміну «кредит», можна виокремити більш узагальнене значення: кредит – це система взаємовідносин між позичальником та позикодавцем, що обумовлена наданням коштів у борг, з їх майбутньою виплатою та урахуванням відсотком за користуванням коштами.

Розкривши поняття та природу походження поняття «кредит», можна припустити – наявність великої кількості тлумачень кредитів означає їхню різноманітність, варіативність моделей та класифікацій. Щодо останньої, згідно класифікації Черкаського національного технічного університету, існують наступні види кредитів, які продемонстровані на рисунку 1.1.

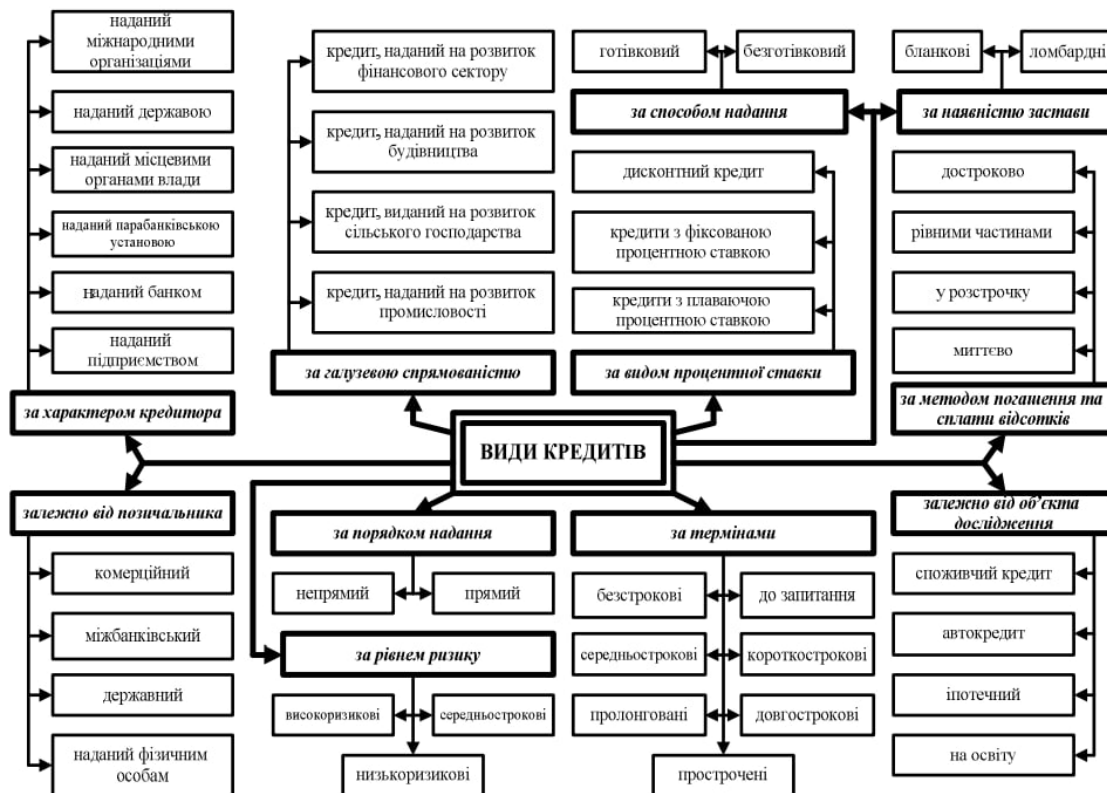


Рисунок 1.1 - Система класифікації видів кредитів

Джерело: складено авторами [10]

1. За порядком надання:

- **прямий:** позикові кошти надаються позичальнику від кредитора для різних суб'єктів господарювання (фізичні особи, суб'єкти господарювання, державні та

центральні органи влади). При цьому фінансові посередники не залучаються, хоча передача коштів від однієї фінансової одиниці іншій, характеризується непрямим видом кредитування;

- непрямий: при непрямому кредитуванні суб'єктів економіки, залучені фінансові установи виступають кредиторами. Такі організації фінансують кредити шляхом залучення нових кредитів, розміщення цінностей та цінних паперів або використання власних коштів їхніх власників.

2. За характером кредитора:

- наданий підприємством: це кредит, який наданий від одного підприємства, іншому, без залучення фінансових установ;

- наданий банком: це кредит, що надається банківською установою, згідно Закону України «Про банки та банківську діяльність» [1];

- наданий парабанківською установою: це кредит, що надається установами, які відносяться до фінансових посередників та надають кредитують фізичних та юридичних осіб. До найбільш розвинутих відносять ломбарди, лізингові та факторингові установи, інвестиційні фонди та ін.;

- наданий державою: це кредит, що надається органами державного самоврядування, місцевою владою, обласними казначействами. В більшості випадків, характер взаємовідносин обмежується юридичними особами в межах або з різних галузей діяльності;

- наданий місцевими органами влади: це кредит, що надається від місцевих органів влади до виконавчих комітетів для реалізації спеціалізованих проектів, розвитку інфраструктури та інших адміністративних потреб. Даний вид кредиту є вузьконаправленим, тому його обсяги відносно невеликі;

- наданий міжнародними організаціями: це кредит, що надається міжнародною фінансовою установою на загальних підставах кредитування.

Можливе фінансування як окремих країн, так і суб'єктів господарювання окремими комерційними банками.

3. За видами позичальників:

- комерційний: це кредит, що визначає взаємовідносини між суб'єктами господарювання, які характеризуються відстрочкою платежів за попередньо відвантажений товар або надану послугу. Комерційний кредит може надаватися усіма фінансовими установами, окрім банків;

- міжбанківський: це кредит, що надається від одного банку, іншому;

- державний: це кредит, в якому кредиторами, позичальниками або гарантами виступають органи державної влади, районне та місцеве самоврядування і надають кошти на основі поворотності та сплати відсотків за використання, фізичним та юридичним особам;

- споживчий: це кредит, що надається фізичним особам та застосовується для задоволення власних потреб, які не пов'язані з будь-якою підприємницькою або професійною діяльністю. Споживчий кредит також реалізується через фінансових посередників, якими виступають кредитні брокери та агенти. З метою отримання додаткового прибутку, такі організації суттєво підвищують реальні процентні ставки, створюючи високу реальну вартість кредиту для споживача.

4. За термінами:

- до запитання: це кредит, що надається за вимогою клієнта, коли тому необхідна фінансова підтримка, що супроводжується додатковим фінансовим винагородженням;

- безстроковий: це кредит, що надається без урахування терміну повернення коштів, які повертаються за вимогою кредитора;

- короткостроковий: це кредит, термін погашення якого визначений строком до 1 року;

- середньостроковий: це кредит, термін погашення якого визначений строком від 1 до 5 років;

- довгостроковий: це кредит, термін погашення якого визначений строком від 5 років;

- пролонгований: це кредит, термін погашення якого може бути відстрочений на певний строк, за умови стягнення відповідної додаткової плати, зазначений у договорі позики;

- прострочений: це кредит, термін погашення якого сплинув, проте клієнтом не була повернена сума позики. В разі своєчасної несплати банк нараховує штраф. При неможливості виплат, позичальник може отримати кредитні канікули або запросити реструктуризацію кредиту.

5. Залежно від цілі:

- споживчий: це кредит, що надається фізичним особам для покриття власних потреб, що не стосуються економічної діяльності.

- іпотечний: це кредит, що надається особам під заставу нерухомого майна (земля, житлові/виробничі будівлі). Надавати такий кредит можуть банки, спеціалізовані іпотечні компанії. Скористуватися іпотечним кредитом можуть фізичні та юридичні особи, які володіють заставним майном або мають поручителів, котрі надають своє майно на користь позичальника. Не повернення кредиту призводить до втрати заставленого майна на користь банку чи іншої установи;

- освітній: кредит, який надається на здобуття освіти.

6. За видом процентної ставки:

- кредити з плаваючою ставкою: це кредити, що надаються в умовах плаваючого курсу з метою зменшення ризиків, при чому, зміна курсу прописується у кредитних договорах;

- кредити з фіксованою ставкою: це кредити, що надаються за фіксованого курсу на короткий термін та при стабільній економіці;

- дисконтний кредит: це вид кредиту, в якому клієнт одразу сплачує відсотки за користування позикою, а потім за встановленим графіком виплачує саме тіло кредиту.

7. За способом надання:

- готівковий: кредит, що надається у готівковій формі, переважно фізичним особам; найбільш розповсюджений серед небанківських кредитних посередників, хоча й використовується у банківській системі;

- безготівковий: кредит, що надається юридичним особам, шляхом переказу грошових сум на відповідні банківські рахунки; реалізується за допомогою відкриття банківської картки та переведенням коштів на неї, з урахуванням термінів погашення та відсотків.

8. За галузевою спрямованістю:

У такій класифікації кредити надаються на кожний економічний сектор, в залежності від специфіки господарства. Даний розподіл дозволяє легше проводити аналітичну роботу, що дозволяє проаналізувати роботу галузей. Більшість кредитів надаються на розвиток промисловості, сільського господарства, будівництва та фінансового сектору

9. За рівнем ризику:

- низькоризиковий;

- середньоризиковий;

- високоризиковий.

10. За методом погашення та сплати відсотків:

- миттєвий: це кредит, при якому розрахунок здійснюється одним платежем, з урахуванням відсотків;

- у розстрочку: це кредит, при якому розрахунок відбувається на кредитним договором;

- рівними частинами: це кредит, розрахунок за який здійснюється рівними частинами протягом всього строку погашення. На початку виплат даного кредиту, більше переважають виплати за відсотки, ніж саме тіло; проте надалі збільшується частка боргу із суттєвим зменшенням частки відсотків. Виплати за рівними частинами надає змогу позичальнику виплачувати тіло кредиту та відсотки рівними частинами;

- достроковий: це кредит, погашення якого відбувається раніше терміну, що вказаний в договорі; перевагою дострокового кредиту є зменшення потенційних додаткових відсоткових виплат за використання позичкових коштів.

11. За наявністю застави:

- бланковий: це кредити, які видаються без застави майна. До кредиторів можна віднести комерційні банки, небанківських кредитних посередників. Більшість бланкових кредитів є готівковими та мають більший відсоток за користування позикою.

- ломбардний: це кредити, що можуть надаватися у короткий або середній по величині термін та видаються за умови надання майна у заставу (прикраси, електроніка, цінні метали, мистецтво).

Оскільки кредит несе в собі ризик, перед ухваленням рішення щодо надання кредиту позичальнику, банківські установи проводять аналіз платоспроможності та дохідності кожного кейсу. Враховуючи те, що банк – це насамперед комерційна установа, важливим при прийнятті рішення є визначення пріоритетності кредиту, тобто наскільки ефективним є кредитування, які існують кредитні ризики та очікуванні доходи від надання позики. Тому, кредит в банках видається на спеціальних умовах, які є гарантами повернення позики та є обов'язковими до виконання усіх учасників кредитних відносин, що визначені як принципи кредитування, основними з яких є:

- цільовий характер. Основним завданням цього методу є наголошення на необхідності використання коштів лише на реалізацію цілей, що прописані в кредитному договорі, відповідно до тих, в які сфери та проекти, плани чи програми будуть реалізовуватися кошти.

- зворотність. Отримуючи кредит в банку, позичальник має своєчасно сплатити не лише тіло кредиту, тобто основну суму позики, але й прописані в договорі відсотки за користування кредитними коштами. Згідно принципу, для отримання грошей, позичальник має надати документи, що підтверджують його платоспроможність, шляхом отримання відповідного доходу за визначений термін, для з'ясування можливості сплати відсоткового тягара. Покривати борг можна не лише за рахунок власних, але й альтернативних доходів, таких як доходи від застави майна, страхові виплати, кошти від третіх осіб тощо. При оцінці платоспроможності суб'єктів господарювання, до уваги береться ліквідність активів, структура балансу, інноваційність тощо.

- строковість. Кредитні кошти надаються на строк, що визначається при формуванні договору. Зазвичай, повернення коштів реалізовується шляхом встановлення відповідних графіків виплат, термінів повернення коштів, термінами користування коштами. Час, на який надається позика, може залежати від багатьох факторів, серед яких є сума, призначення, політика банку, діяльність позичальника тощо. Важливим є своєчасне повернення позикових коштів, оскільки перевищення ліміту повернення означитиме стягування додаткових коштів банком, а також псуванням кредитної історії, що негативно позначається на прийнятті рішень щодо надання кредитів у майбутньому. До того ж, наявність невиплаченого кредиту збільшує шанси відмову у отриманні другорядного кредиту.

- платність. З метою отримання прибутку та покриття власних витрат, банки потребують сплати за використання тимчасово вільних коштів, у вигляді процентів. Плата за користування позикою встановлюється у кожному банку індивідуально, виходячи із залученої суми, рівнем ризику, характером

спрямування коштів тощо, у вигляді сплати річних процентів від позикової суми. Формування вартості кредиту складається з двох основних елементів: відсоток за користування та комісія кредитної лінії, що характеризується як покриття адміністративних витрат та витрат пов'язаних з визначенням платоспроможності.

- забезпеченість. Цей принцип характеризується наявністю у позичальника майна або прав на майно. В разі не сплати або її неможливості, права на власність переходять до банку. Цей принцип використовується для мінімізації ризиків та являє собою надійний захисний бар'єр від непередбачуваних ситуацій. Позика, що надається під заставу майна, надається у відсотковому відношенні до ринкової вартості заставного майна в момент укладання договору. Розмір гарантії не повинний бути меншим, ніж отримувана позика та може складати від 50% до 90% оціночної вартості; також майно має бути вільним від іншої застави. Окрім застави у вигляді майна, можливим є надання запоруки у вигляді цінних паперів. При їх реалізації варто звернути на увагу щодо їх можливості реалізації, задовільного фінансового стану емітента, право власності та вільного використання. До альтернативних варіантів також відносяться контракти (в основному передача контрактів відбувається між банком та будівельною компанією), перенесення дебіторської заборгованості (отримання банком документів про отримання товарів/послуг позичальником), гарантії (документ, що засвідчує право на погашення боргу третьою особою, в разі настання такого випадку; гарантом, в більшості випадків, виступають підприємства, що мають позитивну динаміку зростання доходів, іноді – держави; лише в разі настанні гарантійного випадку, банк може висунути скаргу третій особі, шляхом письмового повідомлення, зі вказанням відповідних документів, суми тощо).

Отже, аналізуючи матеріал, викладений у даному розділі, можна припускати, що зародження, формування та позиціонування поняття «кредит» в економіці є достатньо обґрунтованим та вичерпним, оскільки серед економістів існує удосталь думок та чітко сформульованої класифікації стосовно «кредиту».

1.2 Економічна сутність банків як кредиторів

З розвитком економічних відносин між суб'єктами економіки, кредитування набувало все більшої цінності: саме його розвиток потребував узагальненого врегулювання, забезпечуючи рівноцінні умови надання вільних коштів кожному учаснику процесу, згідно його потреб. Інтеграція кредитів до економічної системи була поступовою, тому регулювання кредитних відносин почали здійснювати банківські установи, оскільки можливість кредитування виражена залученням додаткових коштів та розрахунковими операціями. До того ж, історично, банки відігравали центральну роль при формуванні економічних та фінансових операцій та забезпечували «грошову дієздатність» країни.

На сьогоднішній день, банки відіграють ключову роль на фінансових ринках, спрямовуючи кредитні кошти у відповідні сектори економіки. Це дозволяє ефективно використовувати тимчасово вільні ресурси та покращувати загальний мікроекономічний стан. Однією з переваг банків є обізнаність щодо секторів та їх активних учасників, так як це дозволяє визначити найкращу ланку щодо надання коштів. Поза цим, банківські установи відносяться до основних втілювачів кредитних коштів на ринку, створюючи при цьому достатньо високий попит на ринку. За допомогою їхньої діяльності визначається рух суспільних коштів (виробництво/споживання) в економіці.

Щодо системи банківського кредитування, то вона виражає собою відповідну модель, за допомогою якої визначаються методи, підходи та принципи кредитування, контроль за виконанням кредитних договорів, варіанти та методи погашення позики тощо. В теорії існує декілька видів банківських систем:

- ліберальна. За такої системи, позичальник має змогу самостійно обрати банк, клієнтом якого він хоче бути; до того ж, позичальник може одночасно мати рахунки в декількох різних банках. Такий підхід утворює

конкурентоспроможність на ринку, що дозволяє кожному банку самостійно створювати користувацькі умови, виходячи із загальних інтересів;

- договірна. За такої системи, питання щодо кредитування залишаються на рівні «позичальник – кредитор», тобто кожна сторона зобов'язана перед іншою виконувати відповідні правила та обов'язки, що підкріплені договором кредитування;

- комерційна. Така система має на увазі реалізацію договорів та функціонування на кредитному ринку, комерційними банками, що використовують при цьому власні кошти, залишки на депозитних рахунках (валютні рахунки, міжбанківські кредити, реалізація цінних паперів). Банки можуть здійснювати купівлю/продаж ресурсів з іншими банківськими установами, за умови отримання дозволу центрального банку/керівного органу.

Існуюча кредитна система залежить не лише від ресурсів, а й від економічних критеріїв діяльності НБУ для комерційних банків та вимог до формування обов'язкового, страхового та резервного фонду. Ці нормативи передбачають максимально допустимий обсяг залучених коштів, розмір резервів і максимальну кредитну лінію, що ставить механізм кредитування в залежність від ліквідності балансів комерційних банків. Сучасна система кредитування є моделлю, в якій вступають у дію нові методи та форми кредитування; відбулися зміни в організації кредитних відносин банків, перехід до кредитування юридичних або фізичних осіб. Також уніфіковані способи кредитування клієнтів незалежно від їх галузевої приналежності та форми власності. Зараз позики залучаються до процесу приватизації державних організацій та управління державним боргом. Допускається система мультикредитування – модель, при якій позичальники та банки використовують свої права та приймають ту форму, яка їм найкраще підходить: як позики зі збільшенням обороту позичальника, так і одноразові позики для подолання тимчасових розривів у платіжному обороті.

Окрім банківської системи та її складових, доцільним є зазначити класифікацію банків; в залежності від форми організації, цілей тощо, банківські установи класифікують наступним чином [24]:

1) За формою власності:

- Державні – це банки, у якого увесь статутний капітал належить лише державі; до того ж, існування банків може бути лише у формі акціонерного товариства;
- Акціонерні – це банки, які утворилися внаслідок централізованого об'єднання коштів від фізичних та юридичних осіб, метою яких є здійснення діяльності та отримання прибутку. Вважається, що акціонерні банки є основним видом утворення комерційних банків; можуть існувати як трести, кооперативи, синдикати;
- Приватні – це банки, статутний капітал якого повністю чи частково належить приватним особам, за кошти яких, він власне сформований. Приватні банки не контролюються державою, мають свої власні зобов'язання перед клієнтами, контролюють та визначають методи управління та сферу діяльності, в межах законодавства;
- Змішані – це банки, статутний капітал яких пропорційно розподілений між приватними особами та державою, пропорції яких означає галузь діяльності банку в подальшому.

2) За організаційно-правовою формою:

- Акціонерні товариства – це банки, статутний капітал котрих поділений на визначене число акціонерів/акцій, згідно чого кожен учасник товариства має свою частку прав у даній структурі. Зазвичай виділяються акціонерні товариства відкритого та закритого типів – основна відмінність полягає у неможливості вільного входу до товариства, якщо воно є закритим, тобто воно розподіляє фіксованою кількістю власників;
- Кооперативні – це банки, що створені завдяки кооперації підприємств, які надають більш привабливі послуги своїм клієнтам відносно комерційних

банків. Цей вид банків базується на демократичному виборі лідера кооперації, приватної та державної власності, організація на малих територіальних округах.

3) За територіальною ознакою:

- Міжнародні – це установи, які знаходяться за кордоном, можуть надавати банківські послуги по всьому світу. В більшості випадків, основними інструментами визначають надання консультативних послуг, які пов'язані з відкриттям розрахункового рахунку в банках. Класифікуються як банки-кореспонденти, дочірні банківські відділення, офшорні центри;
- Національні – це банки, що контролюються державою та мають законодавче право встановлювати монетарну політику, вести інтернаціональну діяльність, регулювати економічні запити держави тощо;
- Регіональні – це банки, які історично знаходяться на певній території (обласний центр, населений пункт, територіальний округ) та надають банківські послуги. Такі банки є порівняно маленькими, проте гарантують надання великого обсягу основних банківських послуг;
- Міжрегіональні – це банки, що представлені в декількох регіонах/областях або навіть сусідніх країнах. Вони пропонують загальний перелік усіх основних послуг для населення та бізнесу та мають важливу роль для економічної системи, оскільки їх функціонування забезпечує підтримку фінансової активності навіть у віддалених регіонах країни.

4) За масштабами операцій:

- Роздрібні – це банки, основна діяльність яких зосереджена на отриманні невеликих за об'ємами коштів від населення. Яскравим прикладом роздрібних банків можуть слугувати установи, чії філії працюють на регіональний та міжрегіональний ринки, оскільки підтримка стану інфраструктури забезпечення фінансових послуг є важливою складовою операційної складової;

- Оптові – це банки, основний фокус яких направлений на залучення великої кількості грошових коштів із фінансових ринків та подальшого їх переспрямування за відповідними вимогами.

5) За різноманітністю операцій:

- Спеціалізовані – це банки, які надають обмежений перелік послуг або фокусуються на обслуговуванні певної групи клієнтів; вони можуть обслуговувати малий та середній бізнес, видавати іпотечні кредити, пропонувати послуги з інвестиційною діяльністю, працювати на закордонний ринок тощо. Вони також можуть мати спеціальні продукти та рішення, які не пропонуються іншими банками;

Ощадні – це банки, які концентруються на обслуговуванні населення та залученні додаткових грошових потоків, тобто забезпечують відповідну групу населення депозитними послугами. Такі послуги є менш ліквідними, але вони низькоризикові, в порівнянні з класичними комерційними банками. Найбільш розповсюдженим видом ощадних банків є тимчасові установи, які відкриваються з метою захисту активів/зобов'язань, в разі оголошення ним статусу неплатоспроможності, перед вкладниками Фондом гарантування вкладів фізичних осіб;

- Розрахункові – це банки, що дозволяють фізичним особам та підприємствам, здійснювати взаємні розрахункові послуги, за які банківська установа отримує прибуток у вигляді комісій; активно залучені до стабільної роботи економічного сектору, оскільки є важливою ланкою у комунікації між підприємницьким сектором;
- Інвестиційні – це банки, які безпосередньо займаються інвестиційною діяльністю. Головним функціоналом визначений випуск/продаж цінних паперів, частково – кредитування інших банків, є опосередкованою ланкою між інвестиційною ланкою та позичальником, отже не реалізує жодних інших банківських послуг;
- Іпотечні – це банки, які фокусуються на реалізації довгострокових кредитів, за умови застави нерухомості. Такі установи проводять консультативні

послуги потенційним клієнтам щодо найоптимальнішого варіанту кредиту. Оскільки іпотека це високоризиковий актив, банки вимагають ідентифікацію позичальника, його кредитну історію, можливість виплачувати кредит тощо. Найчастіше іпотечні кредити надають зі змінними, фіксованими та гібридними ставками, в залежності від суми та терміну кредитування. Не варто недооцінювати іпотечні банки у загальній системі кредитування, оскільки своєю діяльністю вони позитивно впливають на розвиток ринку нерухомості;

- Універсальні – це банки, які здійснюють усі доступні види послуг як для населення, так і для підприємств різних сфер. Основна ціль – це надання послуг максимально допустимій кількості клієнтів та бізнесу, із використанням віддаленої можливості керування власних коштів, онлайн-консультування, використання додатків, реалізація міжнародних переказів тощо.

Як відомо, кожна банківська установа регулюється за допомогою державних регуляторних служб. Банківське регулювання відноситься до одного з видів державного регулювання та вимагає від банківських установ виконання певних правил та вимог для формування прозорого ринку між банками та партнерами. Банківське регулювання відноситься до одного з трьох компонентів фінансового права, яке також включає в себе судову та саморегульовану ринкову практики та базується на наступних принципах [23]:

- ліцензування та нагляд. Ліцензування надається для здійснення та підтвердженням від вище поставлених державних установ, про надання послуг, що гарантуються з боку держави. Нагляд здійснюється для забезпечення надійності та чіткості у виконанні своїх зобов'язань банками.
- існування мінімальних вимог. Головна мінімальна вимога, яка має виконуватись банками – це підтримка мінімальної кількості банківського капіталу.

- ринкова дисципліна. Банки зобов'язані надавати чисту та структуровану звітність щодо роботи банківських послуг, забезпечувати рівноцінний процес надання послуг усім клієнтам, бути відвертими та надавати правдиву інформацію щодо діяльності своїм партнерам.

В Україні банківський сектор повністю контролюється вищим органом – Національним банком України, до основних обов'язків якого відноситься контроль та урегулювання діяльності банківського сектору, використовуючи при цьому різні інструменти впливу. Окрім урегулювання, НБУ здійснює ряд заходів щодо контролю за сектором, оскільки існує проблема у постійних шахрайських схем, позаекономічною діяльністю, злочинними діями тощо. Принципи, за якими охарактеризований банківський сектор, визначені як обов'язкові до виконання, що обґрунтовується базовими підходами при діяльності банківської організації; оскільки не існує однакових за обсягами, рівнем розвитку, особливостями діяльності економічних структур країн, кожна банківська структура може мати свої унікальні відмінні підходи до урегулювання.

Щодо подальшого розвитку банківської системи, основним фактором в даній галузі можна назвати її цифровізацію. З року в рік, на глобальному ринку відбуваються структурні зрушення щодо впровадження різних технологій на ринку. До прикладу, з останніх нововведень можна назвати реалізацію електронних грошей, імплементація блокчейн технологій та можливість реалізовувати блокчейн-активи, розробка сумісного продукту з використанням штучного інтелекту для підвищення ефективності обробки вхідних запитів. Основною проблемою, з якою може стикнутися українська банківська система, це помірний рівень бюрократизованості системи, не готовність її власників до структурних змін тощо, оскільки впровадження електронного продукту, тягне за собою необхідність підвищувати рівень відкритості бізнесу.

Отже, виокремивши банківські установи, як окрему ланку кредиторів у фінансовій системі, можна стверджувати про існування чіткого та регламентованого підходів до формування кредитних активів, достатньої кількості видів банківських установ на ринку, комерційної складової, потенційних можливостей у вдосконаленні, аналізу та впровадження принципів щодо реалізації кредитування.

1.3 Економічна сутність та види небанківських кредитних посередників

Сучасна кредитна система більшості країн розподілена на дві частини, перша з яких – це система банківських взаємозв'язків, яка включає в себе комерційні банки, які пов'язані безпосередньо або через відповідні асоціації з центральним банком; друга – це система небанківського кредитного посередництва, яка користується великим попитом і відіграє важливу роль як серед населення, так і загальній економічній системі. З середини 20 ст. починає чітко проявлятися тенденція населення до накопичення капіталу, що згодом переходить у процес інвестиційної діяльності. З часом, звернення за тимчасовою фінансовою підтримкою та допомогою в розпорядженні коштами, стало звичним не лише серед фізичних, але й серед юридичних осіб для розвитку бізнесу та підприємницької діяльності, що потребує значних інвестицій. Саме завдяки різноманітності та гнучкості послуг, небанківські кредитні посередники відіграють важливу роль в загальній економічній структурі.

Згідно багатьох публікацій економічної наукової еліти, небанківські кредитні посередники представляють організації, що тимчасово акумулюють вільні кошти та використовують їх у вигляді позик. Насправді, такі організації досить сильно пов'язані своєю діяльністю зі звичайними банками, оскільки до основної операційної діяльності відносять функціонування в одному секторі (опосередкованість), формування менш ліквідних за якістю пасивів, які використовуються як додатковий метод залучення фінансових коштів, залучення

у процес формування власних кредитних портфелів для економічних суб'єктів різних секторів (хоча такі кейси мають меншу ліквідність та більший рівень ризикованості), процес створення та регулятивні норми щодо зобов'язань та відповідних вимог до них (зазвичай вони менші та більш ліквідні, ніж у банківських установах; відповідно вимоги за зобов'язаннями є невисокими, що створює операційний прибуток компаній; шляхом переходу одних зобов'язань в інші, кредитні посередники створюють рух капіталу на ринку). Проте на відміну від банківської системи, відповідно до вимог законодавства, вони не мають послуг і операцій, пов'язаних з банківськими (навіть при наданні окремих послуг, на реалізацію яких був отриманий дозвіл, дуже часто в перспективі вони переходять до банківського сектору діяльності); мають вузькопрофільний профіль роботи, який розподілений на різновид залучення коштів кредиторів та пропонованих послуг, для реалізації коштів своїм кредиторам; не інтегровані до динамічного процесу змін грошової маси, шляхом продукування депозитів, не створюють депозитного тягаря, а тому не потребують жорсткого державного контролю, що відображається у наданні відповідного статусу.

В Україні діяльність небанківських кредитних посередників регулюється законодавством, зокрема ЗУ «Про державний нагляд у сфері фінансових послуг та ринків фінансових послуг», розпорядженням «Про затвердження Вимог до кредитних посередників та до їх діяльності у сфері споживчого кредитування на ринку небанківських фінансових установ» [3] та іншими нормативно-правовими актами. На додачу, Національний банк України у 2020 році зобов'язався виконувати роль головного наглядового органу за небанківським сектором та продемонстрував певні вимоги щодо здійснення діяльності на ринку фінансових послуг. Згідно ЗУ «Про державний нагляд у сфері фінансових послуг та ринків фінансових послуг» [3], небанківські кредитні посередники повинні мати ліцензію Національного банку України на здійснення кредитної діяльності. Для її отримання, установа має відповідати законодавчим вимогам щодо кількості капіталу, мати стандарти та відповідні внутрішні органи боротьби з шахрайством,

незаконним розкраданням коштів тощо. Крім того, існують державні моніторингові групи, які здійснюють нагляд за діяльністю таких посередників, які фіксують порушення, надмірне використання робочого стану, розкрадання бюджету компанії, здійснення фальсифікації аудиторських перевірок тощо.

Визначивши поняття «небанківські кредитні посередники» та надавши певні характеристики їх діяльності, можна припускати, що вони є високо-ефективними на фінансовому ринку та мають попит на ринку серед населення та бізнесу. Оскільки існує значна потреба у функціонуванні посередників, їх діяльність розподілена за наступною класифікацією [11]:

- ломбарди – це фінансові установи, які надають послуги кредитування під заставу майна. Активи таких посередників в основному формуються за рахунок депонування коштів та продажу заставного майна. При складанні договору агент надає клієнту документ із зазначенням термінів погашення боргу, в разі несплати яке переходить у власність ломбарду. До основного сегменту споживачів таких послуг відносять як фізичних, так і юридичних осіб; зазвичай фізичні особи це населення з низьким рівнем фінансової обізнаності або поганим кредитним рейтингом тощо, до юридичних осіб можуть відносити малий бізнес (як метод отримання швидкої «живої» готівки та організації, які користуються послугами кредитування для фінансування критично необхідних потреб. Нагальною проблемою є поганий досвід при залученні ломбардів до різноманітних кримінальних схем, що часто можуть бути пов'язаними із гральним бізнесом, що негативно відображається на загальний стан ринку; до того ж, часто співробітники приховують розміри реальних процентних ставок та платежів у майбутньому;

- лізингові компанії – це фінансові установи, які надають клієнтам послуги з оренди, метою яких є придбання засобів для подальшого виробництва продукції та надання послуг. Дохід від лізингових послуг формується за допомогою реалізації товарів, лізингових відсотків, залишкової вартості майна наприкінці лізингу, в свою чергу формування активів відбувається за рахунок створення

потреб у власному капіталі та банківських кредитах. До того ж, користування майном визначене наступними можливими термінами: короткострокова оренда – від 1 дня до 1 року, середньострокова – від 1 до 3 років і довгострокова – від 3 до 20 років. Наявність таких компаній позитивно впливає на загальний розвиток та покращує фінансову стабільність малого бізнесу. В більшості випадків, основним споживачем є підприємства, які користуються лізингом в різних цілях (покращення сервіс-рівня, зменшення видаткового навантаження та розгрузка звітності, розширення і диверсифікація бізнесу); рідше – використовують фізичні особи, через стандартизовані лізингові компанії, практика надання основних засобів в оренду фізичним особам обмежується внутрішньою діяльністю окремо взятої фірми. Основним викликом для лізингових компаній є отримання дозволу на здійснення касових операцій, які тим чи іншим чином відбуваються під час здійснення власної операційної діяльності, оскільки законна відсутність дозволу обмежує фінансовий ріст компаній;

- факторингові компанії – це організації, основним завданням яких є купівля дебіторської заборгованості у компаній, що дозволяє пришвидшити виплати за боргами. Ця послуга найбільш розповсюджена серед малого бізнесу і безпосередньо впливає на оплату дебіторської заборгованості. Оскільки ця послуга здійснюється через посередника, його дохід складається із суми, виплаченої за борговим інструментом, і відсотків за ним. Найбільш розповсюдженим є використання факторингу серед підприємств, які мають велику боргову історію або ж не мають власних відділів по збору таких фінансових інструментів.

- фінансові компанії – це установи, що надають послуги фінансування для задоволення різних потреб населення. Вони також включають лізингові та факторингові послуги.

- кредитні кооперативи – це установи, що діють на основі добровільного співробітництва кількох кредитно-фінансових кооперативів і надають кожному учаснику стабільне фінансування у вигляді позик. Деякі сторони можуть

пропонувати не тільки кредитні, а й посередницькі та консультаційні послуги. Сфера діяльності - малий і середній бізнес, що пояснюється фінансовою підтримкою на випадок непередбачених обставин. Дохід формується за рахунок перепродажу або передання акцій від компанії до компанії, збору стартових витрат і безпосередньої діяльності компанії. Відповідно, спілки працюють виключно із підприємцями/бізнесом. Основою проблемою даного сектору є відсутність фінансової культури ведення бізнесу в країні, оскільки відсутня інформація про діяльність потенційного учасника спілки, що перешкоджає та створює певні труднощі у повному аналізі компанії, її прозорості та платоспроможності. До того ж, цілковита закритість бізнесу дозволяє здійснювати неофіційну діяльність, користуючись при цьому надмірним рівнем довіри вкладників.

Як і будь-яка ланка сегменту економіки, ринок небанківського кредитування має свої характерні особливості розвитку та ключові позиції щодо удосконалення загального рівня надання послуг. Одним із пріоритетних напрямків розвитку цього ринку є удосконалення регулювання та нагляду щодо здійснення діяльності посередниками на ринку. У сучасному світі, захист прав споживачів є вирішальним фактором, тому існує нагальна потреба у посиленні захисту та належного контролю зі сторони держави щодо його здійснення. Також варто нагадати про розширення взаємозв'язку між усіма учасниками ринку, підписання контрактів та партнерських угод щодо співпраці, розширення клієнтської бази. Наступні кроки допоможуть стабілізувати ринок та встановити необхідні індикатори щодо функціонування на ньому. Інший пріоритетний напрямок - це забезпечення доступу до кредитних послуг для широкого кола населення та підприємств; для цього необхідно створити сприятливі умови для розвитку небанківських кредитних посередників та кредитних кооперативів, зокрема зменшити адміністративні та фінансові перешкоди для їх діяльності та розширити можливості фінансування цих організацій. Одним із найбільш масштабних напрямків розвитку є розвиток інноваційних технологій, що дозволяє

оптимізувати процес надання кредитних послуг, збільшити їх обсяги. Оскільки ринок електронної комерції збільшується з року в рік по всьому світу, імплементація онлайн-платформ, початкових розробок штучного інтелекту, хмарних середовищ/баз даних є необхідною аби не лише залишатися конкурентоспроможним, але й підтримувати загальний імідж компанії та країни.

Отже, інформація, що надана в цьому розділі, характеризує загальний кредитний ринок у світі, його розподіл на основних учасників, до якого входять банківський та небанківський сектори кредитування, які виокремлені як окремі кредитні ланки, надана класифікація кожного із секторів. В результаті, можна припускати, що рівень розвитку та варіативність ринку небанківського кредитування є достатньо високим. Доступність альтернативних джерел знаходження коштів поза банківським сектором може потенційно становити велику конкурентоздатність традиційній банківській системі, що однозначно потребує ретельного нагляду зі сторони держави та створення чітких та регламентованих вимог для функціонування на ринку. До того ж, існують потенційні напрямки розвитку сектору, що в результаті, забезпечить більшу ефективність діяльності усіх гравців, підвищить їх конкурентоздатність (стимул до глобальних змін, диверсифікація послуг, прагнення до завоювання нових клієнтів та охоплення більшої частки ринку), підвищить електронну комерцію (шляхом реалізації онлайн-проектів).

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ В РІЗНИХ КРАЇНАХ

2.1 Тренди та особливості надання кредитних послуг банками та небанківськими посередниками в українській практиці

За останні роки банківська система України зазнала значних трансформацій, оскільки країна працює над модернізацією та інтеграцією свого фінансового сектору у світову економіку. Цей процес був зумовлений поєднанням внутрішніх реформ та зовнішнього тиску, включаючи зусилля країни, спрямовані на виконання вимог щодо вступу до ЄС. Одним із ключових чинників цієї трансформації стало прийняття нових нормативно-правових актів та стандартів, спрямованих на підвищення прозорості, посилення управління ризиками та сприяння конкуренції в секторі. Таким чином, Національний банк України (НБУ) відіграє центральну роль у нагляді за цими реформами, працюючи над створенням більш стабільного та ефективного банківського сектору, здатного підтримувати стале економічне зростання та розвиток.

Проте, банківська система України досі має великі проблеми із системним управлінням, частками неповернених кредитів, обмеженим фінансуванням малого та середнього калібру підприємств. Задля вирішення таких проблем варто спрямувати свої зусилля на впровадження нових програм інклюзії, розвитку вільного ринку у секторі, збільшення та покращення рівню нагляду тощо.

Незважаючи на ці виклики, українська банківська система за останні роки досягла значних успіхів, суттєво покращивши регуляторне середовище, якість та доступність фінансових послуг, рівень діджиталізації та цифровізації банківської системи, імплементації електронних технологій у систему. Оскільки Україна продовжує працювати в напрямку більшої інтеграції у світову економіку, банківський сектор, ймовірно, відіграватиме ключову роль у сприянні торгівлі та

інвестиціям, підтримці вітчизняного бізнесу та сприянні економічному зростанню країни.

Отже, далі в роботі буде продемонстровано сучасний стан банківської системи в Україні, її основні показники за напрямком кредитування. За останні роки, банківська система України пережила визначну кількість подій, що безпосередньо впливало на економічний розвиток та фінансову систему в цілому. За даними Національного банку України, протягом 2017 – 2023 років, кількість банківських установ зменшилася з 82 до 65 одиниць [17]. Це пов'язано зі збільшенням регулятивних законодавчих норм, що призвели до ліквідування банків через відсутність ліцензій та економічними спадами (російська агресія від 2014, пандемія covid-19, повномасштабна війна з росією). Не дивлячись на скорочення кількості банків, активи мають більш позитивний тренд – він характеризується помірним щорічним зростанням; показник 2017 року – 1 822 млрд грн, показник 2023 року – 2 403 млрд грн. Такий приріст (в середньому 10,5% щорічно) можна пояснити збільшенням рентабельності активів та послуг населенню/бізнесу. Щодо доходів та витрат банків, рисунок 2.1 демонструє їхню динаміку протягом визначених років.

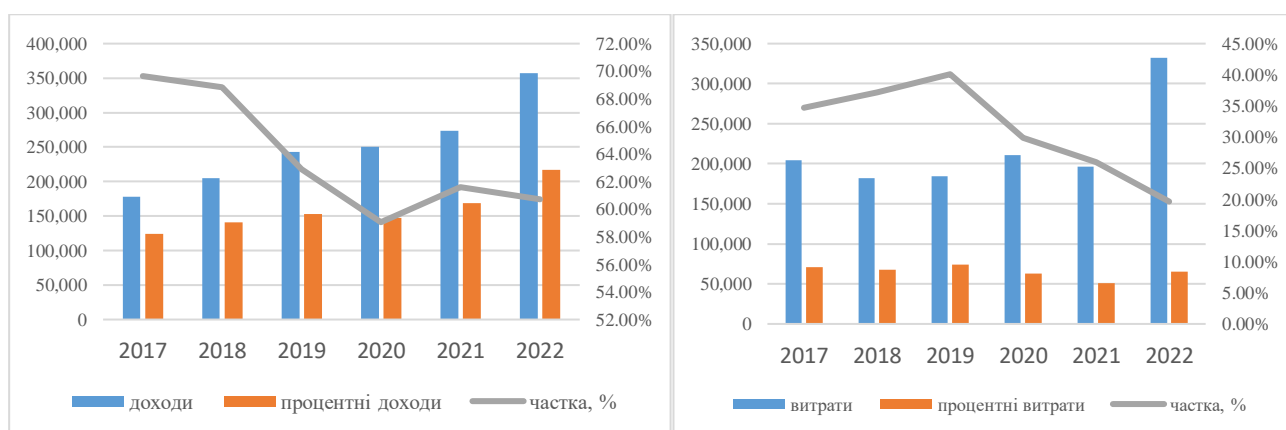


Рисунок 2.1 – Динаміка доходів та витрат банківських установ за 2017 – 2022 рр, млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Оскільки активи мають позивну тенденцію до зростання, динаміка доходів має подібний характер. В загальній структурі доходів, процентні доходи визначені як такі, що характеризують кредиторську діяльність банків, тому її висвітлення є доцільним; до того ж, вони мають здебільшого зростаючу тенденцію із середнім показником 12,31%, частка таких доходів у загальній структурі – 63,8%. Особливістю динаміки процентних доходів є її спадна динаміка до 2020 року, яка пояснюється політикою зменшення процентної ставки Національним банком України до показника 6% станом на 12.2020, зменшенням доходів від трансакційних витрат та грошових переказів. Згідно теорії про «збільшення доходів призводить до збільшення витрат», можна дійти висновку в її правильності, оскільки здебільшого витрати також мають зростаючу динаміку у 13,41%; процентні витрати мають дещо іншу тенденцію, що характеризується часовими коливаннями у збільшенні/зменшенні частки, але в середньому займають 31,25% від загальних витрат.

Частка неповернених кредитів є нагальною проблемою для банківської системи, оскільки їх збільшення може призвести до критичних наслідків, а зменшення їх частки – це важкий та довготривалий процес; на рисунку 2.2 зображена динаміка неповернення кредитів за 2017-2022 роки.

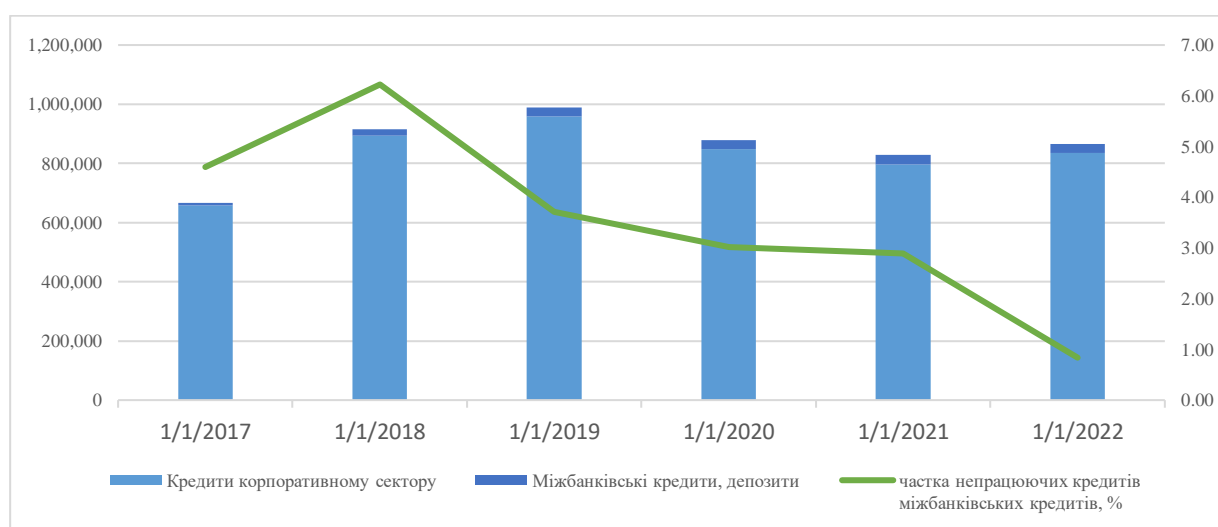


Рисунок 2.2 – Частка неповернених кредитів в загальній структурі за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Згідно рисунку, було визначено три основні напрями кредитування: корпоративний сектор має дещо нестабільний характер, проте середній показник приросту становить 6,1%, при цьому частка неповернення – 50,18%; кредитування населення має позитивний динамічний характер, із середнім показником приросту 10,7%, при цьому неповернення – 40,24%; за міжбанківським кредитуванням чітко простежується високий приріст користуванням послугою (приріст 32%) та досить низький рівень неповернення кредитів – 3,55%.

Одним із підвидів кредитної діяльності є міжбанківське кредитування, яке займає своє місце у банківській системі. Головною ідеєю такого кредитування є розподіл тимчасово вільних коштів, задля отримання прибутку. Тенденція останніх років виглядає наступним чином: впродовж досліджуваного періоду можна стверджувати, що проценті ставки в національній валюті має дещо позитивно зростаючий характер, без явно різких спадів чи падінь. При цьому, загальний обсяг наданих міжбанківських кредитів за період дослідження, має дещо динамічний характер, що характеризується повторюваними висхідними та спадаючими статистичними рядами відносно один одного. Щодо процентних ставок в іноземній валюті, графік демонструє періодичні характерні зміни впродовж коротких за інтервалами падіннями/зростаннями, на тлі загальної нормальної картини статистичного ряду. Слід також зазначити, що загальні об'єми отримуваних кредитів та рівень відсоткових ставок до 2020 року були набагато більшими (об'єми перевищують в ~1,5 раза) [17].

Щодо результатів діяльності НБУ з урегулювання ліквідності банків, в основному цей процес характеризується мобілізацією коштів шляхом розміщення депозитних сертифікатів, а саме розміщення тендерів на сертифікати овернайт. Таким чином, за останній період 2023 року, було залучено близько 383'096 млн грн зі процентною ставкою у 23% та 63 залученими банками. Щодо підтримки ліквідності банків, воно відбувалося за рахунок поодинокого рефінансування (видання кредитів овернайт). Також, банки мають можливість диверсифікувати

власні портфелі кредитування, шляхом інвестування тимчасово вільних коштів в ОВДП. Таким чином, вони збільшують ліквідність та мінімізують ризик вкладання коштів. За досліджуваний період, спостерігається позитивно зростаючий тренд, з періодично фіксованими проміжками вартості.

Ще одним показником в динаміці є вартість кредитів, яка визначає реальну плату за кредит, яка визначена договором кредитування у вигляді відсоткової ставки; відповідно, динаміка якої зображена на рисунку 2.3.

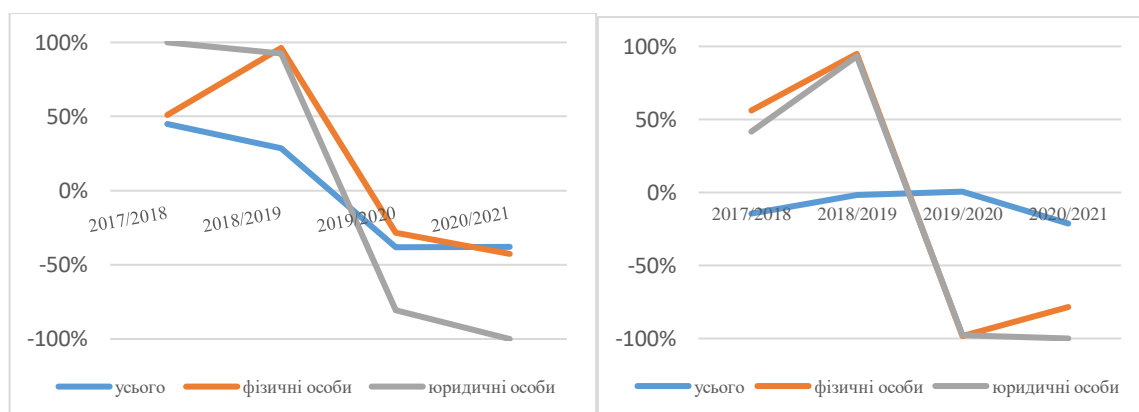


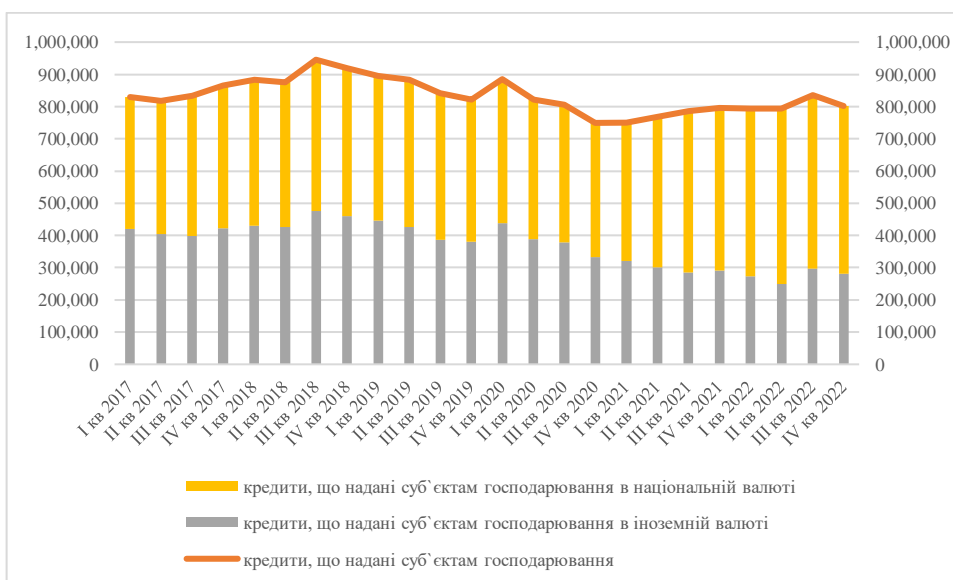
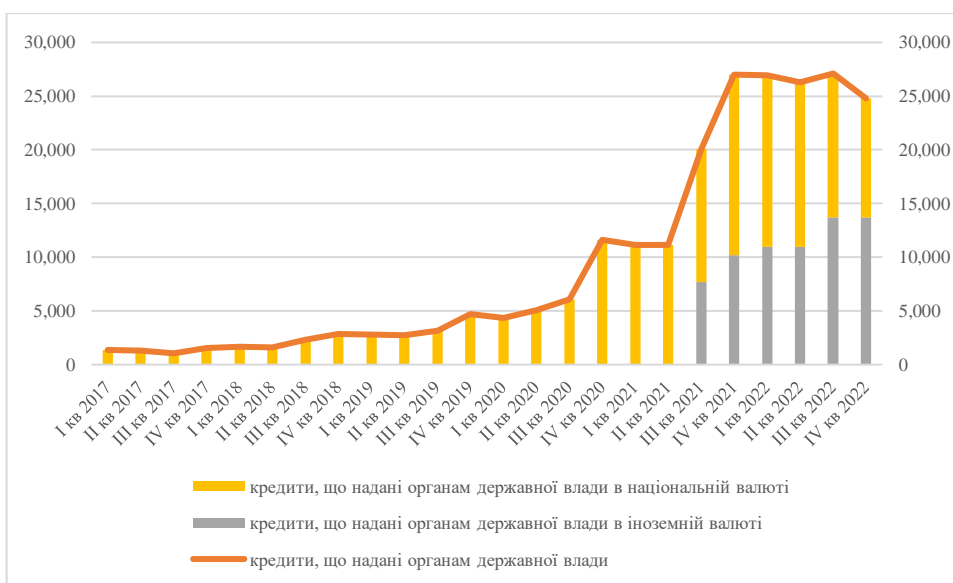
Рисунок 2.3 – Динаміка середньозважених річних приростів вартості кредиту в національній та іноземній валютах за 2017 – 2021 рр., %

Джерело: складено на основі даних [17]

Розподіляючи вартість за грошовою ознакою, можна припускати, що кредити, які видаються в національній валюті за останній час стали менш прибутковими. Згідно даних, загальна вартість кредитування зменшилося на 3,3%, фізичні та юридичні особи мають полярні значення – 5% та -8,5% відповідно; вартість кредитів, що надані в іноземній валюті, у загальній структурі також мають від’ємне значення (-14,3%), основною причиною чого була різка зміна обмінного курсу гривні до євро/долара, що збільшило боргове навантаження на позичальників в іноземній валюті, збільшення доступності кредитів у національній валюті шляхом зменшення ставок на них, зміною положень при наданні кредитів у іноземній валюті (доступність конвертації валюти за курсом Національного банку України на час укладання кредитного договору). Оскільки

розвиток небанківського кредитування є досить стрімким та споживання кредитів є на високому рівні, вартість кредиту має негативний тренд.

Загальні тренди можна подати за допомогою висвітлення структури кредитування банківським сектором різних суб'єктів кредитування, що виражається у наданні позик в національній та іноземній валютах – це краще допоможе зрозуміти, на якому рівні знаходиться ринок кредитування та які його найближчі перспективи.



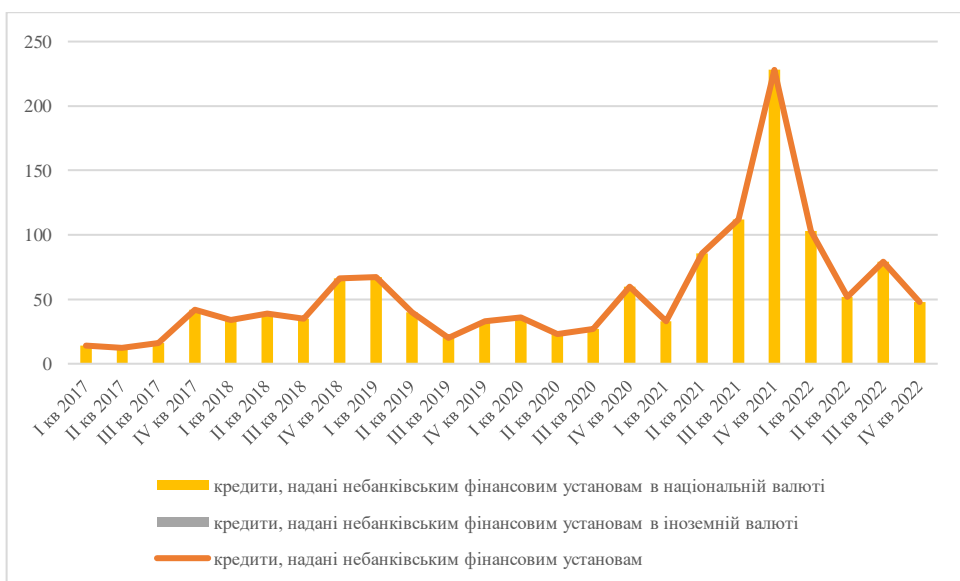
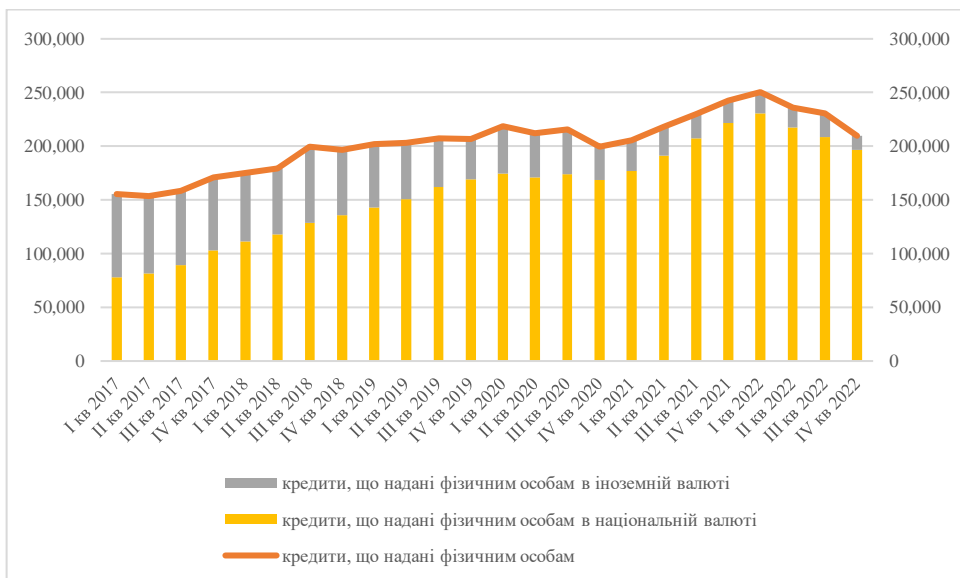
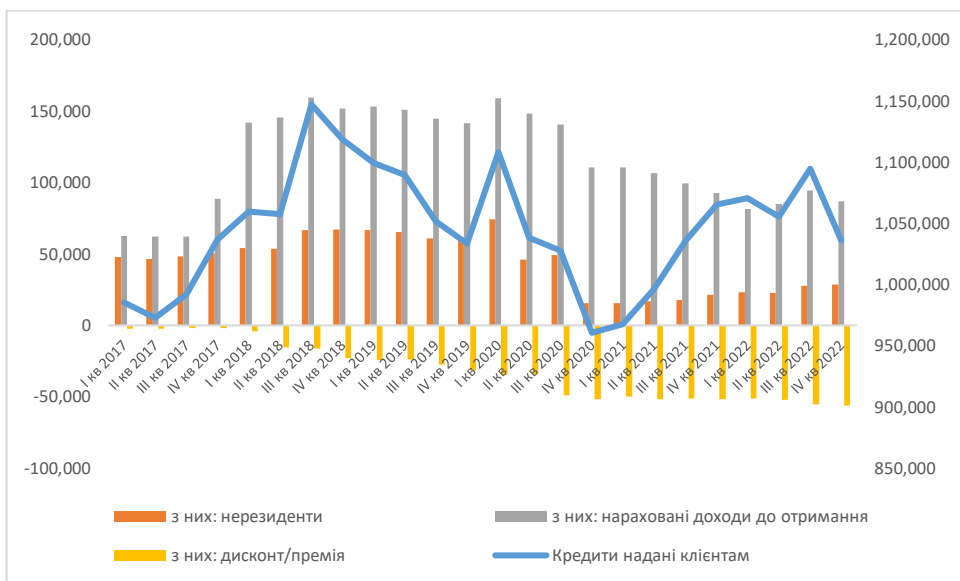


Рисунок 2.4 – 2.8 – Динаміка структури надання кредитів банківським сектором, за видами суб'єктів кредитування за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

За даними графіків, можна стверджувати, що загальний тренд щодо кредитування є стабільним, якщо не враховувати поодинокі неструктурні зміни у конкретний період часу, які мають постійний характер та викликані різними економічними, геополітичними, внутрішніми, регуляторними змінами щодо діяльності держави та центрів прийняття рішень у фінансовій сфері. Зазначаючи кожний суб'єкт, можна виділити наступні характерні зміни:

- кредити надані клієнтам: середньорічний темп приросту складає 0,3%, що говорить про досить сталу постійну роботу банківського сектору зі своїми постійними клієнтами; відображення абсолютних змін від 2017 до 2022 визначене у 5,13% (або +50'559 млн грн)

- кредити надані органам державної влади: темп приросту даних кредитів дещо більший за кредити клієнтам, що визначений на рівні +16,4% та пояснюється постійними структурними змінами у збільшенні відповідальності та реалізації нових проектів та програм для населення, що потребують коштів; у абсолютній зміні, показник становить 1500% (або +23'429 млн грн)

- кредити надані суб'єктам господарювання: в даній категорії спостерігається незначна тенденція до скорочення видачі кредитів, що в середньому зменшувались на 0,2%. Такий спад можна пояснити нездоровою економічною ситуацією в країні, яка за останні роки отримала багато викликів (зокрема covid-19, війна, скандали та корупційні схеми), також варто зазначити про високі ставки кредитування та погіршенням довіри до традиційних банківських установ; абсолютна зміна кількості кредитів виражена у -3,32% (або -27'497 млн грн)

- кредити надані фізичним особам: динаміка надання кредитів населенню є відносно стабільною (приріст +1,5%). Не вся банківська система готова кредитувати населення, відповідно враховується перерозподіл навантаження на банки, які займаються цією діяльністю навіть не дивлячись на зниження довіри до

банків, пошуку нових альтернативних методів кредитування, населення активно користується послугами традиційного кредитування в банках. Абсолютні величини обґрунтовані приростом у 35% (або +54'591 млн грн)

- кредити надані небанківським фінансовим установам. Загальні об'єми надання кредитів небанківському сектору є невеликими, оскільки активізація послуг почалася відносно нещодавно. Не дивлячись на великий попит зі сторони населення та бізнесу, небанківські установи потребують докредитовуватись аби забезпечувати безперебійну операційну роботу власних відділень. Щорічно об'єми кредитів збільшувались на 20%, що у абсолютних змінах відображається як збільшення на 240% (або +34 млн грн).

Небанківський сектор України - це всі фінансові установи, які не вважаються традиційними банками, до яких відносять різні види фінансових посередників. Протягом останнього десятиліття небанківський сектор в Україні стрімко зростає, відіграючи все більш важливу роль в економіці країни. Одним із ключових чинників зростання небанківського сектору є загальний розвиток фінансового сектору в Україні. Після прийняття Закону "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [2], країна впровадила низку реформ, спрямованих на модернізацію фінансового сектору та вдосконалення його нормативно-правової бази. Ці реформи включали заходи, спрямовані на посилення незалежності та ефективності Національного банку України, підвищення прозорості та вимог до розкриття інформації фінансовими установами, а також сприяння конкуренції та інноваціям у фінансовому секторі.

Зростання небанківського сектору зумовлене не лише реформаційними змінами в країні, але й завдяки змінам в поведінці та попиті споживачів. В останні роки українці все більше усвідомлюють переваги фінансових послуг і шукають більш зручні, доступні та недорогі варіанти. Це створило можливості для небанківських фінансових установ розширити своє охоплення та надавати послуги, що відповідають специфічним потребам різних сегментів клієнтів.

Однак, серед усіх позитивних аспектів, існують певні виклики, що стоять перед небанківським сектором, одним з яких є потреба в ефективному регулюванні та нагляді. Оскільки сектор продовжує зростати та наповнюватися новими гравцями, існує ризик фінансової нестабільності та заподіяння шкоди споживачам, якщо не буде вжито належних заходів для забезпечення безпеки та надійності установ і захисту споживачів. Національний банк України прийняв міри щодо зміцнення нормативно-правової бази для небанківських фінансових установ, але в таких сферах, як ліцензування, звітність та правозастосування, все ще є місце для вдосконалення.

Отже, враховуючи вищезазначену інформацію, надалі продемонстрований загальний стан фінансових посередників, їх основних гравців, їх послуги та фінансове становище. Спочатку необхідно проаналізувати активи компаній, за рахунок яких вони функціонують та мають змогу відповідати усім викликам, маючи при цьому широке поширення та вплив на економічну систему країни. На рисунках 2.9 – 2.10 продемонстрована динаміка активів за видами компаній.

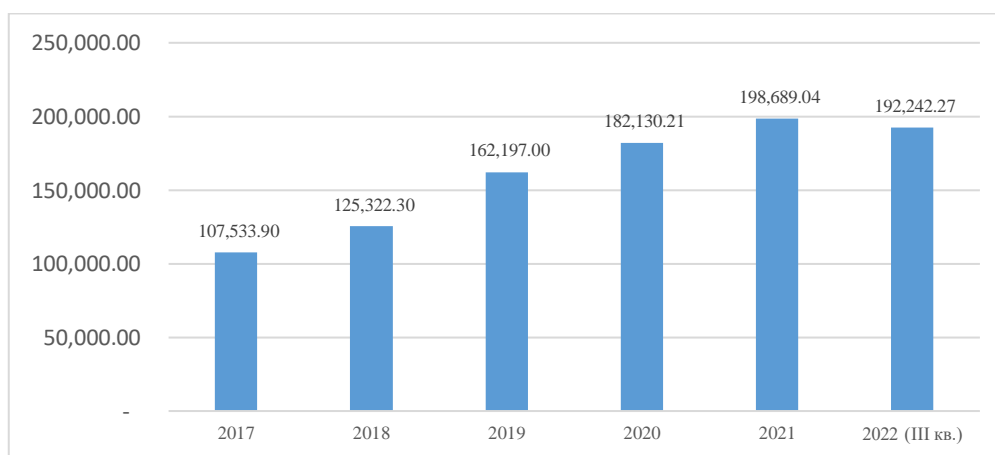


Рисунок 2.9 – Динаміка структури активів фінансових компаній 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

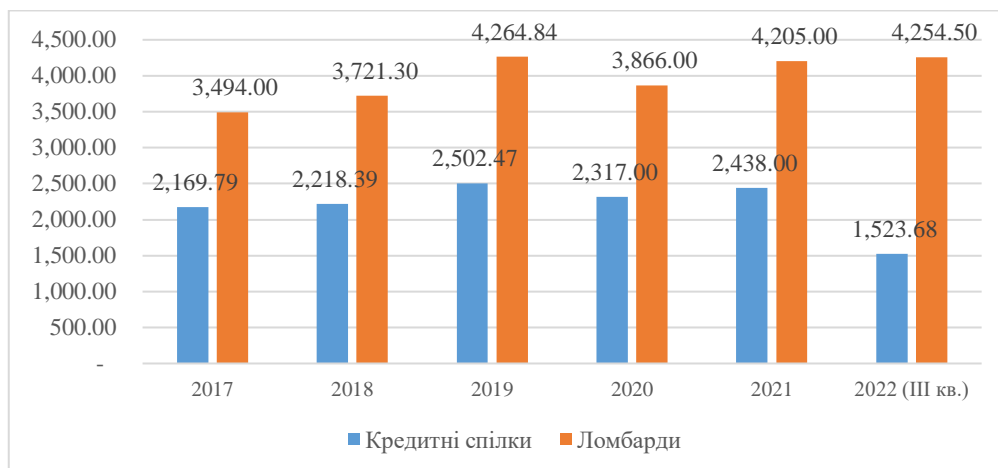


Рисунок 2.10 – Динаміка структури активів кредитних спілок та ломбардів 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Аналізуючи дані з рисунків, можна виділити наступні висновки:

- фінансові компанії в загальній картині дещо вирізняються наявністю більшої кількості активів на балансі, ніж інші представники небанківського сектору. Це пояснюється тим, що в дану категорію компанію відносяться як послуги факторингу, лізингу та інших фінансових операцій, які здійснюються фізичними та юридичними особами, рідше – нерезидентами. В динаміці, обсяг активів постійно збільшується з середнім приростом у 12,8%.

- кредитні спілки та ломбарди. Кредитні спілки мають нерівномірний розподіл, що в результаті засвідчує поступове зменшення обсягів активів (в середньому -5% в рік). Ломбарди, в свою чергу, мають більш позитивні зміни, що характеризується поступовим зростанням активів (+4,3%), через диверсифікацію послуг (впровадження грошових переказів по країні/за кордон, реалізація процесу повторного викупу власних речей за вищою ціною, впровадження онлайн послуг, здійснення торгів золотом/металами, криптовалютні кредити) та територіальним розширенням (відкриття нових точок реалізації).

Оскільки сукупні об'єми фінансових організації є найбільшими серед усіх досліджуваних установ, необхідно зрозуміти їх ключові напрямки діяльності.

Згідно зі статистикою Національного банку України, протягом 2017 – 2021 років, середній показник надаваних послуг становив близько 200'000 одиниць, із середнім показником щорічного зростання у 5% [17]. Таке зростання можна пояснити поступовим відновленням економічної системи після спаду від 2014-2015 років, підвищенням загальної кількості банківських послуг, цифровізацією економіки тощо.

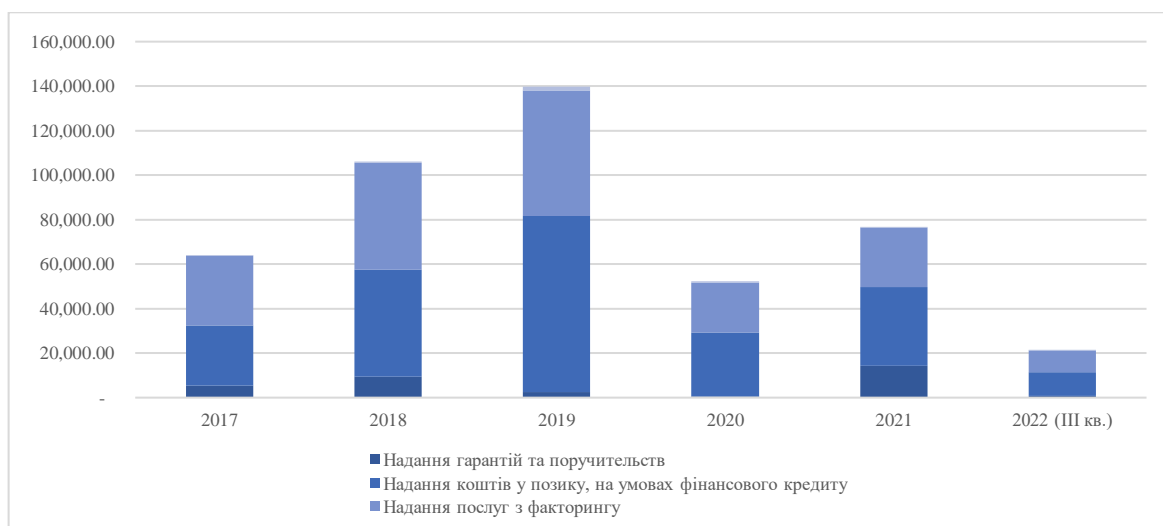


Рисунок 2.11 – Надання послуг фінансовими установами за видами 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Аналізуючи надані послуги в розрізі діяльності фінансових послуг, можна відмітити великий спад у 2020 році; основною причиною стало впровадження карантинних заходів, спрямованих на протидію covid-19. Характерними є показники між 2018-2019 роками: усі досліджувані види послуг значно збільшилися в об'ємах (надання поручительства та кредитування зросли на 70%). Проте загальний обсяг наданих фінансових послуг є позитивно зростаючим, що характеризується активними проміжками часу в часовому ряді із середнім показником приросту у 9%. Найбільшим попитом серед послуг користувалися надання коштів у кредит та послуга факторингу. Динаміка надання кредитів характеризується поступовим зростанням (пікове значення - 2019 рік) та подальшим повільним падінням; не дивлячись на дещо структурні коливання

значень, середні темпи приросту є досить високими (26%). В даній структурі факторинг має подібну динаміку до надання кредитів (з піковим моментом у 2019 році); його середні темпи приросту є сприятливими (7%).

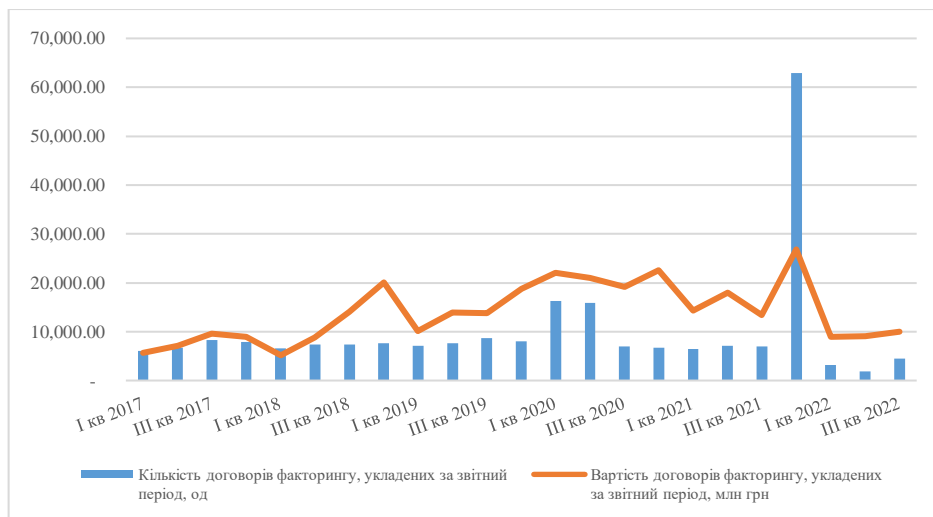


Рисунок 2.12 – Надання послуг із факторингу фінансовими компаніями за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Продемонстрований вище графік характеризує роботу фінансових компаній у сфері факторингу. Беручи до уваги загальну тенденцію, можна спостерігати поступове нарощення кількості (+35% щорічного зростання), та відповідно, вартості досліджуваних послуг (+11% зростання), з двома яскраво-вираженими дисбалансами у 2020 та 2022 роках. Їх можна пояснити входженням економіки до так званої рецесії, оскільки 2020 рік характеризується початком введення обмежень діяльності бізнесу, 2022 – початком повномасштабного вторгнення росії до України; виходячи з цього, можна припускати, що ефективність державних інституцій падає, на ринку з'являється великий дефіцит послуг, які можуть покривати фінансові компанії, за рахунок чого, виникають такі структурні зрушення.



Рисунок 2.13 – Надання послуг із фінансового лізингу фінансовими компаніями за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Станом на кінець 2021, вартість усіх укладених лізингових договорів становила 39'821,7 млн грн, 98,31% з яких укладено за рахунок фінансових компаній, відповідно решта – юридичні особи-лізингодавці; кількість договорів на той же час, становила 17'475 од., при чому 97,37% оформлено на рахунки фінансових компаній. За підсумками 2021 року, вартість договорів збільшилася на 52,75% (або +13'751 млн грн), при цьому відбулось суттєве збільшення підписаних лізингових договорів на 29,5% (або +3'977 од.).

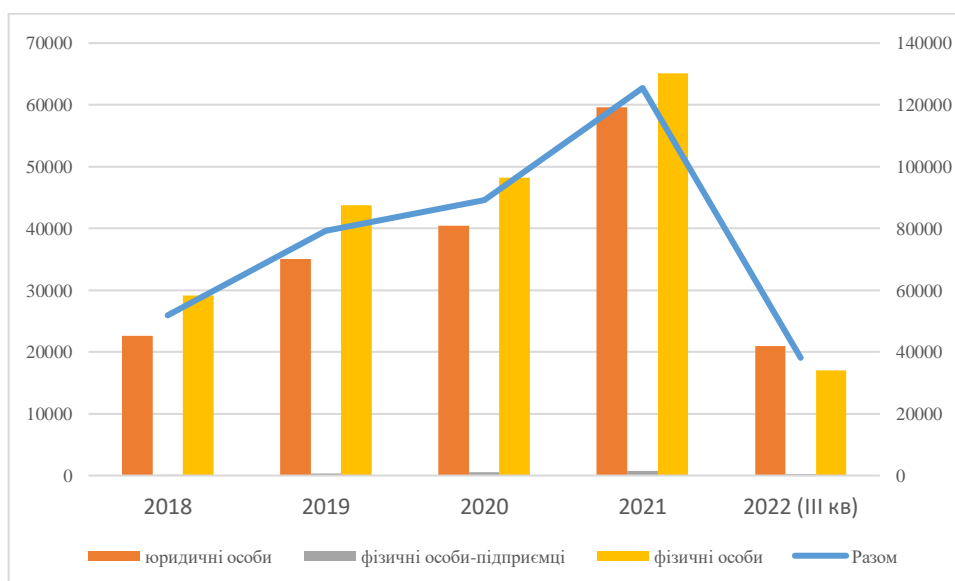


Рисунок 2.14 – Суми укладених договорів із надання коштів у позику, у тому числі й на умовах фінансового кредиту, фінансовими компаніями за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Однією з не менш важливою послугою є укладання договорів із надання коштів у позику. Станом на 2021, було оформлено 14'853'697 одиниць контрактів, що є на 2'255'504 од. більше (або +18%), ніж за попередній період; загальна сума контрактів становила 125'468,5 млн грн, що на 36'297,6 млн грн (або +40%) більше, ніж за попередній період.

Проводячи аналіз діяльності кредитних спілок, доцільно наголосити про те, що вони обслуговують бізнеси різної величини та працюють завдяки кооперації між підприємствами на прийнятних кредитних засадах. Дані про динаміку вартості наданих кредитів та розрахунків перед юридичними особами, зазначені у таблицях 2.15 – 2.18.

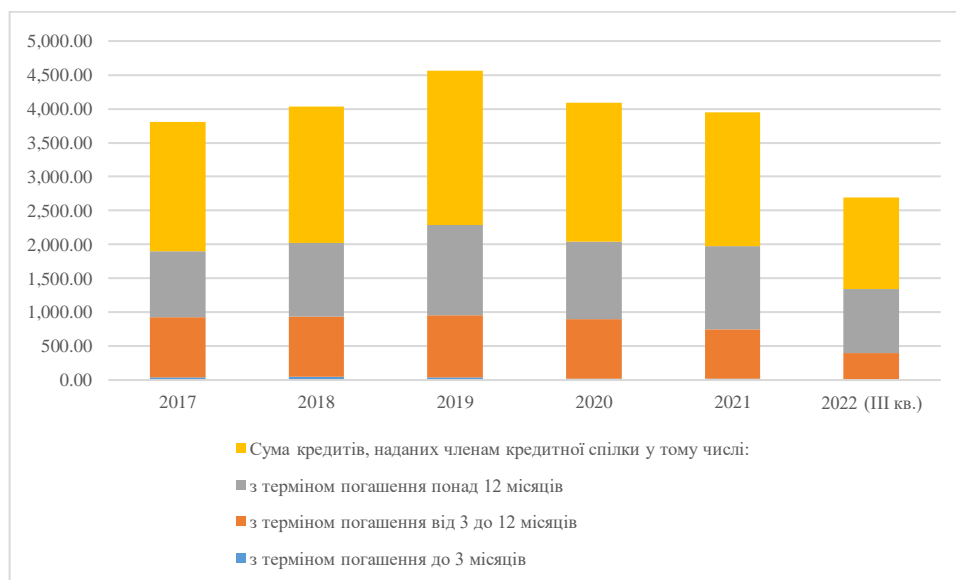


Рисунок 2.15 – Динаміка об'ємів наданих кредитів кредитними спілками за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]



Рисунок 2.16 – Динаміка доходів наданих кредитів кредитними спілками за 2017 – 2022 рр., %

Джерело: складено на основі даних [17]



Рисунок 2.17 – Розрахунки за зобов'язаннями перед юридичними особами, за якими нараховуються проценти за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]



Рисунок 2.18 – Динаміка розрахунків за нарахованими процентами за користування залученими коштами за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Динаміка обсягів наданих кредитів в загальній картині має дещо непостійний характер, що визначений поступовим зростанням та падінням за усіма термінами погашення; найбільшими об'ємами сформовані кредити, що надаються з терміном погашення понад 12 місяців (1'116 млн грн). Отримувані проценти від надання коштів кредитним спілкам та їх членам мають подібну тенденцію до обсягів кредитів, що визначені поступовим зростанням загальної кількості (з піковими значеннями у 2019 році) та подальшим зниженням досліджуваного показника. Скорочення кількості доходів може бути спричинене такими факторами, як посилення конкуренції – створення та популяризація нових стартап та фінтех – компаній, що призводить до зменшення частки ринку; зміна попиту; покращення регулювання зі сторони державних регуляторів – така процедура технічно може обмежувати сфери діяльності, зменшуючи обсяги кредитування.

Щодо розрахунків за зобов'язаннями перед юридичними особами, можна простежити рівномірне зменшення розрахунків перед юридичними особами, при чому це відбувається лише у загальній картині; в інших випадках чітко

простежуються абсолютно нерівномірні масиви даних. Прикладом може стати поточні зобов'язання (поступове зниження до 2020 року, після – великий стрибок, з різницею у 26 млн грн). Щодо розрахунків за користування коштами, то в графі «розрахунки за нарахованими процентами за користування залученими коштами» та «розрахунки за процентами, нарахованими на внески (вклади) членів кредитної спілки на депозитні рахунки» прослідковується певна стабільність у темпах зростання грошової маси до вже визначеного 2020 року; стосовно інших – ситуація менш стабільна та має великі розриви між досліджуваними періодами.

В свою чергу, ломбарди мають величезний попит серед населення, як частина небанківських кредитних установ. Люди мають можливість отримувати швидкі мікро-займи під заставу різних товарів. Таблиці 2.19 – 2.21 демонструють основну статистичну інформацію, щодо їх функціонування та основні показники діяльності.

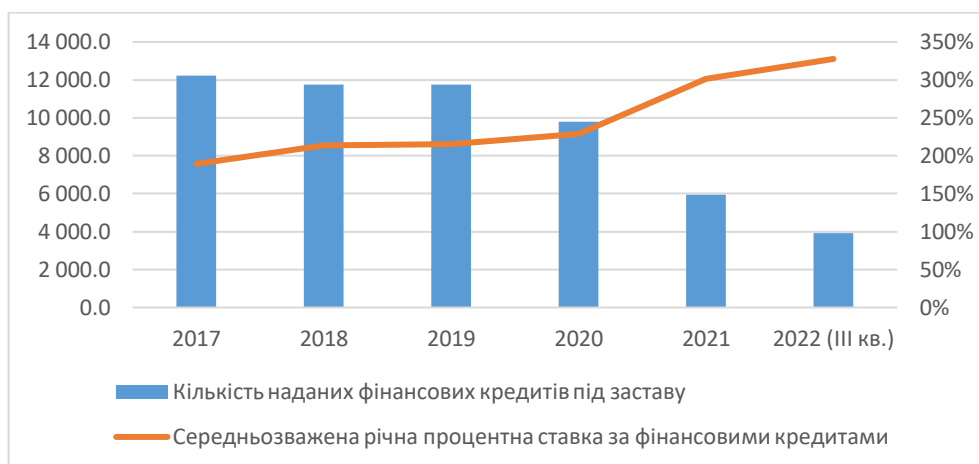


Рисунок 2.19 – Характеристики функціонування ломбардів за 2017 – 2022 рр., одиниць

Джерело: складено на основі даних [17]

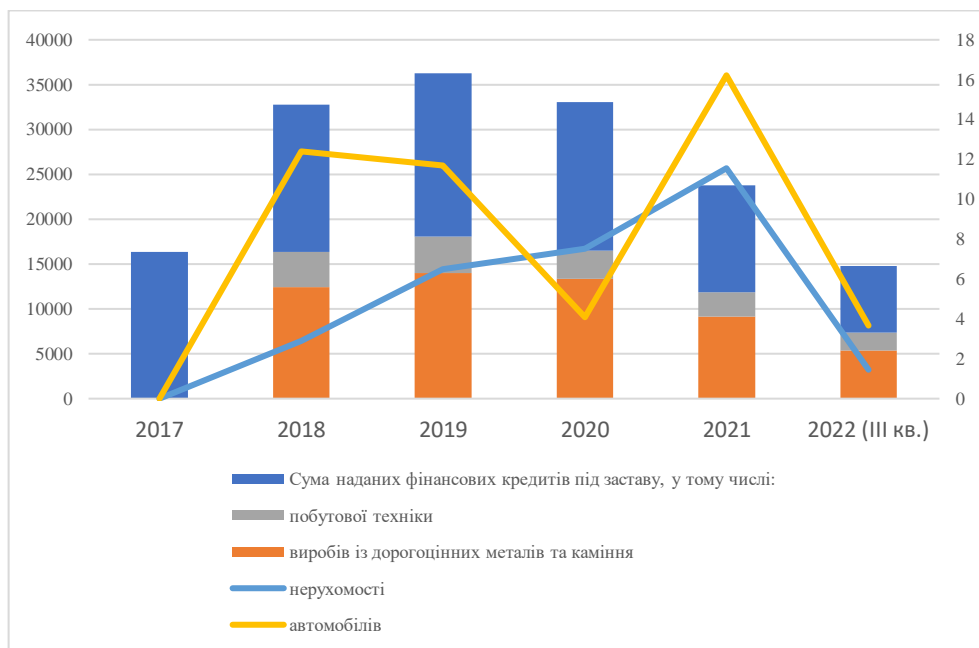


Рисунок 2.20 – Динаміка кредитної діяльності ломбардів за видами 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

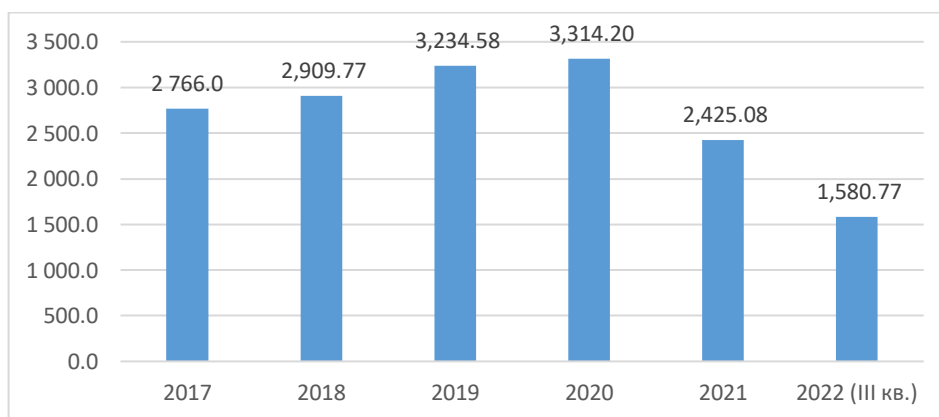


Рисунок 2.21 – Сума нарахованих процентів за користування фінансовими кредитами за 2017 – 2022 рр., млн грн

Джерело: складено на основі даних [17]

Аналізуючи основні показники кредитної діяльності ломбардів можна стверджувати про поступове зменшення кількості наданих кредитів під заставу, проте відстежується збільшення рентабельності діяльності, а саме збільшення процентної ставки до рівня 300%. До найбільш розповсюджених причин

відносять зміни, спричинені ринковими змінами та змінами попиту зі сторони споживачів; також свій вплив має економічне регулювання, наприклад зміна процентної ставки, що прямо впливає на вартість кредиту як для установи, так і для кінцевого споживача, що впливає на загальну кількість вихідних послуг. Аналізуючи кредитну діяльність ломбардів, можна дійти висновків, протягом досліджуваного періоду простежується поступове зростання наданих кредитів в загальному та по видах до 2020 року, після – чітко простежується спадна динаміка. Така ж сама картина відповідає сумі нарахованих відсотків за користування послугою (з 3'000 млн грн до 2'000 млн грн).

Отже, даний розділ характеризується визначенням основних трендів, висвітленням сучасного стану банківського та небанківського сектору кредитування. Підсумовуючи, можна стверджувати, що банківська система поступово приходить до ладу та робить кроки до євроінтеграції, враховуючи локальні завдання та впроваджуючи нові політики. Сучасний стан банківського сектору має позитивні індикатори до росту, проте необхідно й надалі покращувати систему та ще більше покращувати рентабельність послуг. Небанківський сектор кредитування набув шаленого темпу розвитку, що характеризується масштабним збільшенням активів, кількістю надаваних послуг, їх різноманітністю. Останнім часом активізувалася імплементація цифрових можливостей до загальної системи кредитування, що значно полегшує задачу кінцевого споживача. Проте не варто забувати, що такі організації мають чітко відповідати регламенту та ліцензування на ринку, задля безпеки фінансової системи країни.

2.2 Тренди та особливості надання кредитних послуг банками та небанківськими посередниками в міжнародній практиці

Канадська банківська система часто вважається однією з найбільш стабільних і добре регульованих фінансових систем у світі. Вона є важливою

складовою економіки країни, забезпечуючи доступ до капіталу для бізнесу та приватних осіб, управління інвестиціями та рух коштів по всій країні та за її межами. Канадська банківська система складається з поєднання вітчизняних та іноземних банків, причому п'ять найбільших банків – "Велика п'ятірка" – домінують у цій галузі (Королівський банк Канади, Банк Торонто-Домініон, Банк Нової Шотландії, Банк Монреалю та Канадський імперський банк комерції). Вони володіють близько 90% банківських активів Канади.

Регуляторне середовище канадської банківської системи вважається дуже суворим і всеосяжним. Офіс суперінтенданта фінансових установ (OSFI) є основним регуляторним органом, відповідальним за нагляд і контроль за всіма фінансовими установами, що регулюються на федеральному рівні в Канаді, включаючи банки, страхові компанії та пенсійні плани. Мандат OSFI полягає у забезпеченні безпечної та надійної роботи цих установ, підтримці достатнього рівня капіталу та ліквідності, а також дотриманні чинного законодавства та нормативно-правових актів. Для досягнення цих цілей організація проводить регулярні перевірки та оцінку ризиків, а також вимагає від установ надання детальних фінансових звітів та розкриття інформації. OSFI має право вживати низку примусових заходів, якщо виявлено, що установа порушує регуляторні вимоги або якщо вважається, що вона становить ризик для стабільності фінансової системи. Ці заходи можуть включати штрафи, санкції, обмеження на ведення господарської діяльності і навіть відкликання ліцензії на здійснення діяльності.

Ще одним важливим аспектом канадської банківської системи є її сильна орієнтація на обслуговування клієнтів. Банки "великої п'ятірки" відомі тим, що надають своїм клієнтам високоякісні послуги та широкий спектр продуктів - від чекових і ощадних рахунків до інвестиційних продуктів і кредитів. Такий акцент на обслуговуванні клієнтів допоміг побудувати довіру та лояльність серед канадських споживачів, що ще більше зміцнило стабільність банківської системи.

Загалом канадська банківська система вважається однією з найсильніших і найстабільніших у світі, значною мірою завдяки децентралізованій регуляторній структурі, консервативній практиці кредитування та значному акценту на обслуговуванні клієнтів. Оскільки Канада продовжує зростати і розвиватися, її банківська система, безсумнівно, відіграватиме вирішальну роль у підтримці економічного зростання і розвитку країни.

Станом на 2023 рік, кількість банків в Канаді налічує 81 одиницю, з яких 35 – національні банки, 15 – дочірні компанії, 27 – відділення іноземних фінансових установ, 4 – філії іноземних кредитних банків. Загальна кількість банків має тенденцію до зниження, оскільки Національним банком Канади проводиться стабілізаційна політика щодо стійкості банківської системи. Підтвердженням цього є зменшення загальної кількості банківських відділень (середньорічне зменшення -1,5%)

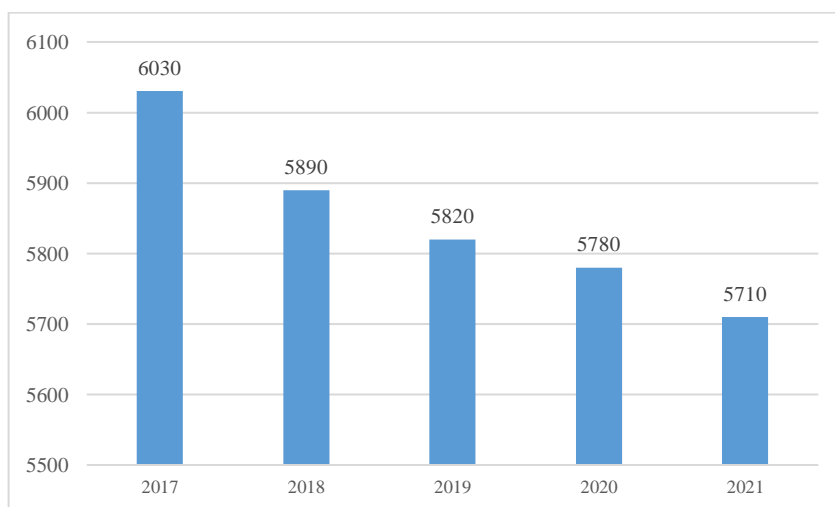


Рисунок 2.22 – Кількість банківських відділень Канади за 2017 – 2021 рр.,

од

Джерело: складено на основі даних [19]

Враховуючи провідні позиції у світі банківської справи, доцільним є зазначити загальну кількість активів, що підпорядковується канадському банківському сектору.

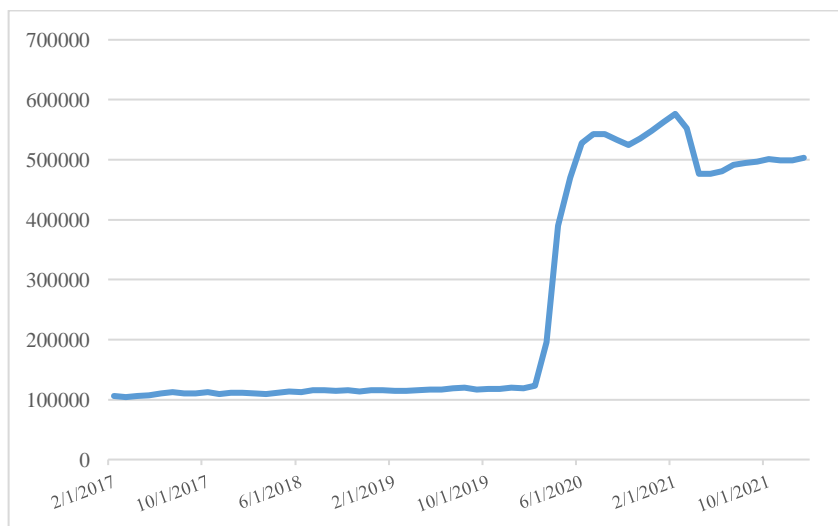


Рисунок 2.23 – Динаміка активів банківського сектору за 2017 – 2021 рр.,
млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Зростання активів банківської системи Канади в досліджуваний період пояснюється декількома фактами: одним із чинників зростання називають сприятливий стан економіки країни, її стабільність та відповідний розвиток (середньорічний приріст – +3,5%) , що спричинило збільшення кредитування; до того ж, банківський сектор Канади характеризується впровадженням інновацій, посиленням захисту даних, цифровізації послуг, що дозволяє залучати нових суб'єктів господарювання.

Банківську систему Канади умовно можна розподілити на два сектори, сфера діяльності яких дуже вагома, більша частина якої відповідає напрямкам розвитку бізнесу та у видачі іпотечного кредитування. Нижче продемонстровані дані, які характеризують видачу кредитів для розвитку бізнес-підприємництва. Для країни, яка має достатньо ресурсів, важливо залучати інвестиційний капітал, для загального тону економічної системи, одним із напрямків яких є інвестування нерезидентами в економіку країни. Об'єми та кількість залучених інвесторів у цей процес, можна збільшувати шляхом спрощення відповідних регуляторних норм, які полегшуватимуть процес входження іноземних філій до країни. За даними Doing business, Канада посідає 23 місце серед 190 опитаних

країн, до аналізу яких входить легкість ведення бізнесу в тій, чи іншій країні [25]. Згідно цього аналізу, Канада займає провідні місця у сферах видачі кредитів, початкових кроків до створення/реєстрації бізнесу та захисту прав акціонерів; щодо сфер покращення, тут варто виділити процес отримання відповідного електрозабезпечення, ступінь виконання контрактів та отримання дозволу на будівництво.

Оскільки видача кредитів представлена сильною стороною канадської банківської системи, нижче продемонстрований графік обсягів виданих кредитів банками на реалізацію бізнес-планів.

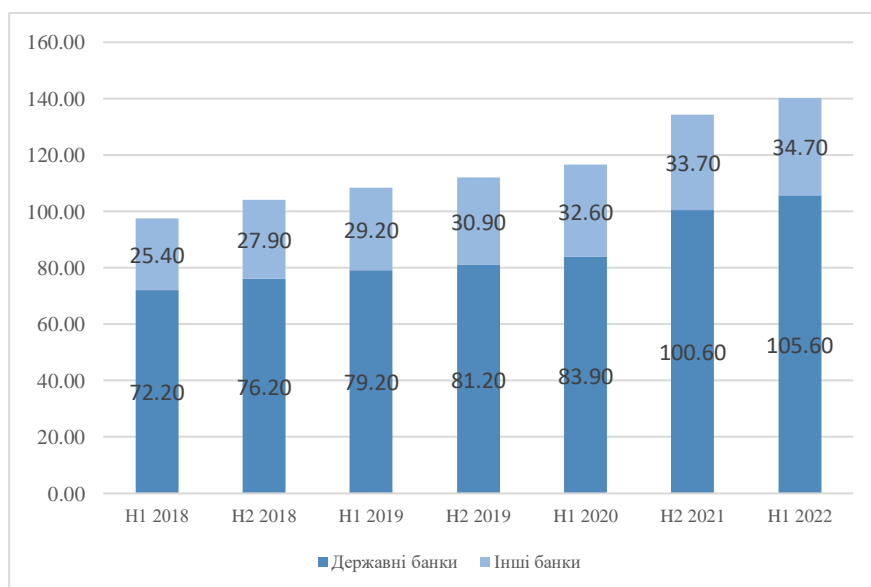


Рисунок 2.24 – Об’єми бізнес-кредитів, виданих у Канаді за 2018 – 2022 роки, за постачальником, млрд канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Враховуючи вище-наведені графіки, можна зробити висновок, що бізнес кредитування постійно збільшується, кредитування від державних та інших банків зростає, що говорить про продовження загальної тенденції розвитку бізнесу в країні, як наслідок з попередніх періодів; до того ж, об’єми кредитування державними банками майже в 3 рази більші, ніж до цього залучені банки інших філій, що говорить про високу інтегрованість держави до ключових

сфер розвитку економіки, при цьому середньостатистичні частки зростання для державних банків становлять 6,7%, для банків інших філій – 5,8%.

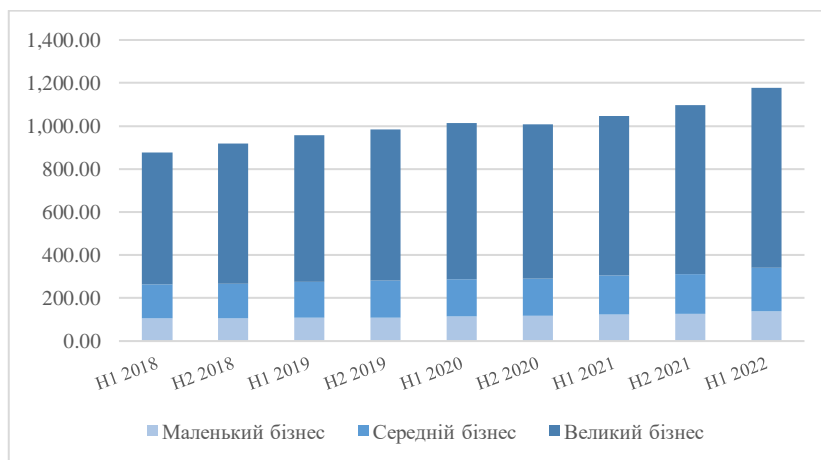


Рисунок 2.25 – Об’єми неповернених бізнес-кредитів, виданих у Канаді за 2018 – 2022 роки, млрд канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Окрім видачі кредитів для цільового призначення, як і у будь-якому банківському секторі, видача коштів тягне за собою частку неповернених кредитів. Згідно продемонстрованого графіку, можна припустити, що тенденція до збільшення цієї частки є невеликою, оскільки інтервали середньорічних приростів коливаються від 3% до 4% щорічно. Здебільшого, вагому частину неповернень тягнуть за собою великі корпорації, які мають великі зобов’язання не лише перед банками, але й перед своїми власними позичальниками, інвесторами тощо.

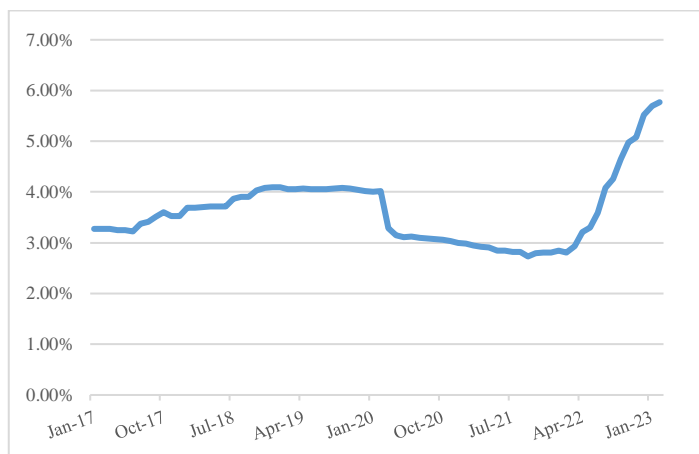


Рисунок 2.26 – Процентна ставка за новими та існуючими кредитами для бізнесу в Канаді за 2018 – 2022 роки, %

Джерело: складено на основі даних [21]

Щодо вартості кредитів для бізнес-сектору, середній показник процентної ставки становить 3,55%. Здебільшого, картина є цілком стабільною, за виключенням різних дисбалансів на початку 2020 року, спричинених covid-19 та першим кварталом 2022 року, після повномасштабного вторгнення росії до України. В загальному, процентна ставка має більш плаваючи характер, оскільки ефективність діяльності канадського банку складно оцінити, через неможливість визначеності конкретних кредитних продуктів в даному портфелі.

У свою чергу, ринок іпотечного кредитування Канади характеризується наступним чином. За 2021-2022 роки, загальний фінансовий стан населення та домогосподарств суттєво змінилося; більшість респондентів схильні вважати, що їхнє становище погіршилося, оскільки інфляційні очікування вищі, відповідно витрати на обслуговування боргу є вищими [26]. Звідси, логічним є зростання кількості нових позичальників, які задовольняють власні потреби фінансуючи їх, банківськими грошима.

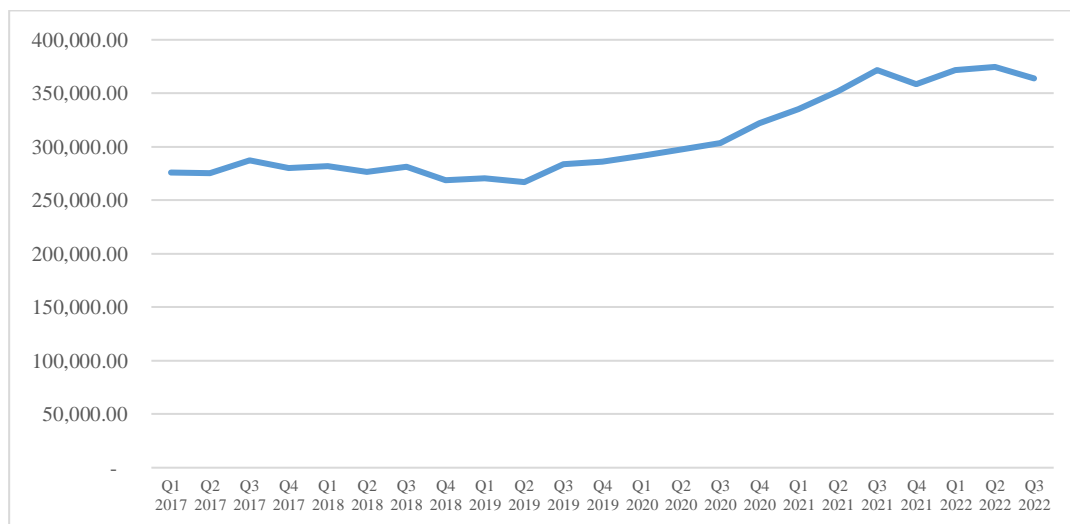


Рисунок 2.27 – Середня вартість нових іпотечних кредитів у Канаді за 2017 – 2022 роки, млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Згідно графіку, можна припускати підтвердження надмірного росту інфляції, що має свій вплив не лише на очікування населення/бізнесу, але й на середню вартість іпотечного кредитування; за досліджуваний період вона зростала на 1,5% щорічно.

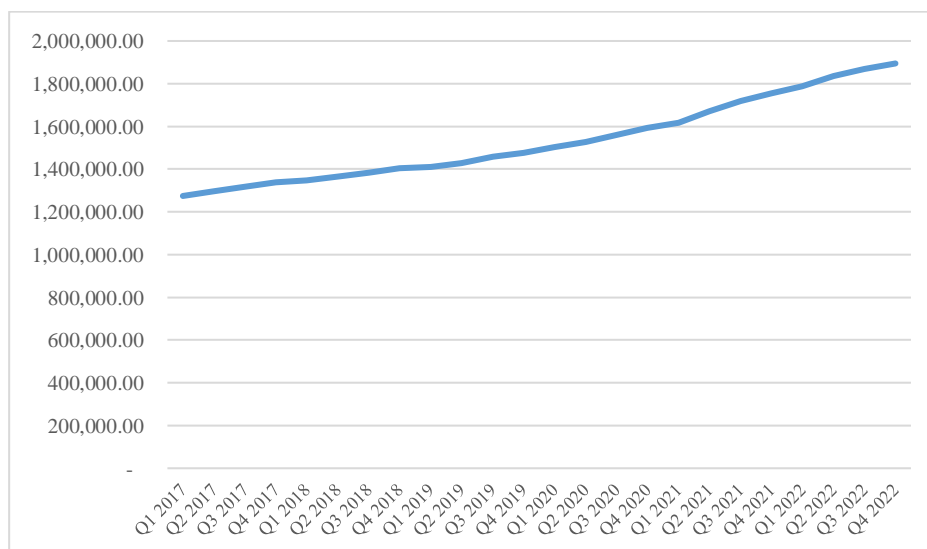


Рисунок 2.28 – Динаміка загальної кількості непогашених кредитів Канади за 2017 – 2022 роки, млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Не дивлячись на спроби зменшення відсоткових ставок за іпотечне кредитування зі сторони канадського банку, інфляційний вплив негативно впливає на купівельну спроможність та обслуговування боргу зі сторони позичальників, що відображається на збільшенні обсягів невиконаних кредитів у загальній системі кредитування. Рисунок 2.28 чітко демонструє цю залежність, оскільки загальна тенденція тяжіє до збільшення (середньорічний темп приросту становить +1,7%), особливо це помітно з початку 2020 року, коли урядові канали вводили суворі обмеження функціонування бізнесу через covid-19.

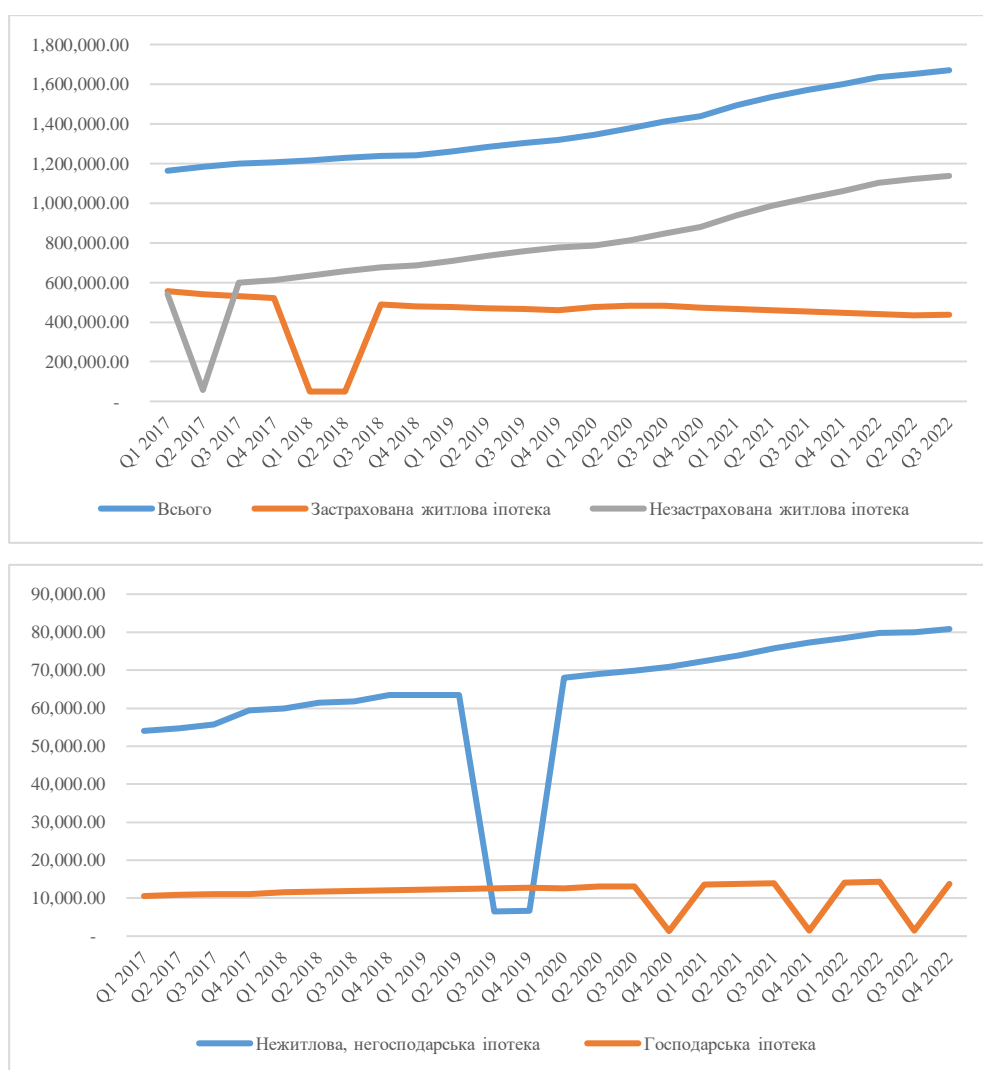


Рисунок 2.29 – 2.30 – Динаміка загальної кількості непогашених іпотечних кредитів в Канаді за 2017 – 2022 роки, за видами, млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Структурно, загальна кількість непогашених кредитів у Канаді має постійний зростаючий характер (середньорічний приріст +1,5%), окрім поодиноких періодів, які характеризуються різкими провалами, максимальним зниженням значень, через відповідні чинники. Характерні зрушення стосуються першої половини 2018 року та другої половини 2019 року; до основних чинників можна віднести відповідні регуляторні зміни, що супроводжувалось падінням кількості охочих отримати страхування іпотечного кредитування, оскільки канадський уряд збільшив мінімальні внески для отримання будинку до \$1 млн; зовнішньо-політичні чинники та зменшення активності на ринку нерухомості: у 2018 році тренди характеризувались віддаленням від мегаполісів (Торонто, Ванкувер) до простих агломерацій, а також геополітичними змінами у торгівельних відносин (угода НАФТА).

Оскільки робота стосується кредитної діяльності банківського сектору, нижче наведені рисунки, які зображують відсоткові ставки, за якими надаються кредити.

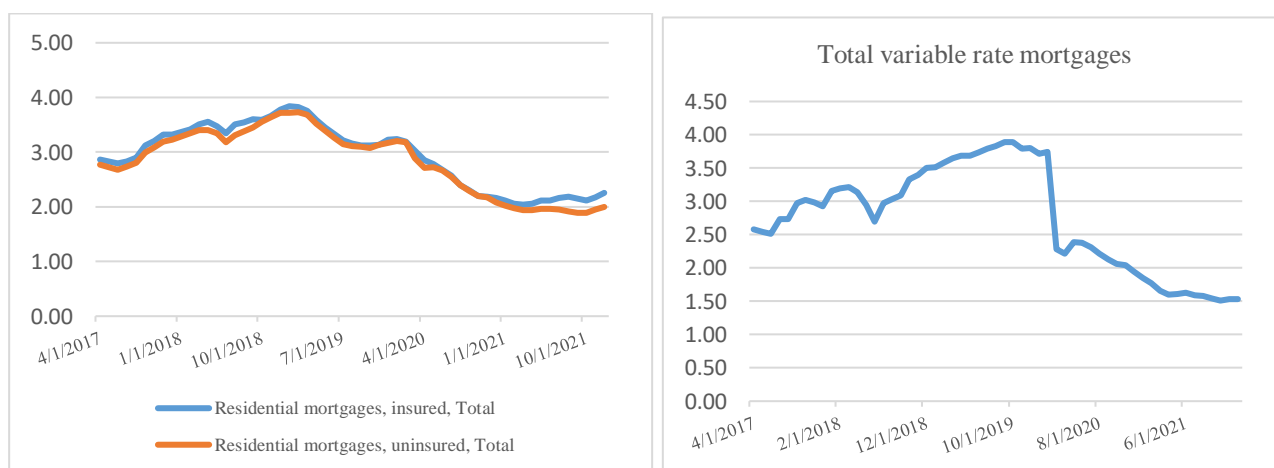


Рисунок 2.31 – Динаміка процентних ставок, що стягуються банками за іпотечними кредитами з фіксованою та змінною ставками за 2017 – 2021 рр., %

Джерело: складено на основі даних [21]

Рисунок 2.19 демонструє динаміку процентної ставки за авансованими коштами від іпотечного кредитування із фіксованою та змінною ставками.

Загальна структура є подібною та вирізняється помірним збільшенням (до 2019 року) та різким обвалом ставок у другому півріччі 2019 року.

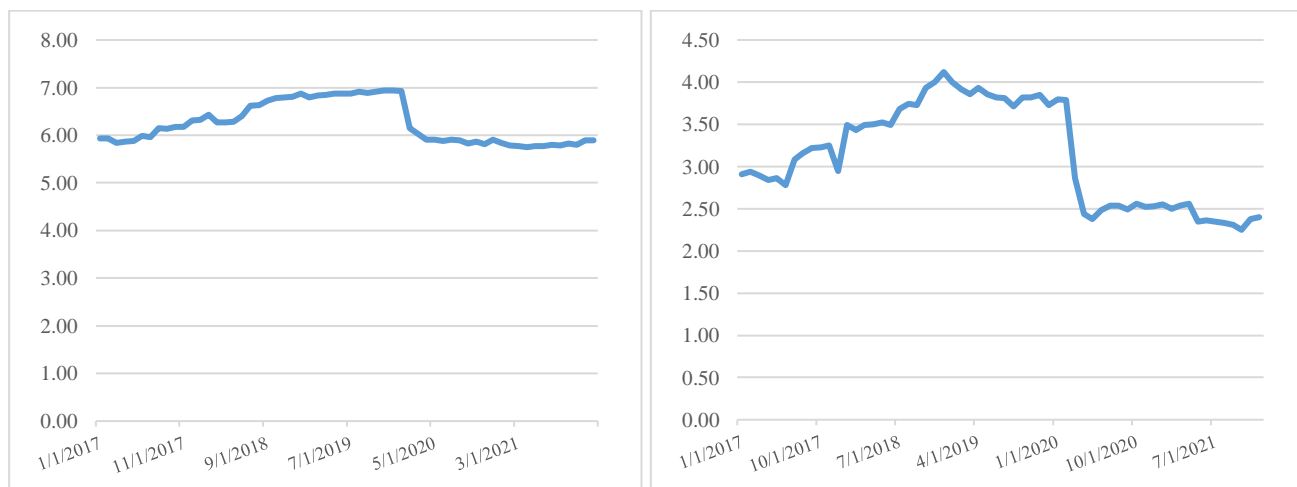


Рисунок 2.32 – Динаміка процентних ставок, що стягуються банками за кредитування корпоративного сектору за 2017 – 2021 рр., %

Джерело: складено на основі даних [21]

Надання кредитів корпоративному сектору подібне іпотечному кредитуванню населення, що охарактеризоване різким падінням ставок під час пандемії; середній показник відсоткової ставки за кредитами коливається близько 3,5%.

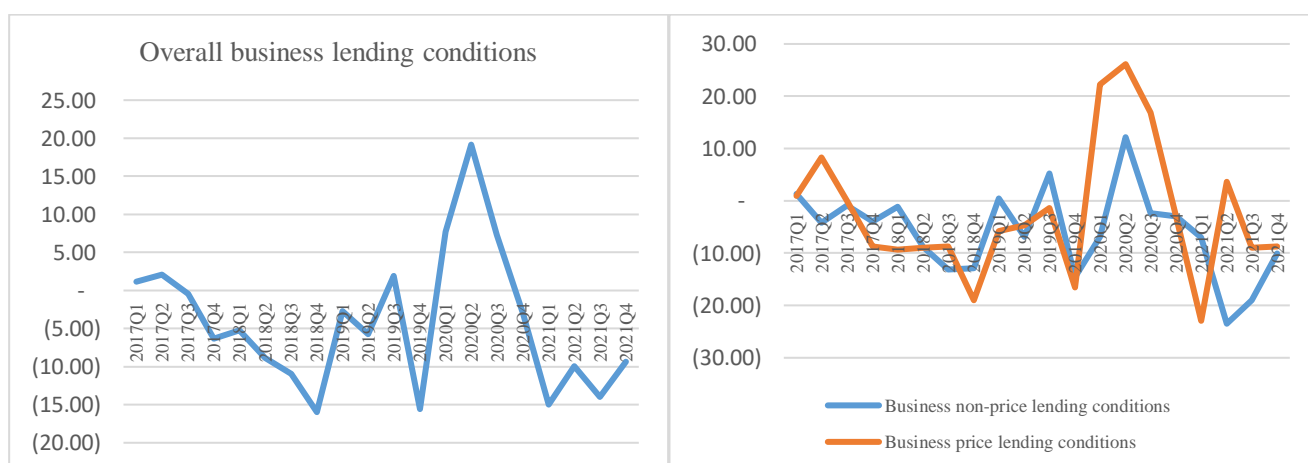


Рисунок 2.33 – Динаміка процентних ставок, що стягуються банками за кредитування бізнесу за ціновим та неціновим умовами за 2017 – 2021 рр., %

Джерело: складено на основі даних [21]

Дані, що зображені на рисунках вище, показують рівень відсоткових ставок, що коливався впродовж визначених років. Основною тенденцією можна визначити значне підвищення рівня ставок на початку 2020 року, як результат короткострокової рецесії спричиненої пандемією covid-19 (Q22020 характеризується показником у 19,15%). Щодо динаміки відсоткової ставки за ціновим та неціновим умовами, ситуація дещо схожа на загальні показники, оскільки вплив рецесії є безпринциповим – Q22020 є найбільш нестабільним періодом ставок (ціновий – 26,13%; неціновий – 12,17%); лише наприкінці 2021 року ситуацію вдалося дещо стабілізувати, що визначено нормалізацією ставок за видами.

Нижче наведені дані, що демонструють динаміку відсоткових ставок кредитування населення.

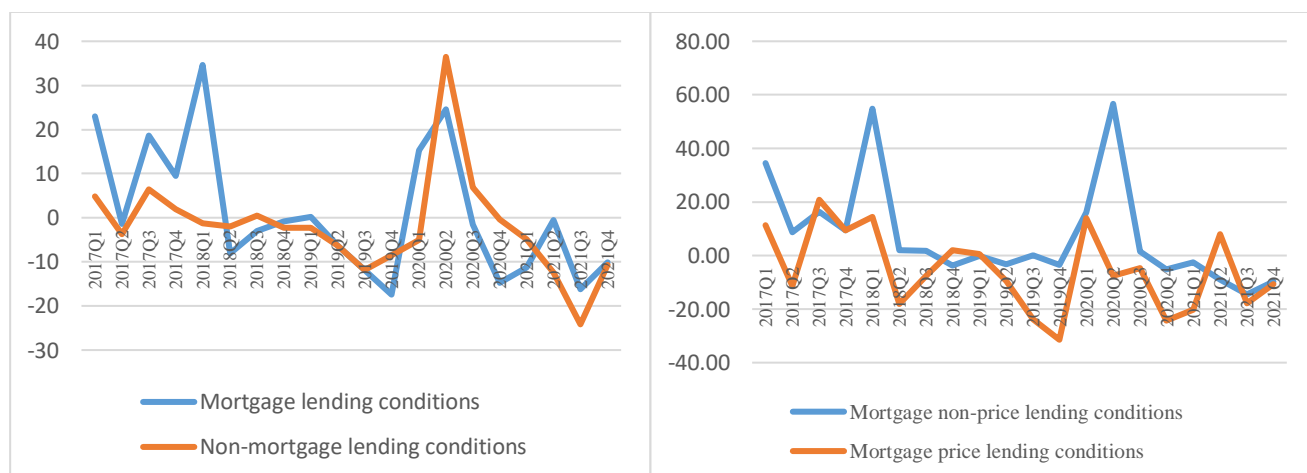


Рисунок 2.34 – Динаміка процентних ставок, що стягуються банками за кредитування населення за видами за 2017 – 2021 рр., %

Джерело: складено на основі даних [21]

Продемонстровані дані показують, що більшість кредитів представлена іпотечним кредитуванням, оскільки це є найбільшим та високоякісним пулом послуг банку Канади серед населення. З графіку видно, що найбільші дисбаланси

приходяться на 2018 та 2020 роки (найбільші граничні показники становлять 36% та 56% за неіпотечним кредитуванням).

Отже, з наведених рисунків та статистичної інформації, можна припускати, що не дивлячись на міжнародні економічні коливання, які спричиняють певні дисбаланси у процентній політиці кредитування населення та бізнесу, і цілому банківська система є досить стабільною та має достатній рівень важелів, які дозволяють продовжувати стабільний розвиток банківської системи.

Небанківська фінансова система Канади - це складний і динамічний ландшафт, який відіграє життєво-важливу роль у підтримці канадської економіки. Нейбанківські фінансові установи - це установи, які надають фінансові послуги та продукти за межами традиційного банківського сектору, включаючи страхові компанії, інвестиційні компанії та пенсійні фонди. Ці установи відіграють вирішальну роль у забезпеченні доступу канадців до широкого спектру фінансових продуктів і послуг, пристосованих для задоволення їхніх різноманітних фінансових потреб.

Канадська нейбанківська фінансова система розвивалася протягом тривалого часу, і сьогодні вона є дуже складною, різноманітною та добре регульованою. Нормативно-правова база системи регулюється різними федеральними та провінційними нормативно-правовими актами, в тому числі Управлінням інспектора з нагляду за фінансовими установами (Office of the Superintendent of Financial Institutions, OSFI) та Агентством Канади з питань захисту прав споживачів фінансових послуг (Financial Consumer Agency of Canada, FCAC). Регуляторна база покликана забезпечити безпечну, надійну та стабільну роботу нейбанківських фінансових установ, а також надання споживачам прозорих і справедливих фінансових продуктів та послуг.

Будь-який аналіз фінансових компаній, що активно залучені у підвищення економічного росту, мають великі природи у поширенні власної сфери впливу,

розпочинається аналізом активів галузі. Як зазначено вище, небанківський сектор кредитування Канади, здебільшого, складається з інвестиційних компаній, лізингових – транспортних та фінансових компаній. На рисунках 2.23 – 2.24 продемонстрована динаміка активів за видами установ та їх граничні відсоткові зміни.



Рисунок 2.35 – Динаміка активів небанківського сектору кредитування за установами за 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

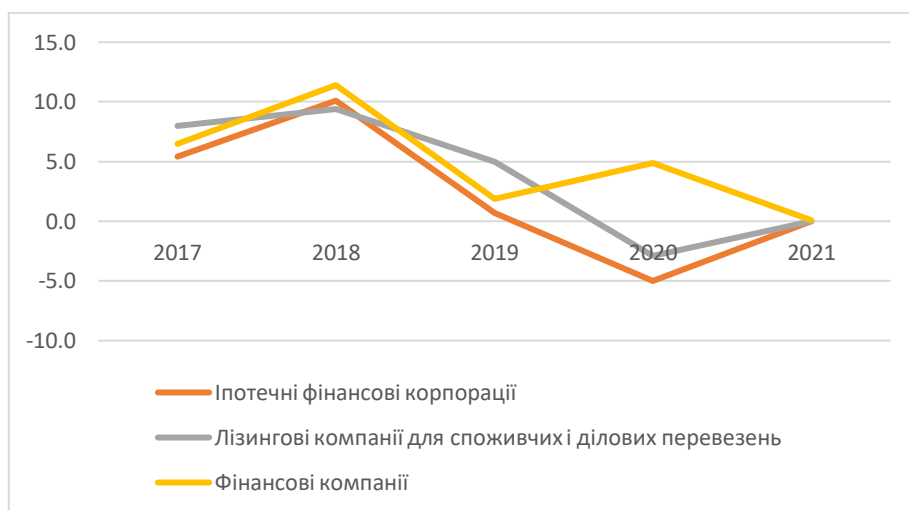


Рисунок 2.36 – Динаміка річних змін активів небанківського сектору кредитування за установами за 2017 – 2021., %

Джерело: складено на основі даних [21]

Діяльність небанківського кредитного сектору здебільшого визначена наданням приватному сектору кредитів, використання яких, визначено спеціалізованими потребами конкретного позичальника, його сфери діяльності тощо. Аналізуючи таблиці даних, можна виокремити лізингові компанії, які у порівнянні з іншими, мають велику частку активів. Не зважаючи на середньорічний зріст активів у 3%, можна виокремити 2019-2020 роки, період коли структура активів має спадний характер; дану ситуацію можна пояснити введенням карантинних заходів у протидії з covid-19, зміну трендів споживачів щодо збільшення онлайн-покупок та геополітичну невизначеність у торгівлі між Китаєм та США, що вплинуло на загальні торгівельні відносини та, безпосередньо, викликали дисбаланс серед логістичних компаній Канади. Іпотечні установи мали помірне зростання у 2% та відносно стабільну зміну кількості активів.

Одним із видів досліджуваних компаній є інвестиційні іпотечні компанії. Робота цих компаній характеризується залученням коштів та їх подальшим реінвестуванням в іпотечні кредити та фінансові інструменти. Згідно з чинним законодавством Канади, весь прибуток від реалізації послуг має бути розподілений між акціонерами корпорації у формі дивідендів, які оподатковуються як звичайний дохід. Інвестори мають можливість отримати кошти готівкою з можливістю повторного реінвестування. Послуги інвестиційних організацій, пов'язані з іпотечними кредитами, є дуже вигідними для клієнтів, оскільки є альтернативою класичним методам інвестування, що мають переваги (різноманітність портфелю, отримання прибутку у вигляді дивідендів, надійність інвестування). Тож, структура динаміки активів визначена та продемонстрована на рисунках 2.25 – 2.26.

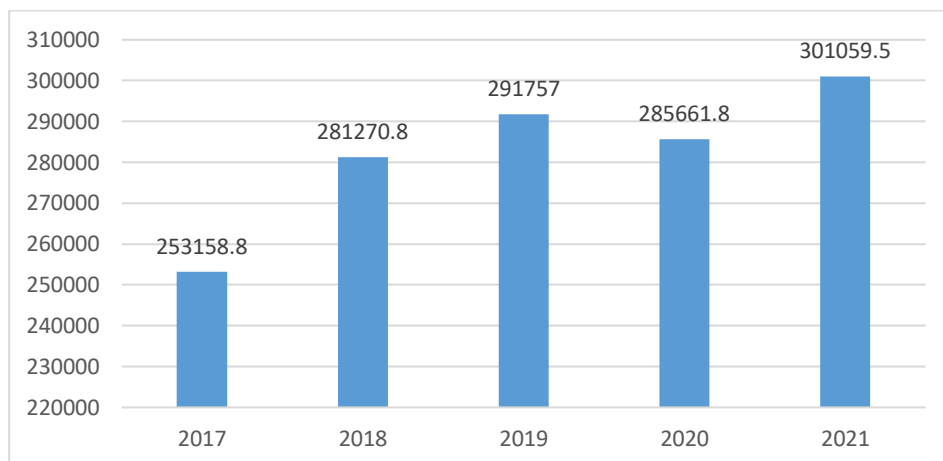


Рисунок 2.37 – Динаміка загальних фінансових активів інвестиційних іпотечних компаній за 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

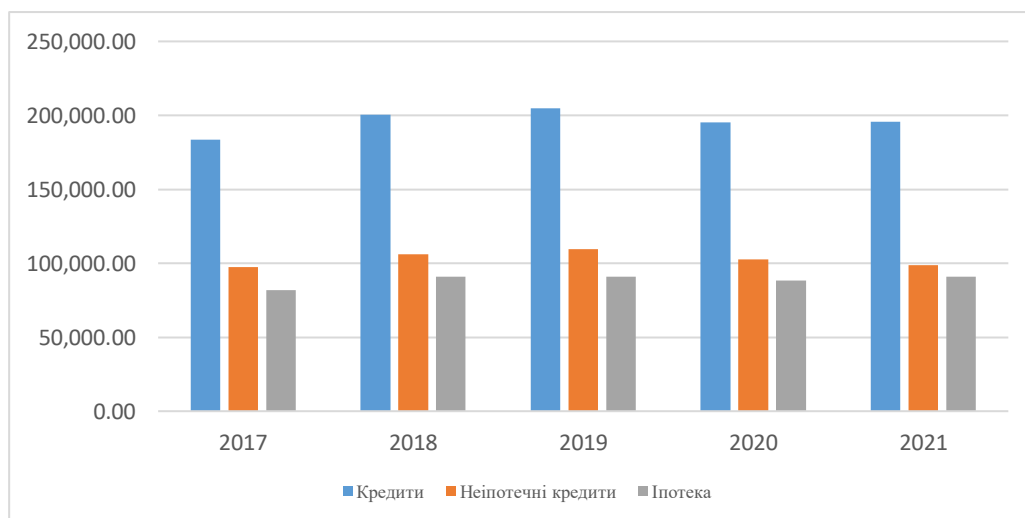


Рисунок 2.38 – Динаміка фінансових активів інвестиційних іпотечних компаній за видами за 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

Загальні фінансові активи мають позитивний зростаючий тренд, що свідчить про збільшення обсягів та рентабельності надаваних послуг, а також про розвиток іпотечного сектору на теренах канадського простору. Щодо структури кредитів (іпотечних та неіпотечних), вони мають схожу динаміку відносно загальних активів компанії, що визначено поступовим зростанням протягом всього досліджуваного періоду, окрім 2020 року – ситуацією, від якої бізнес

постраждав через обмеження covid-19. Ринок нерухомості характеризується низькими відсотковими ставками та суттєво високим попитом зі сторони населення на житло, що призвело до збільшення кількості іпотечних кредитів; не дивлячись на пандемію, тенденція зростання у 2021 році зберіглася, через суттєве зростання боргу домогосподарств [21]. Тож, іпотечні інвестиційні активи зросли близько на 14%, що пояснюється високим попитом, обслуговуванням боргів позичальників та збільшенням фінансування за рахунок акцій/фондів.

Одним із підвидів кредиторів приватного сектора є транспортний лізинг. Компанії, які займаються цією діяльністю, здають різне обладнання в оренду і в кінцевому результаті споживачі отримують право придбати обладнання для реалізації власних цілей. Основним регулятором, що представляє інтереси всієї канадської індустрії транспортного лізингу, є CWB National Leasing - найбільша організація, яка обслуговує потреби понад 70'000 ділових партнерів на всьому ринку. Основними секторами є [22]:

- Сільське господарство та ландшафтний дизайн (комбайни, сівалки, трактори, обприскувачі, обладнання полів та агроценозів тощо);
- Будівництво/транспорт та промислові перевезення (вантажівки, екскаватори, причепи, міксери, бульдозери, перевезення обладнання та матеріалів тощо);
- Медичне обладнання (сканери, стоматологічні, ультразвукові, ветеринарні, оптометрії та ін.).

Пропонуючи широкий спектр послуг в багатьох сферах функціонування бізнесу, компанії укладають договори, з урахуванням побажань та вигідності обох сторін. В більшості випадків, виплати нараховуються за сезонне користування обладнанням (до 9 місяців). Маючи лізингове устаткування, юридичні лиця/бізнеси отримують від держави відповідні пільги, щодо зниження податкового навантаження. Для отримання лізингового договору, компанія має відповідати уставленим вимогам, що включають в себе фінансову звітність, сферу

діяльності та вік компанії, чисту кредитну історію тощо. Динаміка та структура активів продемонстровані в наступних рисунках.

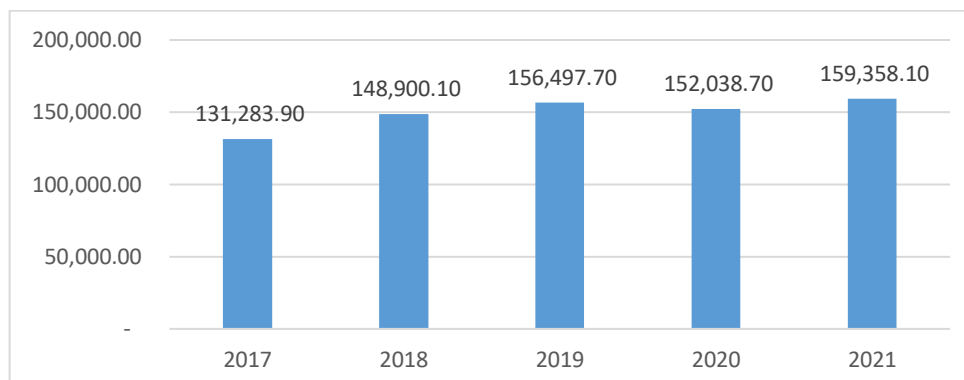


Рисунок 2.39 – Динаміка структури загальних фінансових активів транспортних лізингових компаній за 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

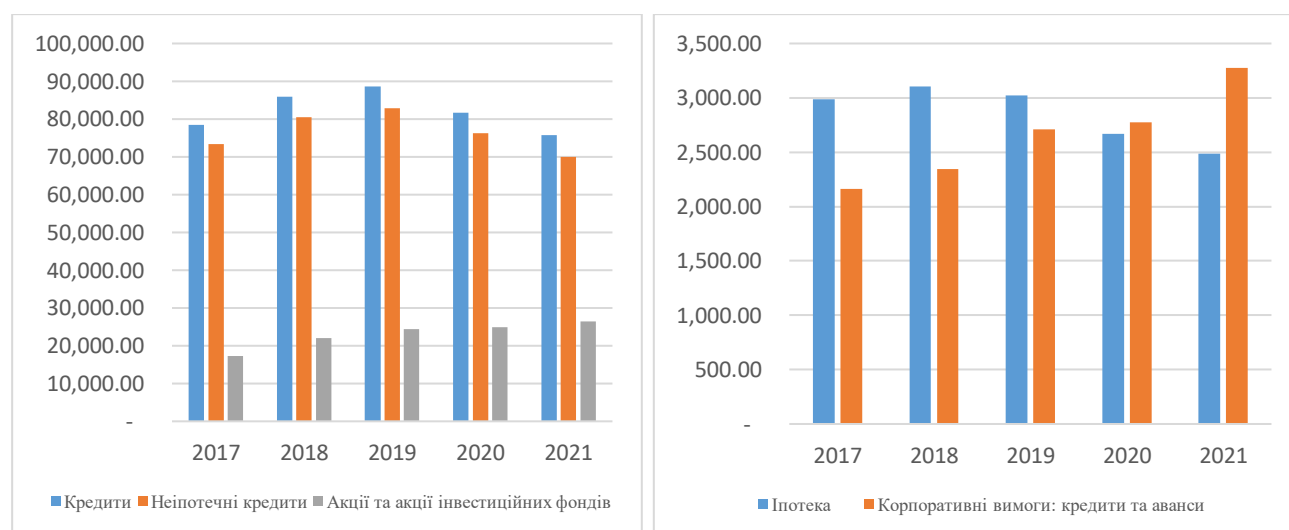


Рисунок 2.40 – Динаміка структури фінансових активів транспортних лізингових компаній за видами 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

За розподілом динаміки загальних фінансових активів досліджуваних компаній, чітко простежується плавний зростаючий темп приросту коштів; це може свідчити про довіру до компаній, їх відповідності усім регламентам, виконань власних зобов'язань перед іншими особами та державою, що і викликає

зростання загального обсягу активів. До того ж, середній відсоток фінансових активів в загальній їх структурі становить близько 70%. Щодо видів фінансових активів, то переважну вагу мають надання кредитів (класичних та неіпотечних), а також лізингові компанії вкладають тимчасово вільні кошти в акції та інвестиційні фонди, аби підвищити ліквідність власних активів та мати можливість у отриманні прибутку у майбутньому. До того ж, активи неіпотечних кредитів знизилися на 8%, до складу яких входить дебіторська заборгованість за послуги лізингу. Оренда транспортних засобів впала на 11%, але при цьому прослідковується тенденція до збільшення попиту для домогосподарств у системі автопромисловості (нова/вживана) на 13%, не дивлячись на помірне зменшення завантаженості логістичних вузлів. Звичайний лізинг значно уступає транспортному за обсягами, але загальні активи мають збільшення на 14% (+\$1,5 млрд) [21].

Останньою з досліджуваних у цій роботі є фінансові компанії, що мають пряме відношення до приватного сектору небанківського кредитування Канади. Виходячи з основного функціоналу, такі організації надають позики різним секторам економіки, використовуючи при цьому різні методи залучення фінансових надходжень, в тому числі і сек'ютиризацію). Для висвітлення структури надходжень та використання цими організаціями грошових коштів, використовуються рисунки 2.42 – 2.43.

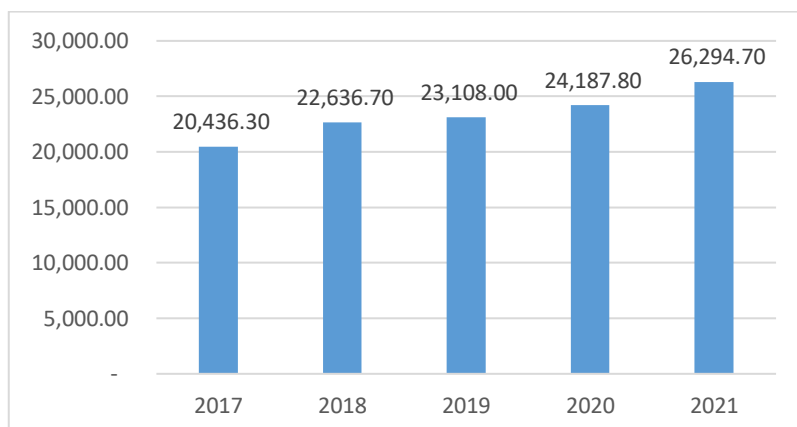


Рисунок 2.41 – Динаміка структури загальних фінансових активів фінансових компаній за видами 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

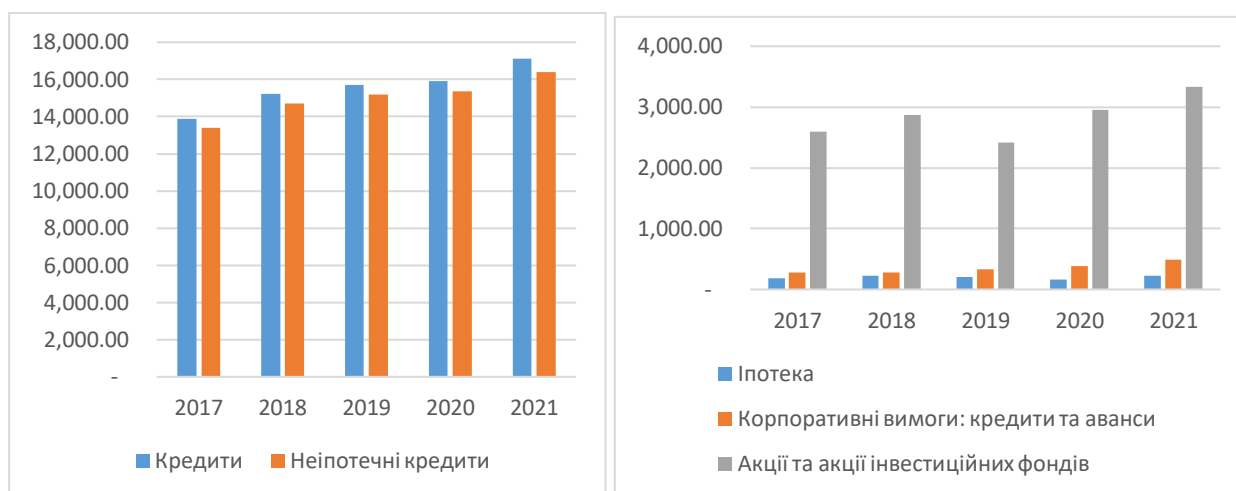


Рисунок 2.42 – Динаміка структури фінансових активів фінансових компаній за видами 2017 – 2021., млн канадських доларів

Джерело: складено на основі даних [21]

На відміну від інших організацій, фінансові установи має достатньо великий попит зі сторони учасників ринку, що характеризується постійним та безперервним збільшенням загальної кількості активів, з середнім темпом приросту у 6,6%. До того ж, найбільш об'ємним по надходженням є кредитування (класичне та іпотечне), з темпами приросту у 5% та 4,9% відповідно. Найбільшу частку займають акції та інвестиційні фонди, оскільки вони дуже пов'язані з іпотечним кредитуванням та перерозподілом зобов'язань між установами.

Отже, проаналізувавши банківський та небанківський сектори кредитування, можна стверджувати, що вони знаходяться на досить високому рівні, що і пояснює їх провідну роль у світі. Банківський та небанківський сектори кредитування мають постійний розвиток, що характеризується поступовим зростанням загальної кількості активів та прибутку. До того ж, Канада має чітку та регламентовану систему контролю та аналізу діяльності наступних структур, що дозволяє кожному її учаснику безперешкодно та виважено функціонувати на фінансовому ринку; банківський сектор характеризується великими обсягами кредитування бізнесу та наданням іпотечного кредитування домогосподарствам та населенню. Однією з основним проблем є наявність великих обсягів

заборгованості за іпотечним кредитуванням, що створює додаткове навантаження на банківську систему.

2.3 Розвиток фінтеху та його використання у кредитуванні

Технологічний процес на сьогоднішній день має великий вплив на усі сфери життєдіяльності людства, в тому числі і на економічний сектор. Цифровізація економіки з кожним днем набирає обертів та стає невід'ємною рисою у фінансових осередках світу. Важливою ознакою, що обумовлює швидкий та ефективний цифровий розвиток є своєчасність та швидкість реагування національної економіки країни на ті зміни та виклики, що виникають у процесі інтеграції технологій до стандартизованої класичної економічної системи. В сучасному розумінні діджиталізація економіки бере початок у ХІХ столітті. Першопроходьцем була система телеграфів, яка дозволяла транспортувати інформацію закордон; у ХХ столітті були створені централізовані системи передачі даних та перші кредитні картки, що були досить актуальними для свого часу. Існує думка, що назва FinTech походить від американської компанії, що була створена наприкінці ХХ століття – «Citigroup»; один з проектів реалізовував комунікацію між різними технологічними компаніями та мав назву «Financial Services Technology Consortium».

Виходячи з робіт провідних економістів, в процесі інтеграції технологій до фінансового сектору, було виокремлено два нових поняття : фінансові інструменти і продукти та фінансові технології. До першого поняття зазвичай відносять усі новостворені похідні фінансові ресурси, такі як похідні цінні папери, хедж-фонди та хеджування, інші інструменти фінансування; фінансові технології являють собою альтернативне новітнє бачення вирішення фінансових кейсів, за допомогою технологічних рішень. Проте, не варто обмежуватися лише двома напрямками розвитку щодо застосування інновацій, оскільки на базі наступних понять, були створені численні компанії (FinTech-компанії), основною

метою яких є реалізація продуктів та послуг населенню, з метою отримання прибутку. Таким чином споживачі поступово почали отримувати безліч альтернативних компаній, чия діяльність замінює традиційних фінансових посередників.

Безперечно, діяльність FinTech-компаній приносить користь загальному стану економіки країни, оскільки відбувається залучення коштів до економіки, надаються нові робочі місця населенню, реалізуються проекти та координуються підприємства різних ланок і сфер виробництва. Якщо проаналізувати галузь більш детально, можна припустити, що окремі учасники фінансового ринку, модель яких базується на класичних традиційних засадах, часто страждають від цього, внаслідок чого FinTech отримала назву руйнівної технології [15]. За визначенням американського економіста Клейтона Крістенсена, «руйнівна технологія – це використовувані технології чи інновації у галузі розробки бізнес-моделей і процесів, маркетингових досліджень, фінансового аналізу, інноваційної діяльності, що призводить до титанічних змін у загальній структурі ведення бізнесу». До прикладу можна навести компанії PayPal, Amazon, Volt – тих, чия діяльність повністю видозмінила бачення надання послуг у відповідних галузях. Щодо банківської системи, FinTech значно вплинув на глобальну систему переказів та розрахунковий баланс. На початку 2022 року, загальна кількість грошових переказів по всьому світу становила близько \$600 млрд. При цьому, більшу частину коштів отримували країни Індія (\$100 млрд), Мексика (\$60 млрд), Китай (\$51 млрд), Філіппіни (\$38 млрд) та Єгипет (\$32 млрд); до найбільших країн, які отримали грошові перекази по відношенню ВВП є країни з відносно низькою економікою: Тонга (50%), Ліван (38%), Самоа (34%), Таджикистан (32%) та Киргизька Республіка (31%). Одним з найбільших недоліків є відносно великі суми комісійних за здійснення переводу та час обробки та начислення переказу. Якщо говорити про суму комісійних, середній показник становить близько 10% у високо-розвинених країнах та 7-8% у менш розвинених. Щодо часу обробки інформації, вона може становити від 3 до 5 днів,

в залежності від країни відправника/отримувача. На відміну від банківської системи, фінтех-компанії пропонують подібні послуги, проте ефективність діяльності здійснення переказів є набагато кращою; так, до прикладу, якщо комісійні суми винагород є подібними до високо-розвинених країн (показник коливається в межах 11%), то швидкість обробки та здійснення переказу має надзвичайну перевагу: маленькі операції можуть виконуватися до 5 секунд, більші – до декількох годин [27]. Дані послуги відносять до високоліквідних, до того ж вони легко піддаються автоматизації та діджиталізації. Крім того, в останні роки на міжнародному ринку з'явилися альтернативні компанії (p2p, аутсорсинг, краудфандинг), що суттєво ускладнюють роботу традиційних банків, але є більш доступними для населення.

За оцінками онлайн-сервісу «FinTech Insider», об'єм досліджуваного ринку оцінюється в більше, ніж \$300 млрд, із залученими 2 млрд активних користувачів [16]. Активного розвитку, індустрія зазнала під час пандемії covid-19; протягом 2021 року відкрилося близько 40 компаній. Станом на 2022 рік, ринок зазнав значної рецесії, викликаною світовими економічними викликами, що постали перед провідними країнами світу (світова інфляція, спад криптовалютного ринку, російська агресія проти України від 24 лютого 2022 року тощо). Структурні зміни в глобальній економіці вплинули на FinTech, що зменшило об'єми ринку на \$50 млрд у першій половині 2022 року; кожен з напрямків втратив від 30% до 50% у фінансуванні. У II півріччі стартапи залучили близько \$20 млрд, з найбільш масштабними компаніями в США, Європі, Латинській Америці. За популярністю напрямку вкладання коштів виділяють, нео – та відкриті банки, кібербезпека, блокчейн тощо.

Онлайн-кредитування поступово заповнює усю глобальну фінансову систему; з кожним роком, кількість та об'єми операцій в фінансовій системі збільшуються. Так, за словами Allied Market Research, світовий ринок онлайн кредитування оцінювався у \$449 млрд; до того ж, статистичний прогноз вказує на досить потужне зростання галузі до 2030 року з показником у \$4'957 млрд та

середньорічним зростанням у 27% (CAGR) [28]. По всьому світу послуга онлайн-кредитування стає вирішальним фактором не лише для споживача, але й дає поштовх власникам бізнесу переорієнтувати роботу банків, особливо у перехід стандартизованих послуг у цифровий вимір, на що готові близько 70% респондентів зі сфери малого та середнього бізнесу [28].

Необанки – це установи, що за формою організації подібні до традиційних банків, але усі послуги виконуються онлайн. В таких банках відсутні фізичні відділення, вони пропонують свої унікальні продукти та надають віддалену підтримку своїм клієнтам. Станом на 2022 рік, глобальний ринок необанкінгу становив \$66,8 млрд та потенційний середньорічний приріст (CAGR) у 54%. Очікується, що у найближчі роки ринок продовжить зростати, через високу лояльність населення до цифрового продукту у сфері фінансів [29]. Найближчі етапи розвитку включають в себе інвестування в автоматизацію процесів, надання нових послуг та створення спеціалізованих нео-банків для певних груп населення (військові, лікарі, ЛГБТ-спільнота, музиканти/артисти).

Фінтех кібербезпека, в свою чергу, характеризується розвитком рівня захищеності персональних даних. У сучасному світі, основну довіри будь-якого цифрового активу, складає захищеність даних в цій системі. Суспільство примхливо ставиться до захисту своїх даних, тому більшість людей готові відмовитися від онлайн-продукту або знайти альтернативу, в разі витоку власних даних. Так, до прикладу, фінансовий сектор кожного року втрачає до \$5 трлн [30], що беззаперечно негативно впливає на загальний економічний фон. Останні тренди фінансових компаній гарантують широке використання технології блокчейн у системі захисту даних. При цьому більшість компаній використовують систему двофакторної автентифікації, яка дозволяє входити до власного кабінету через відомі пристрої та у відповідному місцеположенні, що дозволяє блокувати доступ до платіжних систем в разі неправомірного використання даних. Наразі існують певні законодавчі нормативи, які створюють

конкурентоспроможний ринок та зобов'язує приймати жорстку політику щодо захисту даних в ЄС – Директива про платіжні послуги 2.

Аналізуючи стан FinTech – ринку в Україні, варто враховувати, що на момент написання роботи йде 12й місяць війни проти росії, що почала акт агресії 24 лютого 2022 року. До цієї дати, український інноваційний ринок дуже активно розвивався, залучалися інвестиції в розвиток цифрофізації економіки. Як і у всьому світі, активний підйом відбувся за часів пандемії covid-19, оскільки більшість платежів відбувалися онлайн. Взагалі, на українському ринку функціонує 203 компанії, половина з яких працює на міжнародному ринку. Також в Україні створена «Асоціація фінтех та інноваційних компаній», головна мета якої є розвиток та підтримка компаній на вітчизняному ринку, до складу якої входять онлайн-кредитори, it-компанії, мікрофінансові організації. На додачу до існування асоціації, Національний банк України на своєму сайті опублікував документ, в якому чітко прописані концепції, часові проміжки реалізації, проекти та їх виконавці, які необхідно реалізувати впродовж 2023-2027 років. Це показує, що фінансові контролюючі органи зацікавлені в подальшому розвитку та залучені нових інвестицій, задля покращення економічного клімату та розвитку бізнесу.

Наразі статистика показує, що зі 100 платежів, 93 приходиться на онлайн. До прикладу, Національний банк України відзвітував про збільшення кількості платіжних карток, станом на травень 2022 року, на 13% (+13,4 млн), а також загального збільшення обсягів платіжних операцій з ними - 573,7 млрд грн. Кількість безготівкового розрахунку ставить близько 90%, при чому, 36% з яких відводиться на онлайн платежі [18].

Щодо рівня розвитку Fintech-ринку в Україні, за дослідженням «FinTech Insider» була надана наступна оцінка за критеріями [16]. Станом на 2021 рік, на українському ринку функціонувало 203 FinTech-компанії, половина з яких – на міжнародному ринку. Найбільш розповсюдженим напрямком діяльності є створення технологічних продуктів для автоматизації фінансових послуг, оскільки пандемія та повномасштабна війна внесла свої корективи, що

спровокувало перехід до онлайн бізнес моделі багатьох компаній; після йдуть компанії, що оптимізують та прискорюють грошові переводи.; третім в списку знаходяться компанії, що застосовують технології для створення альтернативних методів персонального та комерційного кредитування, оскільки швидкість та доступність миттєвого отримання коштів, поступово створюють конкуренцію та вимагають відповідної пропозиції зі сторони бізнесу. Серед усіх опитаних організацій, близько 40% вважають за своїх конкурентів ІТ-компанії, а банківській сектор – найкращим партнером. Дані, що представлені в аналізі, також свідчать про половину компаній, що змогли закріпитися на ринку, стабільно на ньому функціонують та мають змогу масштабувати бізнес. З усіх опитаних, 70% змогли пройти точку беззбитковості, лише 13% вважаються «стартапами». В більшості випадках, FinTech компанії фінансуються за рахунок власних коштів, а це близько 65%, в свою чергу установи, що змогли залучити інвесторів становлять лише 18%; цьому частка ангельських інвестицій коливається в межах від 6 до 9%, залучення коштів від венчурних фондів – 3-5%. Можливо припускати, що така маленька частка інвестиційних портфельів є причиною заходження інвесторських коштів на етапі сталого функціонування, а не етапу становлення; така позиція пояснюється не бажанням вкладників інвестувати кошти у галузі з високим ризиком. Згідно представленого дослідження 35% отримують прибуток завдяки комісійним винагородам, оскільки виступають посередниками між споживачем на кінцевим збувачем; 25% отримують прибуток через продаж власної продукції та послуг; 15% компаній реалізують власні ІТ продукти та рішення, просуваючи їх на ринку. До того ж, близько 35% споживачів FinTech як продукту – це великий бізнес, в свою чергу близько 30% - це «масмаркет».

Проаналізувавши інформаційну базу щодо FinTech як технології, продукту і бізнесу, визначивши його місце в міжнародній економіці та положення на українському ринку, основних гравців та сучасні тренди, варто перейти до

висвітлення одного з напрямків діяльності, що активно розповсюджений по всьому світу – застосування FinTech у кредитуванні.

На сьогоднішній день, не існує точного асимільованого визначення поняття фінтех-кредитування, оскільки воно близько пов'язане з технологіями, а вони, як відомо, мають тенденцію до змін через постійні оновлення, покращення, стабілізаційні процеси. Проте фінтех-кредитування можна сформулювати як використання інноваційних технологій у фінансовій сфері, задля оптимізації та об'єднання прийняття рішень щодо кредитування. Використання наступних методів допомагає залучати альтернативні джерела баз даних для обґрунтованої оцінки доцільності надання кредиту тій, чи іншій установі/людині. Не дивлячись на те, що кредити в глобальній економіці мають достатньо велику вагу, діяльність та обсяги залучених коштів сильно відрізняється в різних країнах. Спостерігається тенденція до більшої кредитної діяльності в більш розвинутих країнах та більш активним залучення роботи фінтех-кредиторів у країнах з менш конкурентоспроможною банківською системою.

За функціональним принципом роботи, усі компанії працюють однаково – з використанням інноваційних технологій для забезпечення сталого зв'язку між клієнтами та обробки великих масивів даних про них. За класифікацією, фінтех-кредитори розподілені на однорангових кредиторів (P2P кредитування), краудфандерів, ринкових кредиторів, надавачів посередницьких послуг (позичальники-кредитори) [14].

Унікальна особливість фінтех-кредиторів порівняно з іншими кредиторами полягає в тому, що вони використовують цифрові технології та інновації для взаємодії з клієнтами в режимі онлайн та обробки великих обсягів інформації про клієнтів. Комерційні банки, які пропонують онлайн-послуги, повністю не цифровізували процес надання кредитів. На відміну від фінтех-кредитних платформ, банки також приймають депозити до запитання, що є основною причиною того, що комерційні банки підпадають під дію різноманітних пруденційних норм і правил, включаючи посилені вимоги до звітності. Компаній

були виключені зі списку тих, хто підлягає регулюванню, внаслідок чого, розміри та об'єми надаваних послуг важко виміряти.

У простому одноранговому кредитуванні (P2P), онлайн-платформи забезпечують недорогі, стандартизовані процеси подачі заявок на позики та полегшують реалізацію транзакцій між позичальниками та інвесторами. Потенційні клієнти надають інформацію про власну фінансову ситуацію та проект, який вони хочуть профінансувати; інвестори переглядають її на онлайн-платформі, в результаті чого позичальник та інвестор домовляються про позику. Термін інвестиції та позики зазвичай однакові, і інвестор не може ліквідувати свою інвестицію до настання терміну погашення. Єдиний спосіб для інвестора вийти достроково – знайти іншого інвестора, який бажає взяти інвестицію. Після надання позики кредитна платформа діє як агент для інвесторів, обслуговуючи позику в обмін на постійні комісії.

Щоб покращити інформацію, яку мають інвестори під час вибору персональної позики, більшість платформ пропонують додаткові послуги, такі як перевірка позичальника та ціна позики. Оцінка кредитоспроможності позичальника зазвичай повідомляється у формі кредитного рейтингу, який потім може бути використаний для встановлення кредитної ставки. Для більшості платформ головна відмінність полягає у відсутності балансу та прийняття кредитних та інших ризиків для позичальників-посередників і кредиторів. Отже, замість отримання чистої процентної маржі більшість кредитних платформ використовують агентську модель, яка покладається на збереження та залучення бази інвесторів для отримання комісійних доходів.

Ще одна важлива відмінність між банками та фінтех-кредитними платформами полягає у відсутності дистриб'юторської мережі відділень, при цьому процес залучення кредитів є повністю діджиталізованим. При цьому багато платформ, як правило, оцінюють ширший діапазон даних, ніж зазвичай для інших кредиторів, включаючи нетрадиційні джерела, такі як інформація про поведінку споживачів в Інтернеті або соціальні мережі.

Для роздрібного інвестора, фінтех-кредитування являє собою новітній спосіб інвестування. Хоча він є менш прибутковим, це нівелюється низьким рівнем ризикованості інвестицій. Крім того, фінтех корпоративні позики можуть бути більш диверсифікованими, ніж корпоративні позики і бути більш підходящими до ризиків і вподобань інвесторів щодо строків погашення.

Наразі в Україні, на ринку фінтех-кредитування визначено п'ять найбільших компаній, до яких відносять Moneyveo, MyCredit, SVS, Ninja Lender. Moneyveo – це сервіс, що надає послуги швидкого онлайн-кредитування. Обслуговування здійснюється цілодобово, середній час укладання угоди тримає до 10 хвилин. Кількість активної клієнтської бази сягає 1 млн, обсяг надаваних кредитів – близько 20 млрд грн [18].

Отже, в даному пункті було охарактеризовано Fintech не лише як послугу чи інновацію, але й як базову складову у створенні нових напрямків бізнесу, його вплив на фінансовий сектор економіки різних країн, виокремлено одну з напрямків діяльності – фінтех-кредитування, його загальні тенденції, принципи, переваги. Оскільки Fintech став невід'ємною частиною усіх економік світу, головним питанням щодо подальшого розвитку залишається його регулювання. Більшість країн світу не мають відповідних установ та важелів впливу на організації, що становить загрозу для фінансового становища таких країн, оскільки вони мають досить стабільно-прогресуючого конкурента, який в довгостроковій перспективі може нести загрозу неліквідності загальній традиційній банківській системі.

У загальному, розділ побудований на статистичний даних, їх угруповань згідно досліджуваної теми та аналізі і виявленні загальних трендів кожного типу даних. Якщо говорити про ринок кредитування в Україні, було виокремлено банківський та небанківський сектори кредитування. Банківський сектор вважається основною одиницею у забезпеченні стабільності фінансової та загальної економічної системи країни, тому надзвичайно важливо ефективно здійснювати кредитну політику у ньому; таким чином, були надані основні

показники ефективності діяльності – залучення кредитних активів, динаміка доходів та витрат, кількість та відсоток неповернених кредитів, показники вартості кредитів банківського сектору, а також розподіл кредитної діяльності за суб'єктами. Небанківський сектор займає велику частку ринку (особливо серед населення), проте має менше важелів впливу на економічний фон країни; проте були розглянуті декілька основних видів небанківських структур, що залучені у кредитуванні, їх активи, обсяги надаваних послуг, продемонстрована динаміка результатів здійснення кредитних послуг. У порівнянні, був розглянутий рівень кредитного розвитку Канади, фінансовий сектор якої вважається еталоном на світовому рівні. У структурі банківського кредитування, основний фокус здійсненний на бізнесі та іпотечному кредитуванні, як найбільш вагомим видів діяльності, що визначено у ефективності діяльності, з використанням змінних, таких як кількість банківських установ та їх активів, частки неповернених кредитів, процентних ставок. У небанківському секторі було виділено три основних види кредитних організацій та продемонстрований їх розвиток, визначені загальні тренди щодо здійснення їх діяльності, продемонстровані активи, їх структура та основна діяльність визначених компаній. На останок, у розділі зазначено розвиток та останні тенденції щодо фінтеху у кредитуванні, майбутніх напрямків розвитку галузі, визначені основні гравці на міжнародному та вітчизняному ринках, зазначені основні загрози та зміни від впровадження таких інноваційних продуктів.

РОЗДІЛ 3 МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ПРИБУТОК У ФІНАНСОВОМУ СЕКТОРІ

3.1 Моделювання факторів впливу на чисті прибутки комерційних банків

Сучасний світ характеризується своєю швидкоплинністю, необхідністю приймати стрімкі виважені рішення та готовністю до адаптації щодо впровадження нових ідей, технологій тощо. Світові тренди можуть не лише позитивно впливати на економічні, фінансові, соціальні сфери діяльності, але й породжувати негативні ситуації, наслідки яких відчуваються в кожному секторі індивідуально. Різка модифікація усталених підходів та короткострокових трендів має свій вплив на фінансовий сектор економіки будь якої країни. Оскільки банки мають вирішальне значення для економічної системи, вони також наражаються потрапити у вир змін та стикнутися з проблемами, які вплинуть на подальшу їхню діяльність. Як відомо, банківські установи можуть впливати на загальні економічні тенденції, шляхом регулювання, перерозподілу та акумуляцією грошових потоків країни; тому нагальним питанням є безперервна діяльність банківської системи, не дивлячись на поточні та майбутні виклики. Зазвичай, ефективність діяльності банків визначається її фінансовими результатами на ринку, впровадженням нових методів контролю та регулювання, рівнем менеджменту. За останні роки, банківська система активно розвивалася, збільшувала свої резерви, активи та капітал; однак різні економічні та політичні зміни ускладнювали роботу сектору, що свідчить про збільшення невиплачених кредитів, низький рівень капіталізації, погіршення рентабельності надаваних послуг, їх поступове скорочення в об'ємах. До того ж, останні світові події (COVID-19, російська агресія) негативно вплинули на кредитні відсоткові ставки, динаміку депозитних рахунків, скорочення кількості банків та відділень по території країни. Тому, аби не втратити довіру зі сторони клієнтів та мати можливість продовжувати виконувати свої основні зобов'язання, банкам варто звернути увагу

на ефективність своєї роботи, визначити свої ключові больові точки, розробити або підвищити ефективність використання вже існуючої стратегії та принципи роботи задля створення умов для зміцнення фінансової стабільності. Враховуючи той факт, що прибуток є одним із ключових елементів ефективності діяльності будь якої сфери, необхідно створити всі умови для його стабільного зростання, оскільки це впливає на якість пропонованих послуг, збільшення інвестиційних потоків, покращення сервіс-рівня та впровадження нових технологічних продуктів.

Оскільки чистий прибуток банків є одним із ключових показників його успішного функціонування, окремою ланкою ефективності виробничих потужностей та джерелом забезпечення усіх соціальних потреб, відповідно, в економіці існують показники, які можуть впливати на його збільшення або зменшення. Отже, основним завданням моделювання є визначення взаємозв'язку та впливу обраних показників на чисті прибутки комерційних банків. Основою даної моделі (або залежною змінною) визначений показник «чисті прибутки», що відображений у щоквартальному вираженні та в національній валюті (гривні); використані змінні, які теоретично мають впливати на зміну показників прибутку, представляють собою:

- процентна ставка за кредитами у національній валюті, зважена на інфляцію (Credit_rate), що виражена у %, згідно статистичних звітів комерційних банків для НБУ. Даний показник може напряму впливати як на загальні доходи, так і на чистий прибуток відповідно, оскільки при збільшенні сплати за користування кредитами, збільшується загальний показник дохідності;
- непрацюючі кредити до загальної суми валових кредитів (NaN_loans), що визначений у відсотковому відношенні та відіграє одну із ключових позицій щодо чистих прибутків, оскільки збільшення непрацюючих кредитів, негативно впливає на усі види доходів, в тому числі і чистий;

- показник ризику кредитування, що визначений однією з економічних нормативів банківської системи України (Large_cr) та визначає норматив для великих кредитних ризиків, який має бути не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу. Цей показник вказує визначає забезпечення кредитів у великих об'ємах та подальшого отримання значних прибутків;
- показник ризику кредитування, що визначений однією з економічних нормативів банківської системи України (One_counterparty), який обмежує максимальну кількість кредитів, що не повинні перевищувати 25% від загального капіталу на одного позичальника. Впровадження цього нормативу має позитивно впливати на прибутки банківських установ, оскільки такі дії спрямовані на мінімізацію ризиків та підтримку стабільного фінансового становища;
- рентабельність активів (ROA), що виражений у відсотковому відношенні та визначений як співвідношення чистого прибутку/збитку банку та його загальної кількості активів. Оскільки цей показник вказує скільки банк заробляє за кожен гривню своїх активів, його збільшення говорить про ефективне використання своїх активів та ресурсів.

Визначивши основні змінні, розробимо регресійну модель у програмному продукті EViews.

Dependent Variable: NET_INCOME
 Method: Least Squares
 Date: 05/14/23 Time: 21:55
 Sample (adjusted): 2009Q1 2022Q4
 Included observations: 52 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	24017.30	52239.06	0.459758	0.6479
ROA	371323.7	76967.60	4.824415	0.0000
ONE_COUNTERPAR...	-1244.276	2432.262	-0.511572	0.6114
NAN_LOANS	296.4038	186.1685	1.592126	0.1182
CREDIT_RATE	1422.038	881.2175	1.613720	0.1134
LARGE_CR	-137.3180	30.66112	-4.478571	0.0000
R-squared	0.654536	Mean dependent var		84.25458
Adjusted R-squared	0.616986	S.D. dependent var		34550.56
S.E. of regression	21382.70	Akaike info criterion		22.88672
Sum squared resid	2.10E+10	Schwarz criterion		23.11186
Log likelihood	-589.0547	Hannan-Quinn criter.		22.97303
F-statistic	17.43088	Durbin-Watson stat		1.977933
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рисунок 3.1 – Результат регресійної моделі щодо визначення факторів впливу на чистий дохід комерційних банків

Загальний вигляд рівняння даної регресії виглядає наступним чином:

$$Net_income = 24'017,30 + 371'323,7*ROA - 1'244,28*One_counterparty + 296,40*NaN_loans + 1'422,04*Credit_rate - 137,32*Large_cr.$$

Також, можна виокреслити наступні висновки. При зростанні ROA на 1%, Net_income зростає на 371'323,7%; якщо Large_cr зростає на 1%, Net_income зменшується на 137,32%; 1% приросту NaN_loans спричиняє збільшення Net_income на 296,4%; якщо Credit_rate збільшується на 1%, Net_income при цьому має зростання на 1'422,04; збільшення показника One_counterparty на 1% викликає зменшення Net_income на 1'244,28%.

На основі t-статистики можна припускати, що в даній моделі статистично значущими є показники ROA та Large_cr, NaN_loans та Credit_rate можуть впливати на залежну змінну, проте з меншою вірогідністю; в той же час один із економічних нормативів, що відповідає обмеженню щодо одного контрагента, статистично не є значущим у даній моделі. Коефіцієнт детермінації складає 0,65 або 65%, згідно чого, залежна змінна на 65% пояснена незалежними змінними та на 35% - іншими обставинами. Отже, виходячи з цього, можна припустити, що модель частково пояснена визначеними факторами, кожен з яких має свій опосередкований вплив. Для перевірки якості моделі використаємо показник F-статистику Фішера. Нульова гіпотеза полягає у тому, що всі коефіцієнти дорівнюють нулю, згідно результатів моделі, можна відхилити нульову гіпотезу про рівність коефіцієнтів та присутність статистичної різниці між групами обраних даних.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.279394	Prob. F(2,44)	0.7576
Obs*R-squared	0.652104	Prob. Chi-Square(2)	0.7218

Рисунок 3.2 – Результат виконання LM – тесту

Для перевірки моделі на наявність автокореляції використаємо Дарбіна-Ватсона та здійснимо перевірочний LM-метод. Виходячи з результатів, за показником Дарбіна – Ватсона маємо показник у 1,97, що означає присутність позитивної автокореляції; при цьому, варто уточнити, здебільшого, оптимальним показником цього тесту є межі від 1,5 – 2,0. Щодо LM-тесту: оскільки показники не нульові, відповідно спростовується теорія про нульові значення та підтверджується присутність автокореляції.

Correlation					
	CIR	INF	LARGE_CR	NAN_LOANS	NET_INCOME
CIR	1.000000	-0.133087	0.736570	0.126359	-0.478980
INF	-0.133087	1.000000	0.140995	-0.010001	-0.212305
LARGE_CR	0.736570	0.140995	1.000000	0.019937	-0.606877
NAN_LOANS	0.126359	-0.010001	0.019937	1.000000	0.254913
NET_INCOME	-0.478980	-0.212305	-0.606877	0.254913	1.000000

Рисунок 3.3 – Перевірка моделі на кореляційні зв'язки

Аналізуючи таблицю, можна дійти висновку про існування декількох сильних прямих та обернених кореляційних зв'язків, проте здебільшого, вони є несуттєвими, що підтверджує відсутність мультиколінеарності. До того ж, проводячи аналіз щодо присутності автокореляції між змінними, можна стверджувати про її незначний характер між певними зв'язками; здебільшого по всій моделі вона відсутня.

Heteroskedasticity Test: White			
F-statistic	3.580764	Prob. F(20,5)	0.0810
Obs*R-squared	24.30321	Prob. Chi-Square(20)	0.2294
Scaled explained SS	16.70000	Prob. Chi-Square(20)	0.6724

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID*2
 Method: Least Squares
 Date: 05/15/23 Time: 00:11
 Sample: 2012Q1 2022Q4
 Included observations: 26

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-9.126311	98.47287	-0.092678	0.9298
LOG(CREDIT_RATE)*2	-1.029511	0.761259	-1.352380	0.2342
LOG(CREDIT_RATE)*LOG(LARGE_CR)	1.436148	2.018793	0.711390	0.5086
LOG(CREDIT_RATE)*LOG(NAN_LOANS)	-0.194247	0.507707	-0.382597	0.7177
LOG(CREDIT_RATE)*LOG(ONE_COUN...	-2.021383	5.553543	-0.363981	0.7308
LOG(CREDIT_RATE)*LOG(ROA)	0.354500	0.464619	0.762991	0.4799
LOG(CREDIT_RATE)	7.519217	11.70166	0.642577	0.5488
LOG(LARGE_CR)*2	0.241329	1.682939	0.143397	0.8916
LOG(LARGE_CR)*LOG(NAN_LOANS)	1.128897	0.456840	2.471101	0.0565
LOG(LARGE_CR)*LOG(ONE_COUNTE...	-1.969149	8.157474	-0.241392	0.8188
LOG(LARGE_CR)*LOG(ROA)	-0.371705	0.850814	-0.436882	0.6804
LOG(LARGE_CR)	-6.489776	18.55014	-0.349850	0.7407
LOG(NAN_LOANS)*2	-0.030224	0.153335	-0.197111	0.8515
LOG(NAN_LOANS)*LOG(ONE_COUNTE...	-5.648730	3.934582	-1.435662	0.2106
LOG(NAN_LOANS)*LOG(ROA)	0.043227	0.111910	0.386271	0.7152
LOG(NAN_LOANS)	12.72801	12.10560	1.051415	0.3412
LOG(ONE_COUNTERPARTY)*2	8.909740	18.39937	0.484242	0.6487
LOG(ONE_COUNTERPARTY)*LOG(ROA)	1.075212	1.362414	0.789196	0.4658
LOG(ONE_COUNTERPARTY)	-11.91835	84.18272	-0.141577	0.8929
LOG(ROA)*2	-0.042242	0.116416	-0.362853	0.7315
LOG(ROA)	-3.071557	2.688793	-1.142355	0.3050

Рисунок 3.4 – Результати проведення White – тесту на гетероскедастичність

При використанні стандартизованих даних, результати проведення White-тесту демонструють наявність гетероскедастичності даних. Одним із рішень для її уникнення є логарифмування даних. Рисунок 3.4 демонструє новий результат тесту, згідно якого гетероскедастичність відсутня, що впливає із показників $\text{prob. Chi-square} = 0,23$ та $\text{prob.F} = 0,08$, які більші за загальноприйняті у 0,05.

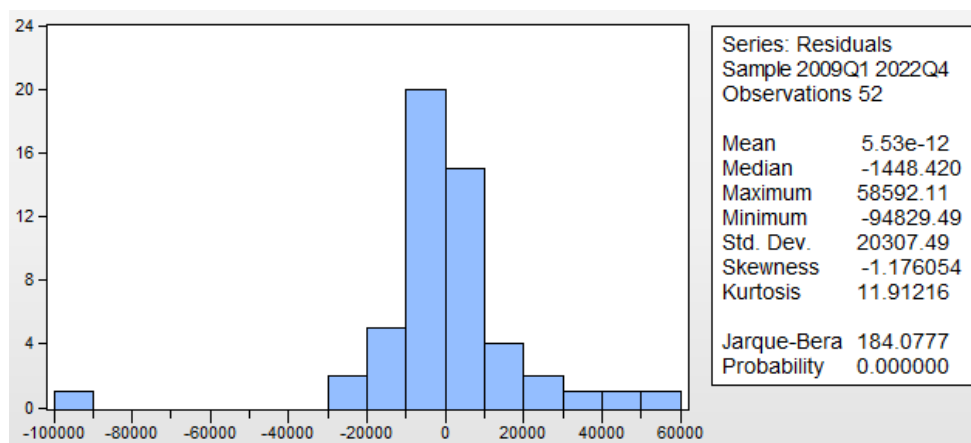


Рисунок 3.5 – Проведення тесту на визначення нормальності розподілу

Аналізуючи вище наведений графік можна стверджувати, що існують значні відхилення між даними у вибірці, на що вказує тест Жака – Бера (184,08 од.); до того ж, у наведеному графіку можна спостерігати показник Probability зі

значенням 0, що означає відхилення нульової гіпотези про нормальність розподілу.

Отже, проаналізувавши вищенаведені параметри, які потенційно могли б впливати на чистий прибуток комерційного банківського сектору, можна зробити наступні висновки: з наявних змінних, цілком впливовими виявилися частка непрацюючих кредитів та рентабельність активів, завдяки яким оцінюється ефективність використання наявних активів банківськими установами. Менш статистично значущими є процентна ставка за кредитами та економічний норматив ризику кредитування великих кредитних пулів, що є цілком логічним, оскільки зменшення кількості непрацюючих кредитів (та її частки) збільшує доходність від кредитування для банків, а дотримання норм кредитування дозволяє банкам максимально підвищувати ефективність надання тимчасово вільних коштів під великі бізнес або державні проекти та отримання великих відсотків у майбутньому. У процесі дослідження також використовувались показники власного капіталу комерційних банків та рентабельність капіталу; проте, за результатами проведених регресій, була виявлена автокореляція з багатьма змінними та її статистична значимість не може бути поставлена під сумнів, тому дані параметри відсутні у моделі. Щодо інших параметрів: не дивлячись на те, що зв'язки між групами цих даних та залежною змінною не є високими та рівень впливу не є вирішальним, можна припустити, що в генеральній сукупності, показник економічного нормативу для кредитування одного контрагента, відношення витрат до кредитних доходів, мають свій опосередкований вплив на тому ж рівні, що й інші, не зазначені у моделі показники, які не виражаються у числовому або відсотковому вираженні.

Загалом, продемонстрована в даній роботі модель підтверджує вплив основних економічних показників та визначених регуляторами нормативів, які визначають роботу банківських установ в загальній фінансовій системі країни. Ефективність використання капіталу, як складової фінансування кредитних пулів та граничних показників щодо максимізації кредитування кожного контрагента,

ефективність використання активів та їх рентабельність, відношення операційних витрат до кредитних доходів, як тривалий процес реалізації програми «мінімізація витрат, максимізація прибутків» та інші – усе це дає змогу оцінити рівень розвитку та надання послуг банківською сферою. Очевидно, що існують напрямки, які можна покращувати аби здійснювати економічну діяльність на вищому рівні, забезпечуючи при цьому високі фінансові результати установ. Серед основних напрямків покращення можна виділити наступне:

- спираючись на результати моделі, можливо варто розширити граничні показники економічного нормативу щодо кредитування великих кредитних пулів, що дозволить отримувати більші процентні доходи, оскільки їх тенденція тяжіє до зменшення через зовнішньо-економічні причини. Проте, варто зазначити, що такий крок має ґрунтуватись виключно на можливостях кожної банківської установи та такі дії є високо-ризикованими;
- загальна частка непрацюючих кредитів має зростаючий тренд, що негативно впливає на загальне економічне здоров'я банків. Тому, можливим є реструктуризація даних активів, які негативно впливають на рівень ліквідності банківської системи та зменшують її прибутки, шляхом розпродажу таких кредитів фінансовим компаніям. Сюди ж можна додати про продаж дебіторської заборгованості та мінімізацією їх шляхом перепродажу факторинговим компаніям;
- також варто згадати про фактори, які не обліковуються у числовому чи відсотковому співвідношеннях: покращення сервіс-рівня надання послуг клієнтам, що підкріплюється простою спроможністю надання позик, що має керуватись на рівні топ-менеджменту; розширення діяльності, шляхом підвищення рівня проникнення у віддалені регіони/області/районні центри країни, для підвищення клієнтської бази; впровадження технологій до банківської системи, цифровізація та доступність послуг, імплементація штучного інтелекту та інших систем для швидкої обробки вхідних заявок тощо.

3.2 Моделювання факторів впливу на дохідність небанківських кредитних установ

За останні роки, ринок небанківського кредитування має посилену тенденцію до зростання, що характеризується збільшенням частки їх активів в загальній фінансовій системі, кількістю наданих послуг населенню та підприємствам, рівнем проникнення послуг небанківськими установами. Особливої уваги потребують фінансові компанії, які здійснюють широкий спектр послуг в різних країнах, до складу яких можна віднести фінансовий та транспортний лізинг, інвестиції в нерухомість, факторинг, кредитування та надання іпотечних позик за різними видами. Високо-розвинуті країни та країни з достатнім рівнем економічного розвитку, мають достатній вплив на регулювання діяльності фінансових компаній зі сторони держави, що дозволяє їм ефективно покривати власні ринки та забезпечувати послугами клієнтів, які мають достатній рівень довіри та лояльності до таких компаній. До прикладу, як еталон, можна подивитися на Канаду, більшу частину небанківського сектору якої займає надання іпотечних кредитів (застрахованих та незастрахованих) та транспортний лізинг, який забезпечує діяльність агро- та фінансового секторів.

В Україні найбільшу частку фінансових компаній займають послуги факторингу, які здебільшого характеризуються або викупом проблемних кредитів, або діяльністю в торгівельній сфері. Характеризуючи торгівельний факторинг, можна зазначити про найбільший його осередок у банківському секторі, в той час коли небанківські установи більш обмежені у його використанні через труднощі, викликані неспроможністю у конкуренції з банківськими установами, тому здебільшого існують некласичні факторингові послуги. Такий вид діяльності пов'язаний із купівлею проблематичних активів (заборгованості), що в подальшому перетворюється у колекторську діяльність та примусовим отриманням коштів від боржника. Якщо подивитись на факторинг з цієї сторони, можна говорити про необхідність його ліквідації, оскільки існують вагомі

причини щодо недостатності контролю за їхньою діяльністю, низький рівень прозорості їхньої діяльності, високі відсоткові ставки та збільшення фінансового навантаження. Проте, впровадження та розвиток таких компаній несе в собі й позивні явища, серед яких збільшення рентабельності активів підприємства, розподіл ризиків та збільшення клієнтської бази. Зрештою, успішність та ефективність кожного проекту чи установи виражається у фінансовому результаті, оскільки він є основною ланкою результатів економічної діяльності. Основним завдання моделі є аналіз взаємозв'язків обраних показників на результати діяльності фінансових компаній. Отже, залежною змінною моделі є об'єми факторингових договорів ($Volume_{cr}$), що виражені у числовому форматі (млн грн) та мають щоквартальну динаміку; показники, що теоретично можуть впливати на обсяги, представляють собою:

- процентна ставка за кредитами у національній валюті, скоригована на інфляцію ($Credit_{rate}$, %). Даний показник може впливати на вартість договорів, оскільки чим більша ставка кредитування, тим більше в результаті коштуватиме договір в результаті;
- дебіторська заборгованість клієнтів банків ($Ac_{receivable}$, млн грн). Оскільки послуга факторингу характеризується виплатою цього активу у банків та подальшою його реалізацією, відповідно, збільшення цього показника, дозволить збільшувати не лише кількість договорів, але й нарощувати загальні об'єми;
- кількість договорів ($Amount_{cr}$, од.). Використання загального правила, коли при збільшенні обсягів договорів, збільшується їх вартість;
- економічний норматив достатності нормативного капіталу банків (Reg_{cap} , %). Даний показник потенційно може впливати на об'єми договорів, оскільки його збільшення або зменшення впливає на можливість банківських установ здійснювати факторингові послуги;
- обсяг приватних інвестицій в Україні, як складова ВВП, що виражена у відсотковому вираженні через логарифмування показника ($\log(GDP_{invest})$).

Цей показник може впливати на загальний показник ліквідності ринку, в результаті чого відбудеться збільшення обсягів надання послуг; також збільшення цього показника може бути фактором збільшення попиту на кредитні ресурси.

Визначивши основні змінні, розробимо регресійну модель у програмному продукті EViews.

Dependent Variable: VOLUME_CR
 Method: Least Squares
 Date: 05/16/23 Time: 21:24
 Sample: 2010Q1 2021Q4
 Included observations: 48

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-110233.3	20981.44	-5.253846	0.0000
AC_RECEIVABLE	3.89E-06	6.67E-06	0.584184	0.5622
AMOUNT_CR	0.142211	0.075856	1.874748	0.0678
LOG(GDP_INVEST)	9394.502	1572.101	5.975764	0.0000
REG_CAP	389.4592	151.7854	2.565853	0.0140
CREDIT_RATE	66.67375	169.4584	0.393452	0.6960

R-squared	0.752728	Mean dependent var	8023.164
Adjusted R-squared	0.723291	S.D. dependent var	7069.675
S.E. of regression	3718.868	Akaike info criterion	19.39669
Sum squared resid	5.81E+08	Schwarz criterion	19.63059
Log likelihood	-459.5207	Hannan-Quinn criter.	19.48509
F-statistic	25.57076	Durbin-Watson stat	0.774833
Prob(F-statistic)	0.000000		

Рисунок 3.6 – Результат регресійної моделі щодо визначення факторів впливу на об’єми факторингових договорів

Загальний вигляд рівняння даної регресії виглядає наступним чином:

$$Volume_cr = -110\,233,3 + 3,89E-06*Ac_receivable + 0,14*Amount_cr + 9\,394,5*Log(GDP_invest) + 389,46*Reg_cap + 66,67*Credit_rate.$$

Також, виходячи з регресійної моделі можна дійти наступних висновків. При зростанні *Ac_receivable* на 1%, *Volume_cr* збільшується на 3,89E-06%; якщо *Amount_cr* має зростання на 1%, *Volume_cr* росте на 0,14%; 1% приросту *Log(GDP_invest)* спричиняє збільшення *Volume_cr* на 9’394,5%; збільшення *Reg_cap* на 1%, спричиняє ріст *Volume_cr* на 389,46%; коли *Credit_rate* зростає на 1%, *Volume_cr* збільшується на 66,67%.

Використовуючи показники t-статистики, можна дійти висновку, що статистично значущими в даній моделі є показники $\text{Log}(\text{GDP_invest})$, Reg_cap та Amount_cr ; при цьому, процентна ставка за кредитами та отримувана дебіторська заборгованість в даній моделі не є статистично значущими. Коефіцієнт детермінації складає 0,75 (75%), тому залежна змінна пояснена на 75% незалежними змінними та на 25% - іншими, не врахованими у моделі, факторами. Тому, можна припускати, що модель є статистично поясненою вибраними факторами, при чому деякі з них мають опосередкований вплив на модель. Для розуміння якості моделі, використовується показник F-Фішера, основна ідея якого полягає у визначенні коефіцієнтів нульовими; згідно результатів моделі, дана теорія може бути відхиленою, з наявністю статистичної різниці між групами даних ($F\text{-statistics} = 25,57$).

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	13.88314	Prob. F(2,40)	0.0000
Obs*R-squared	19.66732	Prob. Chi-Square(2)	0.0001

Рисунок 3.7 – Результат виконання LM – тесту

Для перевірки моделі на наявність автокореляції використаємо показник Дарбіна – Ватсона та протестуємо модель за допомогою LM – тесту. Згідно результатів, Дарбін – Ватсон становить 0,77, що свідчить про наявність позитивної автокореляції в моделі; результати LM – тесту стверджують про наявність статистично значущих показників в моделі.

Correlation						
	VOLUME_CR	AC_RECEIV...	AMOUNT_CR	CREDIT_R...	GDP_INVEST	REG_CAP
VOLUME_CR	1.000000	-0.469565	0.588646	0.037664	0.840263	0.361604
AC_RECEIV...	-0.469565	1.000000	-0.139342	-0.098815	-0.542854	-0.219793
AMOUNT_CR	0.588646	-0.139342	1.000000	-0.100436	0.592377	0.197309
CREDIT_R...	0.037664	-0.098815	-0.100436	1.000000	0.126223	-0.271614
GDP_INVEST	0.840263	-0.542854	0.592377	0.126223	1.000000	0.244354
REG_CAP	0.361604	-0.219793	0.197309	-0.271614	0.244354	1.000000

Рисунок 3.8 – Перевірка моделі на кореляційні зв'язки

Згідно з кореляційною матрицею, можна прослідкувати наявність декількох автокореляційних тверджень між змінними, але вони не мають суттєвого характеру в загальній структурі моделі. Крім того, в моделі присутні сильні прямі кореляційні зв'язки, що підтверджують відсутність мультиколінеарності.

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	2.314284	Prob. F(19,28)	0.0214
Obs*R-squared	29.32592	Prob. Chi-Square(19)	0.0610
Scaled explained SS	17.69560	Prob. Chi-Square(19)	0.5428

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 05/17/23 Time: 01:36

Sample: 2010Q1 2021Q4

Included observations: 48

Collinear test regressors dropped from specification

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-187.1251	182.6413	-1.024549	0.3143
LOG(AC_RECEIVABLE)^2	0.315407	0.347768	0.906946	0.3722
LOG(AC_RECEIVABLE)*LOG(AMOUNT...	-0.597413	1.135671	-0.526044	0.6030
LOG(AC_RECEIVABLE)*LOG(CREDIT_...	-0.329968	2.807281	-0.117540	0.9073
LOG(AC_RECEIVABLE)*LOG(GDP_INV...	0.715405	1.505063	0.475332	0.6382
LOG(AC_RECEIVABLE)*LOG(REG_CAP)	-5.165440	2.518066	-2.051352	0.0497
LOG(AMOUNT_CR)^2	0.282788	0.190287	1.486112	0.1484
LOG(AMOUNT_CR)*LOG(CREDIT_RATE)	-0.742356	0.713285	-1.040757	0.3069
LOG(AMOUNT_CR)*LOG(GDP_INVEST)	-0.812999	0.538227	-1.510512	0.1421
LOG(AMOUNT_CR)*LOG(REG_CAP)	-0.875214	0.829444	-1.055181	0.3004
LOG(AMOUNT_CR)	21.47339	22.60812	0.949809	0.3503
LOG(CREDIT_RATE)^2	-0.728926	1.158240	-0.629339	0.5342
LOG(CREDIT_RATE)*LOG(GDP_INVEST)	0.778313	0.716553	1.086189	0.2867
LOG(CREDIT_RATE)*LOG(REG_CAP)	-0.615951	0.924153	-0.666503	0.5105
LOG(CREDIT_RATE)	9.545182	62.24246	0.153355	0.8792
LOG(GDP_INVEST)^2	0.387170	0.340317	1.137677	0.2649
LOG(GDP_INVEST)*LOG(REG_CAP)	-0.690152	1.017901	-0.678015	0.5033
LOG(GDP_INVEST)	-16.86256	35.81511	-0.470823	0.6414
LOG(REG_CAP)^2	-0.232457	0.909590	-0.255562	0.8002
LOG(REG_CAP)	123.6636	58.57109	2.111342	0.0438

Рисунок 3.9 – Результати проведення тесту на гетероскедастичність

При використанні незалежних показників, результати White-тесту вказують на наявність гетероскедастичності в моделі. Аби вирішити цю проблему, необхідно прологарифмувати обрані дані. В результаті, ми отримуємо тести, згідно яких гетероскедастичність відсутні.

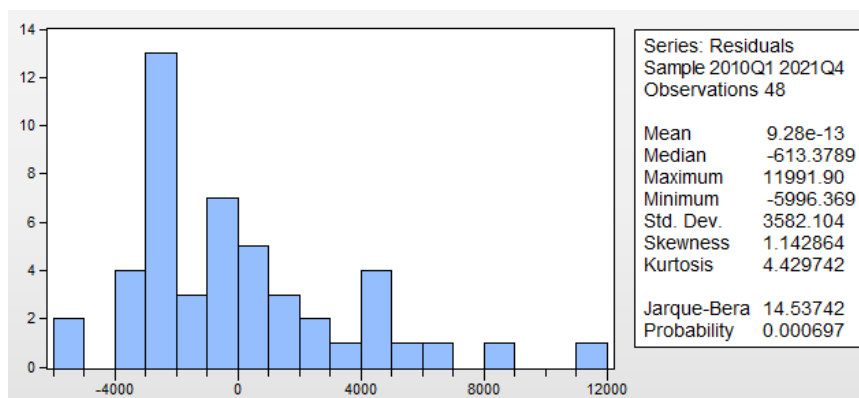


Рисунок 3.10 – Результат проведення тесту на нормальність розподілу

Аналізуючи рисунок та показник Жака-Бера можна дійти висновку щодо наявності великих розбіжностей між даними; до того ж теорія про нульову гіпотезу відхиляється, через низький показник probability.

Отже, провівши аналіз потенційних параметрів впливу на один із показників розвитку факторингу в Україні, можна зробити наступні висновки: продемонстровані у цій моделі змінні мають свій вплив на залежну змінну, особливо це стосується кількості факторингових договорів, економічного нормативу щодо достатності капіталу та обсягу приватних інвестицій (як частина ВВП). Менш статистично значущим, але з опосередкованим впливом у моделі виокремлено обсяг дебіторської заборгованості та процентна ставка за кредитами; ці параметри також характеризуються наявністю автокореляційних зв'язків з іншими незалежними показниками, проте їх ступінь не високий. В загальному, результати моделі можуть стверджувати гіпотезу про якість моделі, в якій визначальними факторами є інвестиції, регулятивні норми та збільшення кількості договорів, на загальне збільшення обсягів факторингових контрактів.

Насправді, український ринок факторингу має великий потенціал росту, оскільки частка активів факторингових компаній від загального ВВП дуже маленька (>1%), тоді як європейські ринки характеризуються набагато більшими об'ємами, клієнтами, рівнем конкурентоспроможності. Серед основних напрямів розвитку, в основному зосереджують свою увагу на забезпеченні високих стандартів та правил щодо регулятивної діяльності небанківського фінансового

сектору, оскільки існують проблеми щодо прозорості їхньої діяльності, відсутність контролю та економічних бар'єрів діяльності. Відповідно, варто розробити систему управління щодо здійснення факторингових послуг, посилити контроль зі сторони уповноважених органів, можливо реструктурувати наявне бізнес-середовище. На додачу, Україна поступово інтегрується до Європейського Союзу, тому необхідно впроваджувати нові правила та законодавчі акти. Так, наприклад, на території ЄС функціонують директиви, що пов'язані із урегулюванням діяльності фінансових компаній: Директива про регулювання ринків фінансових інструментів (MiFIR) від 2018 року, головна мета якої було функціональна реорганізація структури фінансових ринків, шляхом створення нових торговельних майданчиків, які зобов'язані звітувати вищі центральні органи щодо наявних фінансових інструментів; та Директива про платіжні послуги (PSD2), яка забезпечує розвиток платіжного ринку всього ЄС, основний фокус якої зосереджений на зменшенні шахрайських схем, пошуку постачальників платіжних транзакцій та інвестицій, урегулюванні та забезпеченні прозорості банківської платіжної системи. Одним із важливих напрямків є впровадження технологій та цифровізація послуг, оскільки загальний рівень проникнення електронної комерції в Україні є достатньо високим. Відповідно, перехід до онлайн-платформ, торговельних майданчиків, потенційно збільшить кількість користувачів та дозволить залучити нові інвестиції до цієї сфери. На остачу, можна згадати про зміну оцінок ризиків банків щодо факторингових операцій для більш чіткого розуміння факторингових специфікацій.

Отже, у даному розділі було розглянуто та висунуто гіпотези, щодо потенційного зростання об'ємів прибутків кожного з елементів банківського та небанківського секторів кредитування – для комерційних банків та фінансових компанії, що спеціалізуються на факторингу. На основі цих гіпотез, було надано певні потенційні показники, які теоретично могли б впливати на залежну змінну, у вигляді дохідності. Проаналізувавши усі дані, за допомогою студентської підписки EViews 8, були змодельовані відповідні моделі та проаналізовані їх

результати. Також, було запропоновано теоретичні рішення, щодо покращення дохідності обраних установ та подальшого їх розвитку у буремному технологічному світі.

ВИСНОВКИ

Робота структурована наступним чином:

- представлення теоретичних аспектів кредитів, основних суб'єктів кредитного ринку та їх види, економічне виокремлення банківського та небанківського секторів як кредиторів;
- аналіз українського ринку кредитування, пошук ринкових тенденції та трендів серед банківського сектору та сектору небанківських кредитних посередників;
- аналіз канадського фінансового ринку, динамічне відображення основних кредитних послуг серед банківського сектору та небанківських фінансових установ;
- моделювання чинників впливу на дохідність комерційних банків та фінансових компаній, пропозиції щодо покращення їх функціонування та ефективності.

Перший розділ представляє собою історичну довідку виникнення кредиту та теоретико-нормативним визначенням його економічної сутності. Наступним кроком було виокремлення кредитування із фінансової системи країни та надання цій послугі важливості у формуванні грошової маси та її подальшого перерозподілу по різних спрямуванням. До того ж, розділ був розподілений на визначення теоретичних підходів функціонування кредиту у банківському та небанківському фінансових секторах; тому в подальшому, робота визначена пошуком загальних підходів до здійснення кредитних послуг, нормативно-правових та регулятивних актів щодо здійснення ліцензованої діяльності, наглядових органів (контроль, своєчасне подання фінансових звітностей, відсутність порушень тощо), визначенням класифікації учасників ринку кожного сектору, також визначені потенційні шляхи покращення діяльності учасників кредитного сектору.

Проаналізувавши теоретико-правовий пласт, специфікація роботи була переведена до статистичного аналізу діяльності банківського сектору та некредитних фінансових посередників у сфері надання кредитних послуг. Таким чином, у роботі проаналізовані активи, основні економічні показники та статті доходів та витрат компаній, їхні особливості функціонування, тренди та дисбаланси кожного із наведених у роботі організацій на території України та на прикладі Канади, як еталонного представника високо-розвинутого фінансового світового центру. Також проаналізована діяльність фінтех компаній в Україні та світі, наведені основні підходи, проаналізовані інновації у цьому секторі та впровадження фінтех-компаній до кредитного ринку.

Третій розділ характеризується знаходженням чинників впливу на дохідність від кредитної діяльності посередників, на прикладі комерційних банків та фінансових-факторингових компаній і пошуком відповідних гіпотез, для подальшої розробки регресійної моделі, на основі статистичних даних по Україні за 2010 – 2022 роки. За результатами моделювання, було визначено, що на дохідність комерційних банків від кредитної діяльності впливають частка непрацюючих кредитів та рентабельність активів, меншою мірою – економічний норматив відносно кредитування великих пулів та процентна ставка. Задля покращення результатів можливим є зміни значень у нормативах, реструктуризація застійних активів та покращення необлікованих показників ефективності управління кредитними ризиками та загального рівня надання послуг. При моделюванні показників впливу на дохідність факторингових компаній, було визначено високу значущість у прямих інвестиціях та нормативі достатності капіталу. Щодо покращень, варто згадати поступову інтеграцію до європейської зони, забезпечення нормативно-правого поля, реструктуризацію дебіторського навантаження банківської системи, збільшення активів факторингового сектору по відношенню до загального ВВП.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року Відомості Верховної Ради України. (Останні зміни 20 листопада 2003 року N 1294-IV)- Гл.8 - Ст. 47
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 10 лютого 2010 року (Документ 2664-III, попередня редакція — Редакція від 10.02.2010, підстава - 1822-VI)
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/ed20100210#Text>
3. Розпорядження «Про затвердження Вимог до кредитних посередників та до їх діяльності у сфері споживчого кредитування на ринку небанківських фінансових установ» від 27 червня 2017 року (Документ № 2864)
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1119-17>
4. Науковий вісник Ужгородського національного університету
URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_2018ua/3.pdf
5. Шумпетер Й. Теорія економічного аналізу: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. В. Старка. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.
6. Бечко П., Герасімова Т. Банківське кредитування аграрного виробництва: монографія. Умань: видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2013. 189 с.
7. Гудзь О. Кредитування і банківське обслуговування підприємств агропромислового виробництва: сучасні тенденції та особливості. Київ: ННЦ ІАЕ, 2005. 170 с.
8. Мочерний С. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3. Київ: видавничий центр «Академія», 2002

9. Веб-сайт фінансового медіа «Investopedia»

URL: <https://www.investopedia.com/>

10. Онлайн ресурс:

URL: http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/find_2017_1_4.pdf

11. Класифікація небанківських посередників

URL: https://pidru4niki.com/85969/finans/nebankivski_finansovo-kreditni_ustanovi

12. Історія кредитування в Україні

URL: <http://elar.khmn.edu.ua/jspui/handle/123456789/3996>

13. Кредитний ризик і ефективність діяльності банків

URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/3907>

14. Банк міжнародних розрахунків

URL: <https://www.bis.org/>

15. Fintech інновації як детермінанти розвитку національної економіки

URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/79260/1/diss_Rubanov.pdf;jsessionid=8579924FAEA004CA9B403215ECEA15E1

16. Медіа про фінтех та інноваційні технології

URL: <https://fintechinsider.com.ua/>

17. Національний банк України

URL: <https://bank.gov.ua>

18. Експертний ресурс для FinTech та електронної комерції

URL: <https://payspacemagazine.com/>

19. Онлайн сервіс-постачальник статистичних даних «Statista»

URL: <https://www.statista.com/>

20. Національний банк Канади

URL: <https://www.bankofcanada.ca/>

21. Онлайн сервіс-постачальник статистичних даних «Statcan»

URL: <https://www.statcan.gc.ca/en/start>

22. Національна лізингова компанія Канади

URL: <https://www.cwbnationalleasing.com/>

23. Онлайн-сервіс електронних матеріалів

URL: <https://pidru4niki.com/>

24. Онлайн-енциклопедія «Wikipedia»

URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Wiki>

25. Щорічний звіт «Doing Business Index»

URL:

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/c/canada/CAN.pdf>

26. Тренди іпотечного кредитування Канади

URL: <https://www.canadianmortgagetrends.com/>

27. Портал міграційних даних:

URL: <https://www.migrationdataportal.org/>

28. Ринкова дослідницька консультативна компанія «Allied Market Research»

URL: www.alliedmarketresearch.com

29. Світова база даних досліджень ринків «Grand View Research»

URL: <https://www.grandviewresearch.com>

30. Стартап-компанія досліджень та реалізації нових фінансових продуктів
«STAR»

URL: <https://star.global/>