

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародного менеджменту**

Освітньо-професійна програма	«Міжнародний бізнес»
галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
спеціалізація	«Міжнародний бізнес»

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему **«КРЕДИТНА ПОЛІТИКА АМЕРИКАНСЬКИХ БАНКІВ У ПАРАДИГМІ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»**

здобувача **Шишука Назарія Олеговича** _____

Науковий керівник д.е.н., професор

_____ Кальченко Т.В.

Робота допущена до захисту перед Екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти

Завідувач кафедри к.е.н., доцент

_____ М.О.Бурмака

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНА КРЕДИТНА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПАРАДИГМИ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»	5
1.1 Феномен "нової економіки" на глобальних фінансових ринках.....	5
1.2 Банківська кредитна політика: класичні та інноваційно-креативні механізми реалізації.....	18
1.3 США в системі "нової економіки".....	32
РОЗДІЛ 2. КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ США	49
2.1 Кредитний ринок США.....	49
2.2 Складові, фактори та чинники кредитної політики американських банків у парадигмі "нової економіки".....	64
2.3 Компаративний аналіз кредитної політики банків США.....	75
РОЗДІЛ 3. ЗАГАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ АМЕРИКАНСЬКИХ БАНКІВ	97
3.1 Оцінка загальної ефективності кредитного портфелю банків США.....	97
3.2 Розробка та обґрунтування заходів щодо оптимізації кредитного портфелю банків США.....	108
ВИСНОВКИ	138
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	141
ДОДАТКИ	157

ВСТУП

Актуальність теми. Актуальність даного дослідження полягає у активному розвитку процесів «нової економіки» у глобальному економічному середовищі, внаслідок яких суттєво трансформується банківська кредитна політика банківських установ. У Сполучених Штатах Америки, як у однієї з найпрогресивніших економік світу, подібна закономірність проявляється куди чіткіше, ніж у більшості інших країн.

Метою дослідження є оцінка впливу «нової економіки» на економічне середовище США та світу, а також обґрунтування теоретичних та прикладних засад здійснення банківської кредитної політики американськими банками в умовах «нової економіки».

Об'єктом дослідження є «нова економіка» у сучасному економічному середовищі США та світу та банківська кредитна політика американських банків в умовах «нової економіки».

Предметом дослідження є процес економічних трансформацій, що виникає у економічному середовищі США та світу внаслідок впливу явищ «нової економіки», а також трансформація банківської кредитної політики американських банків у зв'язку із впливом явищ «нової економіки».

Методи дослідження. Теоретичною і методичною основою дослідження стала низка наукових методів. Для дослідження аспектів впливу «нової економіки» на економічне середовище США та світу, а також обґрунтування теоретичних та прикладних засад здійснення банківської кредитної політики американськими банками в умовах «нової економіки» було використано діалектичний метод наукового пізнання, аналіз, синтез та групування, функціональний метод, системний підхід, методи абстрагування, методи статистичного і порівняльного аналізу.

Елементами наукової новизни є формулювання абсолютно нового трактування терміну «нова економіка», що відповідає умовам сучасних глобальних економічних процесів.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів полягає у визначенні впливу явищ «нової економіки» на банківську кредитну політику американських банків.

Інформаційна база дослідження складається із публікацій та досліджень зарубіжних вчених, фахових літературних джерел, статистичних даних дослідницьких організацій, фахових зарубіжних публіцистичних видань, спеціалізованих періодичних видань, електронних джерел, фактологічних даних аналітичних компаній, власних емпіричних досліджень.

Апробація результатів роботи. Результати дослідження схвалені на Студентській науково-практичній онлайн-конференції факультету міжнародної економіки та менеджменту «Розвиток економіки України в нових реаліях міжнародних відносин» (м. Київ, КНЕУ, 7 грудня 2022 р.) За результатами дослідження опубліковано тези доповіді на тему «Рецесійний вплив на банківську кредитну політику».

Публікації. Результати дослідження опубліковані у збірнику матеріалів Студентської науково-практичної онлайн-конференції факультету міжнародної економіки та менеджменту «Розвиток економіки України в нових реаліях міжнародних відносин».

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНА КРЕДИТНА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПАРАДИГМИ «НОВОЇ ЕКОНОМІКИ»

1.1 Феномен "нової економіки" на глобальних фінансових ринках

У класичному розумінні термін «нова економіка» описує аспекти або сектори економіки, які виробляють або інтенсивно використовують інноваційні або нові технології. Ця концепція особливо стосується галузей, де люди все більше і більше залежать від комп'ютерів, телекомунікацій та Інтернету для виробництва, продажу та розповсюдження товарів і послуг.[1] Вперше у подібному контексті даний термін почав використовуватися під час так званої «бульбашки доткомів» наприкінці 1990-х років у Сполучених Штатах Америки, коли високі темпи зростання економіки, низька інфляція та висока зайнятість цього періоду призвели до оптимістичних (а у ретроспективі – хибних) прогнозів на майбутнє.[2]

У наш час термін «нова економіка» використовуються значно рідше, ніж у кінці 1990-х – початку 2000-х років, проте він набув дещо іншого забарвлення та був значно розширений у своїй сутнісній характеристиці. Перш за все, явище «нової економіки» уже не розглядається виключно у контексті економічної інфраструктури Сполучених Штатів Америки, а є глобальним внаслідок технологічної революції та серйозних економічних зрушень у інших регіонах, зокрема Європі, Східній та Південно-Східній Азії, Латинській Америці. Крім того, куди більша увага приділяється перевазі нематеріальних активів над матеріальними у економічній інфраструктурі (наприклад, значно більша частка сектору послуг у порівнянні з промисловістю чи сільським господарством у секторах економіки вважається однією з головних ознак «нової економіки»). У розрізі «нової економіки» господарська діяльність куди частіше базується на знаннях та інформації, ніж традиційному індустріальному

підході.[4]Роль інноваційних технологій у економіці також дещо змінилась у зв'язку з постійним технологічним розвитком останніх десятиліть, який дозволив використовувати новітні технології у секторах, де це було неможливо ще десять років тому.

Значну роль у формуванні «нової економіки» мала економічна глобалізація – зростаюча взаємозалежність світових економік в результаті прискорення масштабів транскордонної торгівлі товарами та послугами, потоку міжнародного капіталу, широкого та швидкого поширення технологій.[5] Власне, інформаційні та комунікаційні технології відіграли ледь чи не ключову роль у швидкому прискоренні глобалізаційних процесів за останні три десятиріччя, тому явища економічної глобалізації та становлення «нової економіки» варто розглядати як такі, що мають досить високий ступінь кореляції. Незважаючи на це, вони не є тотожними чи взаємозамінними, оскільки процес економічної глобалізації розпочався ще до активного технологічного розвитку та домінування у структурі економіки сфери послуг, тоді як «нова економіка», у її сучасному контексті – явище відносно нове.

Таким чином, формуючи більш сучасне визначення даного явища, можна стверджувати, що нова економіка – це глобальний феномен утворення нової економічної інфраструктури, що заснована на домінуючій ролі сфери послуг, нематеріальних активів, інформаційних та комунікаційних технологій, нових бізнес процесів і характеризується високим ступенем інтеграції у глобальну економічну та фінансову систему. Надалі у цій роботі термін «нова економіка» трактуватиметься саме у цьому контексті.

Часто у академічному та публіцистичному середовищі можна зустріти терміни «інформаційна економіка», «цифрова економіка», «діджитал-економіка», «інноваційна економіка». Незважаючи на те, що це терміни не є тотожними з терміном «нова економіка», явища, які ними описуються, є важливими складовими «нової економіки».

Розглянемо коротку характеристику основних складових «нової економіки» у сучасному контексті у табл. 1.1:

Таблиця 1.1

Характеристика основних складових явища «нової економіки»

Складові «нової економіки»	Характеристика складових «нової економіки»
Використання «нових» інформаційних та комунікаційних технологій	У «новій економіці» інформаційні та комунікаційні технології використовуються для більш ефективного здійснення господарської діяльності, зокрема – налагодження комунікації зі стейкхолдерами, моніторинг та аналіз критичної інформації, оптимізація бізнес-процесів за рахунок використання автоматизованих інструментів (наприклад, штучний інтелект) тощо
Домінуюча роль сфери послуг у структурі економіки	«Нова економіка» передбачає критичну роль сфери послуг у структурі економіки. Так, практично у всіх високорозвинених країнах Західного світу частка сфери послуг у структурі економіки становить понад 50%. У «новій економіці» промисловість та сільське господарство залишаються важливими для функціонування економіки і еволюціонують, часто перетворюючись у високотехнологічні виробництва із застосуванням новітніх технологій для оптимізації їхньої діяльності. Велика частка промислового навантаження переводиться на аутсорсинг у країни, що розвиваються
Глобалізація економічних зв'язків	Завдяки використанню сучасних технологій бар'єри, що були раніше притаманні глобальним економічним зв'язкам, зникають. З розвитком сфери послуг глобальний розподіл праці став куди більш простим і вимагає набагато менших вкладень ресурсів, що демократизувало діяльність на глобальних ринках та дозволило більшій кількості гравців формувати «нову економіку» вже не регіонального, а глобального рівня
Домінування нематеріальних активів над матеріальними	Враховуючи критичну роль сфери послуг у структурі «нової економіки», обіг нематеріальних активів набирає більших обсягів та значення, ніж обіг матеріальних активів. Крім того, за рахунок значного технологічного розвитку постійно створюються нові типи нематеріальних активів.
Утворення нових бізнес-процесів	Більшість перерахованих вище факторів, такі як активна економічна глобалізація, превалювання нематеріальних активів та постійна диверсифікація їх номенклатури, виникнення нових комплексних технологій вимагають від суб'єктів економіки постійної гнучкої адаптації до умов ринкового середовища. Внаслідок цього виникає велика кількість нових бізнес-процесів, які постійно вдосконалюються

Джерело: розроблено автором

Із описаного вище виникає розуміння, що становлення «нової економіки» є комплексним та турбулентним явищем, яке впливає на більшість економічних процесів, що так чи інакше з нею пов'язані. Тим не менш, під питанням залишається власне походження «нової економіки» – як явища об'єктивного чи штучного.

Розглядати походження «нової економіки» можна з двох поглядів:

- як явища об'єктивного – «нова економіка» природньо набула її сьогоденішнього вигляду і надалі розвивається завдяки розвитку у світі ринкової економіки. Саме процеси ринкової економіки породжують високий ступінь конкуренції, особливо – у технологічній та високотехнологічній сферах, результатом якої є постійне зростання та трансформування економіки;
- як явища штучного – «нова економіка» породжена боротьбою держав, регіональних союзів та корпорацій (особливо – глобальних конкурентних лідерів, як США, Китай, ЄС, а також ТНК). Задля отримання найвигіднішої конкурентної позиції у глобальній економіці, держави, регіональні союзи та ТНК створюють максимальні можливості для розвитку «нових» економічних процесів, у тому числі шляхом відповідних регулятивних норм та монополізації ринків.

Обидва з описаних джерел активного розвитку «нової економіки» є актуальними, і вони досить тісно взаємопов'язані. У сучасному економічному полі держави та органи місцевої влади повинні взаємодіяти з підприємствами, особливо у секторах «нової економіки», оскільки їхній конкурентний успіх залежить один від одного. Яскравий цьому приклад – створення державами-глобальними конкурентними лідерами потужних інноваційних кластерів, як от Кремнієва долина у США чи Шеньчжень у Китаї. Обидва функціонують та розвиваються завдяки потужному конкурентному ринковому середовищу, однак існують лише завдяки сприятливій політиці держав та регіонів, під чиєю юрисдикцією вони знаходяться.

Таке поєднання об'єктивних та суб'єктивних факторів розвитку «нової економіки», впливу як вільного ринку, так і державної політики викликає певні

суперечності. Зокрема, у розвинених країнах усе більше занепадають традиційні сектори економіки які, попри їх часто відносно невеликий вклад у зростання ВВП є важливими з точки зору забезпечення робочих місць у регіонах, підтримки місцевої промисловості чи постачання сировини. Зазвичай, мова йде про промислові та сільськогосподарські підприємства, які в умовах «нової економіки» не отримують достатньої уваги з боку держави, а часто ліквідуються чи скорочуються заради досягнення тих чи інших екологічних цілей. З однієї сторони, дії держав можна зрозуміти та пояснити природнім прогресом. Однак виникає питання, чи не доцільніше було б частину інвестицій, що йде на «нові» економічні сектори перерозподілити з метою удосконалення методів ведення господарства у традиційних секторах економіки, що дозволило б досягти відповідних екологічних цілей без скорочення робочих місць та введення цілих індустріальних регіонів у стан локальної «депресії».

Крім цього, суб'єктивність утворення певних «нових» економічних процесів викликає нерівномірність розвитку «нової економіки» у різних країнах. Якщо у розвинених країнах Західного світу, а також у деяких найбільших країн, що розвиваються, є достатні ресурси задля підтримки розвитку «нової економіки», то більшість інших країн такої змоги не мають, перетворюючись на сателіти, сировинні придатки чи навіть сміттєзвалища їх багатших сусідів.

Як бачимо, незважаючи на низку переваг, формування «нової економіки» не можна назвати виключно позитивним процесом. З початку розвитку «нової економіки» нерівність у доходах і пов'язані з нею відмінності зросли, особливо в розвинутих економіках, розпалюючи соціальне невдоволення та, подекуди, політичний хаос. У різних економіках існує неоднакова спроможність участі у нових можливостях, створених цифровою трансформацією та « новою економікою ». Багато хто залишився позаду в різних галузях і компаніях, робочій силі та різних верствах суспільства. Однією з важливих причин таких результатів є те, що державна політика та інституції повільно пристосовувалися до трансформацій, що відбуваються. Вони

повинні більш чуйно реагувати на зміни, щоб повністю охопити потенційні переваги в продуктивності та економічному зростанні, а також боротися зі зростанням нерівності.[55] Навіть у таких країнах, як Сполучені Штати Америки, зі стабільними показниками зростання високорозвиненою «новою» економікою та достатньо потужним державним регулюванням, нерівність між різними прошарками населення продовжує зростати. Навіть серед сімей з вищим рівнем доходів зростання доходів було куди більш активним для найбагатших сімей. Починаючи з 1980 року, доходи зростали швидше для найзаможніших сімей – тих, хто входить до 5% найвищих доходів – ніж для сімей, які належать до нижчих за них прошарків. Ця різниця в результатах стала менш вираженою після Великої рецесії, але не має жодних ознак щодо зникнення.[56] У країнах, що розвиваються, проблема нерівності часто ще більш виражена, особливо з точки зору доступу до цифрових технологій, які у сучасному світі є необхідними для повноцінної участі у «новій економіці». Наприклад, Китай, найбільший у світі ринок ІКТ з точки зору кількості використовуваних мобільних пристроїв, користувачів Інтернету та підписок на Інтернет-зв'язок, має значну цифрову нерівність у провінціях, префектурах і округах і між ними. Міста-префектури з високим рівнем адаптації цифрових технологій в основному агломеровані у великих столичних районах, таких як Пекін-Тяньцзінь-Хебей, дельта річки Янцзи, дельта річки Чжуцзян і економічна зона західного узбережжя Тайванської протоки. Міста-префектури з низьким рівнем адаптації цифрових технологій зосереджені в сільських і гірських районах на південному заході Китаю та бідних районах у центральному та західному Китаї.[57] Незважаючи на обмежені спроби китайського уряду зменшити «цифровий розрив» всередині країни [58], з року в рік він лише зростає, залишаючи більшу частину регіонів Китаю малорозвиненими, інформаційно обмеженими та відстороненими від участі у більшості економічних процесів у країні.

Зважаючи на описані вище факти, можна зробити висновок, що вплив «нової економіки» на загальне економічне середовище доволі неоднозначний. Беззаперечним є той факт, що «нова економіка» сприяє загальному економічному

зростанню окремих галузей та країн, проте створює середовище значної нерівності, яке може викликати певні політичні, фінансові та соціальні зрушення у випадку недосконалого регулювання з боку держави.

Одним з секторів, що кардинально трансформувався внаслідок становлення «нової економіки» є фінансовий сектор. Вплив «нової економіки» на нього прослідкувати як на локальному та регіональному рівнях, так і на рівні глобального фінансового ринку. У «новій економіці» одним з головних факторів трансформації глобальних фінансових ринків є «демократизація» процесу здійснення будь-якої фінансової діяльності. Це явище можна пояснити усуненням існуючих колись бар'єрів до інформації про стан фінансових ринків, полегшенням ведення аналітичної діяльності за рахунок доступності дешевих та надійних цифрових інструментів аналітики, а також створенням принципово нових напрямів фінансової діяльності, у здійсненні яких пріоритет надається застосуванню сучасних інформаційних технологій і, як наслідок, певна перевага може надаватись більш гнучким новим гравцям на ринку у порівнянні із більш консервативними великими фінансовими установами.[6][7]

У той же час, нерівність, що виникає внаслідок становлення «нової економіки», також породжує низку специфічних процесів у фінансовій сфері. Зокрема, внаслідок цього «демократизація» фінансового ринку стосується більшою мірою суб'єктів фінансової діяльності, тоді як велика кількість користувачів фінансовими послугами опинилися у ситуації, коли вони не спроможні «йти в ногу з часом» у сучасному прогресивному фінансовому середовищі. Наприклад, у Сполучених Штатах Америки кредитними картками станом на 2022 рік володіють близько 80% населення.[59] На противагу цьому у Китаї, країні, що розвивається, це число становить усього близько 56%.[60] При чому як і у США, так і у Китаї те населення, що кредитними картками не володіє, зазвичай належить до найменш захищених прошарків населення, які не мають можливості наповну користуватися послугами фінансових інституцій внаслідок таких факторів, як фінансова незабезпеченість, відсутність доступу до

мережі Інтернет, недостатня цифрова грамотність тощо. Тобто можна констатувати, що «нова економіка» у фінансовій сфері породжує не лише «демократизацію» серед гравців фінансового ринку, але й значну нерівність серед його наявних та потенційних стейкхолдерів.

Технологічна складова стала не лише рушієм розвитку «нових» економічних процесів на фінансових ринках, але і важливим суб'єктом інтересу більшості його гравців. Замість інвестування у більш класичні підприємства (наприклад, енергетичних чи промислових гігантів), з виникненням феномену «нової економіки» гравці фінансових ринків все частіше стали звертати увагу на інноваційні ІТ-компанії чи невеликі технологічні стартапи, з досить високим ступенем ризику, але і з надзвичайно великими потенційними прибутками від інвестицій. Саме у період формування феномену «нової економіки» виникло поняття «венчурного капіталу», який значною мірою змінив структуру фінансових ринків, особливо у Сполучених Штатах Америки.[8][9] Можливість культивування успішних ІТ-компаній у таких технологічних кластерах, як Кремнієва Долина, із наявністю достатнього фінансування від найбільших гравців фінансового ринку стало вирішальним у розвитку американської економіки до того стану, у якому вона знаходиться сьогодні. ІТ-індустрія, ключовий сектор «нової економіки», є також і ключовим сектором найпотужнішої у світі американської економіки, що у свою чергу спровокувало фундаментальні зміни на багатьох фінансових ринках інших країн, зокрема – розвинених. Тим не менш, Сполучені Штати досі залишаються беззаперечним лідером у ІТ-секторі у світі, а отже – і у ступені розвитку феномену «нової економіки». Для ілюстрації цього факту розглянемо рейтинг топ-10 світових міст та агломерацій за обсягами венчурного та стартап-фінансування у 2021 році у табл. 1.2:

Рейтинг топ-10 світових міст та агломерацій за обсягами венчурного та стартап-фінансування у 2021 році (у млрд. дол. США)

Місце у рейтингу	Місто/Агломерація	Обсяг венчурного фінансування
1	Агломерація Сан-Франциско (США)	98,6
2	Нью-Йорк (США)	46,3
3	Агломерація Бостон (США)	28,9
4	Лондон (Сполучене Королівство)	24,4
5	Бангалор (Індія)	18,6
6	Шанхай (Китай)	13,1
7	Пекін (Китай)	12,6
8	Берлін (Німеччина)	10,0
9	Сінгапур (Сінгапур)	9,4
10	Джакарта (Індонезія)	9,2

Джерело: розроблено автором на основі [10]

Як бачимо, лише одна агломерація Сан-Франциско у 2021 році отримала більше венчурного та стартап-фінансування, ніж усі неамериканські міста у рейтингу разом взяті. Крім того, перша трійка міст у рейтингу – саме американські, і складають основу світової венчурної фінансової системи.

Однак, як уже зазначалось вище, наслідки такої ситуації на фінансовому ринку США та у їхньому економічному середовищі у цілому виходять далеко за межі Штатів. Яскравим прикладом цього є фінансові зрушення у таких країнах, як Китай, В'єтнам та Індія, де гравці локального фінансового ринку зосереджують усе більше уваги на фінансуванні високотехнологічних компаній, особливо – промислових підприємств, які часто обслуговують американські ІТ-компанії у сфері виробництва. Виникає певна синергія між економічними та фінансовими системами цих країн – американські компанії користуються дешевшими ресурсами та робочою силою, китайські, в'єтнамські та індійські компанії отримують багатих американських клієнтів, а гравці фінансових ринків цих країн – можливість локально інвестувати у

досить стабільні та прибуткові підприємства. Звісно ж, варто зазначити, що окрім позитивних наслідків такі економічні та фінансові відносини мають і безліч недоліків, багато з яких лежать у політичній площині.

Незважаючи на те, що створення таких інвестиційних хабів, як Кремнієва долина та агломерація Сан-Франциско у цілому є достатньо зручним та привабливим для самих інвесторів та резидентів цих хабів, такі тенденції значно каталізують зростання нерівності між окремими регіонами і навіть країнами. У 2021 році, що характеризувався складною економічною ситуацією внаслідок кризи ланцюгів постачання під час пандемії COVID-19, можна було спостерігати наступну ситуацію:

- компанії-резиденти Сан-Франциско (США), міста з населенням менше 880 тис. осіб, отримали сукупне венчурне інвестування обсягом 61,2 млрд. дол. США [61];
- компанії-резиденти Індії, країни з населенням понад 1 млрд. 380 млн. осіб, отримали сукупне венчурне інвестування обсягом 38,5 млрд. дол. США.[62]

Зрозуміло, що така ситуація є закономірною з точки зору економічного розвитку обох регіонів, однак, якщо абстрагуватися від макроекономічних чинників, то подібна ситуація виглядає, як сюр. Очевидно, що внаслідок цифрового розриву такі країни, як Індія не можуть забезпечити максимальний розвиток потенціалу людського капіталу. При цьому, відсутність практично будь-яких значних інвестицій у більшу частину регіонів країни (половина усіх венчурних інвестицій направлена на одне місто – Бангалор) сприяє подальшому їх занепаду. У той же час, жителі Сан-Франциско отримують практично необмежені можливості щодо реалізації свого потенціалу завдяки надзвичайно високому рівню доходів, потужній системі освіти та розвинутій мережі підприємств «нової економіки».

Великий вплив феномен «нової економіки» має і на ринок цінних паперів. У кінці 1990-х у США виникла нова класифікація акцій компаній із поділом на акції «старої економіки» та акції «нової економіки», що викликало необхідність брати до уваги додаткові виміри під час моніторингу фондових ринків.[11] Акції «старої

економіки» були провідними лідерами ринку, що зростали протягом багатьох років, сформовані на основі промислових та індустріальних секторів. У цій категорії наразі перебувають великі, зрілі, добре налагоджені підприємства з постійним зростанням і відносно стабільними фундаментальними характеристиками. Акції «нової економіки» – це компанії, які ведуть революційний перехід до діяльності з використанням новітніх технологій. До компаній, чії акції класифікуються як «акції нової економіки», включають безліч відгалужень ІТ-компаній, як-от компанії в сферах Інтернету речей, соціальних мереж, криптовалют, хмарних сховищ, електронної комерції, потокових сервісів, big data, фінансових технологій та штучного інтелекту.[12]

Отже, бачимо, що феномен «нової економіки» є складним, багатограним та впливовим на усю глобальну економічну інфраструктуру, у тому числі – на фінансові ринки. Відсутність консенсусу щодо трактування терміну «нова економіка» та певна хаотичність, що пов'язана з її становленням часто заважають адекватній оцінці її впливу на конкретні галузі, що історично призводило до економічних потрясінь (як, наприклад, вищезгадана бульбашка доткомів). Тим не менш, у XXI столітті «нова економіка» перебуває у стані зрілості у багатьох секторах у високорозвинених західних державах, і тому такі поняття, як «економіка», «нова економіка» та «фінансовий ринок» є нерозривними і взаємокорельованими. Подібна ситуація не спрощує завдання оцінки впливу феномену «нової економіки» на економічну інфраструктуру, однак ставить нас перед фактом того, що така оцінка є життєво важливою для розуміння усіх економічних та фінансових процесів, від яких залежить стає процвітання глобальних економічних та фінансових систем у майбутньому.

Тим не менш, «нова економіка» часто сприймається як фактор, що породжує все більшу нерівність у економічному, фінансовому та цифровому вимірах. Необхідність нівелювання негативних ефектів «нової економіки» є об'єктом пильної уваги державних та регіональних інституцій в усьому світі, і саме державне регулювання

повинно стати одним із ключових факторів у формуванні міцної та збалансованої «нової економіки» майбутнього.

У суспільстві існують суперечки щодо того, який ефект від «нової економіки» превалює у наш час – позитивний чи негативний. Відповідь на це питання може бути лише суб’єктивна, однак дискусія щодо ефектів «нової економіки» є необхідною для розуміння того, у яке економічне майбутнє ми рухаємося. У табл. 1.3 розглянемо основні переваги та недоліки становлення «нової економіки» у сучасному економічному просторі.

Таблиця 1.3

Переваги та недоліки «нової економіки» у сучасному економічному просторі

№	Переваги «нової економіки»	Недоліки «нової економіки»
1.	Пришвидшення бізнес-процесів, економія часу	Каталізація ефектів «цифрового розриву»
2.	Демократизація ведення бізнесу, зменшення вхідних бар’єрів	Поглиблення нерівності між різними верствами населення
3.	Удосконалення та спрощення аналітичних механізмів	Монополізація влади ІТ-гігантами та ТНК
4.	Вільний та швидший доступ до інформації	Дисрупційні явища у традиційній економіці, занепад індустрій та сільського господарства
5.	Розширена кастомізація послуг	Підвищення рівнів безробіття серед малоосвічених осіб та осіб старшого віку
6.	Необмежені можливості щодо комунікації та зворотного зв’язку	Зменшення ступеню приватності та конфіденційності особистих даних
7.	Зростання економіки через інноваційні процеси	Розширені можливості для махінацій (обхід трудового, податкового законодавства)
8.	Удосконалення механізмів контролю за діяльністю ринку та окремих організацій	Необхідність значних інвестицій, що часто залишає менш розвинені регіони забутими
9.	Більша гнучкість роботи, у тому числі з дому	Непередбачуваність економічних циклів у порівнянні з «традиційною» економікою
10.	Підвищена прозорість ведення бізнесу	Недостатнє державне регулювання «нових» економічних процесів

Джерело: розроблено автором

Із табл. 1.3 бачимо, що з однієї сторони, такі переваги «нової економіки», як пришвидшення бізнес-процесів, зростання економічних показників на основі інноваційного розвитку, демократизація ведення бізнесу та підвищення його прозорості, удосконалення аналітичних механізмів та засобів контролю є ключовими

у підтримці стабільного розвитку сучасної економіки, що практично вичерпала можливості для зростання у традиційних сферах без використання інноваційних інструментів.

З іншої сторони, «нова економіка» має цілий ряд недоліків, які виникають внаслідок цілого ряду об'єктивних причин. Перш за все, це недостатнє державне регулювання, що викликає такі явища, як монополізація влади ІТ-гігантами та ТНК та можливі махінації у сферах трудового та податкового законодавства (особливо у ІТ-компаніях та сфері криптовалют), Крім того, «нова економіка» є дисрупційною для традиційних секторів економіки та персоналу, що його обслуговує. Так, занепад традиційних секторів часто призводить до значного зростання рівня безробіття, оскільки їхній персонал не є конкурентоспроможним у «нових» секторах економіки, у тому числі і внаслідок «цифрового розриву». Це породжує значну нерівність у суспільстві, про яку вже йшлося раніше. Нерівність також помітна і на рівні цілих секторів та регіонів, оскільки «нові» економічні сектори потребують значно більших інвестиційних витрат.

У таблиці 1.3 не вказаний у жодному зі стовпців пункт «шкода навколишньому середовищу», оскільки його не можна віднести ні до переваг, ні до недоліків «нової економіки». З однієї сторони, за останні кілька десятиріччів можемо спостерігати значне зростання виробництва електроенергії з відновлювальних джерел, перехід від авто з двигунами внутрішнього згоряння до електромобілів, відмову від найбільш «брудних» галузей важкої промисловості. З іншої сторони, прогрес, досягнутий у цих сферах не значно помітним, і процес зміни клімату досі є значною загрозою для сотень мільйонів людей у світі, що проживають у вразливих регіонах. «Нова економіка» також створила і нові екологічні проблеми як, наприклад, постійне збільшення неперероблених відходів, деякі з яких (наприклад, електроносії) є надзвичайно шкідливими для навколишнього середовища.

Також варто зазначити, що «нова економіка» є явищем відносно недавнім, якому у сучасному розумінні всього близько чотирьох десятиріччів. Причому, за цей

період вона мала схильність до непостійності та непередбачуваних змін. Ці фактори стали причиною того, що наукова думка у даній сфері ще не сформувалася до того рівня, який би дозволив із високим відсотком точності передбачати ті чи інші масштабні макроекономічні події. Наприклад, із становленням «нової економіки» у розвинених країнах уже важко говорити про актуальність класичної теорії економічних циклів. «Велика рецесія» 2008 року могла стати останнім із передбачуваних циклічних економічних явищ, і за останні 10-15 років економіка цих країн перейшла у стан своєїрідної «турбулентності», яку вперше можна було спостерігати ще наприкінці минулого століття під час «бульбашки доткомів». Саме технологічна сфера в умовах «нової економіки» більшою мірою диктує загальне економічне становище країн, і будь-які дисруптивні фактори у ній можуть стати причиною непередбачуваних економічних явищ – падінь фондових ринків, рецесій і навіть криз. Нещодавно ми могли у цьому наочно переконатися під час пандемії COVID-19, що викликала перебої у ланцюгах постачання у технологічній сфері, які стали однією з перших причин (разом із нестабільною геополітичною ситуацією у світі) виникнення нової потенційної економічної рецесії чи навіть кризи.

Отже, можемо констатувати, що «нова економіка» є суперечливим явищем, і процеси, пов'язані з нею, потребують значних обсягів регуляції та подальших досліджень. Тим не менш, у сучасному суспільстві очевидним є той факт, що саме «нова економіка» повинна стати основою та рушієм майбутнього економічного розвитку більшості держав внаслідок її високого потенціалу та вичерпання можливості активного розвитку у традиційних економічних галузях.

1.2 Банківська кредитна політика: класичні та інноваційно-креативні механізми реалізації

Виникнення та розвиток кредитних відносин у сучасній фінансовій системі від самого початку вимагали чіткої та зрозумілої їх регуляції. Кредитні відносини для

сучасних банківських установ є основою їхнього успішного функціонування, конкурентоспроможності та платоспроможності. Формування конкурентоспроможних кредитних портфелів стало для банків однією із ключових задач, і неможливість виконати цю задачу призводила до економічних катастроф, наприклад – іпотечної кризи у США 2007-08 року. Отже, очевидним є факт того, що кожна банківська установа потребує наявності кредитної політики, яка забезпечуватиме досягнення ними їхніх довгострокових цілей та завдань.

Кредитна політика — це механізм регуляції відносин у сфері кредитування банківськими установами; набір інструкцій, які встановлюють умови щодо того, як і кому банківська установа надаватиме кредитні кошти. Кожна фінансова установа розробляє власну політику, яка повинна відповідати усім чинним нормам законодавства.[13]

Кредитні портфелі, як правило, мають найбільший вплив на загальний профіль ризику та показники доходів (процентні доходи, комісії, резерви та інші фактори) банківських організацій. Середній кредитний портфель становить приблизно 62,5 відсотка загальних консолідованих активів для банківських організацій із загальними активами до 1 мільярда доларів США та 64,9 відсотка загальних консолідованих активів для банківських організацій із загальними активами до 10 мільярдів доларів США. Для того, щоб контролювати кредитний ризик, банківським установам необхідно розробляти та впроваджувати ефективні політики, процедури та практики у кредитній сфері. Кредитна політика повинна відповідати місії та цілям банку, а також підтримувати безпечну та надійну кредитну діяльність. Політика та процедури повинні служити основою для всіх основних кредитних рішень і дій, охоплювати всі суттєві аспекти кредитного ризику та відображати складність діяльності, в якій бере участь банківська установа.[14]

Політика кредитування у різних банківських установ значно відрізняється за змістом, довжиною та специфікою, а також стилем і якістю. Немає двох установ, які б однаково сприймали ризики, пропонували однакові фінансові продукти та

стикалися з однаковими економічними умовами. Ефективна кредитна політика повинна відображати розмір і складність банку та його кредитних операцій і повинна бути пристосована до його конкретних потреб і характеристик. Перегляди мають відбуватися у міру зміни обставин, і політика має бути достатньо гнучкою, щоб врахувати нову кредитну діяльність без серйозних проблем. Також кредитна політика повинна включати більш детальні вказівки для кожного кредитного відділу або підрозділу. Наприклад, відділ кредитування нерухомості повинен дотримуватися конкретних інструкцій, що відповідають розміру та обсягу його діяльності.[15]

У сучасній фінансовій системі банківські установи застосовують велику кількість механізмів реалізації кредитних політик. У останні кілька десятиліть класичним механізмам реалізації кредитних політик прийшли на зміну інноваційно-креативні механізми, які спрямовані на модернізацію кредитної сфери та її адаптацію до умов сучасного економічного стану, зокрема – «нової економіки». Така необхідність виникла внаслідок певних зрушень у структурі кредиторів та позичальників, адже на ринку фінансових послуг з'явилася велика кількість нових гравців, діяльність яких суттєво відрізняється від тої, що притаманна представникам «старої економіки». Тим не менш, як класичні, так і інноваційно-креативні механізми реалізації кредитної політики мають спільні риси. Так, у більшості випадків кредитна політика кожної банківської установи повинна окреслювати наступні моменти:

- загальні сфери кредитування;
- повноваження кредитних спеціалістів і комітетів;
- відповідальність ради директорів за схвалення позик;
- рекомендації щодо поєднання портфелю, диверсифікації ризиків, оцінки, незабезпечених позик і процентних ставок;
- обмеження на співвідношення позики до вартості, сукупні позики та овердрафти;
- стандарти кредитної та заставної документації;

- процедури збору;
- інструкції, що стосуються систем огляду/класифікації позик і резерву на збитки за кредитами та лізингом;
- запобіжні заходи для мінімізації потенційної екологічної відповідальності тощо.[15]

Як бачимо, створення ефективної кредитної політики вимагає урахування багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. Застаріла та неефективна кредитна політика може призвести до краху банківської установи. Впровадження кредитного продукту, який належним чином не описаний в кредитній політиці, може створити низку проблем для персоналу кредитних відділів та спричинити ризики, яких менеджмент не може передбачити.[15]

Поняття механізму реалізації банківської кредитної політики полягає у створенні різноманітних та диверсифікованих типів кредитних послуг, що надаються банківськими установами. Дане твердження є справедливим як для класичних, так і для інноваційно-креативних механізмів. Досить часто інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики є у багатьох пунктах ідентичними класичним, однак мають кілька суттєвих відмінностей, які забезпечують їхню привабливість у конкретній ситуації для кредитора та/або позичальника.

Більша частина комерційних кредитів складається з чотирьох різних типів позик:

- позики на основі активів;
- позики на основі грошових потоків;
- позики на торгове фінансування;
- лізинг.

Усі ці позики є пріоритетними та забезпеченими, однак вони відрізняються за типом застави, яка їх підтримує (або, якщо бути точними, чистим відшкодуванням від продажу застави). Цей поділ комерційного кредиту широко визнаний на практиці, але

лише частково визнаний в академічних дослідженнях [16], що дещо ускладнює його класифікацію. Розглянемо детальніше характеристику кожного із описаних видів комерційних кредитів у таблиці 1.4:

Таблиця 1.4

Характеристика основних типів комерційних кредитів

Тип комерційного кредиту	Характеристика комерційного кредиту
Позики на основі активів	Вид кредиту, який забезпечений різними видами застави. Позики на основі активів зазвичай забезпечуються дебіторською заборгованістю, інвентарем, обладнанням або нерухомістю. Підхід кредиторів щодо цього типу комерційного кредиту, який базується на активах, більшою мірою покладається на покриття застави для погашення. Більшість позик, заснованих на активах, структуровані так, щоб працювати як поновлювані кредитні лінії, що дозволяє компанії позичати за потреби та на постійній основі. Це забезпечує безперервний потік готівки для операцій, витрат та інвестицій і, як правило, може подолати розриви між вихідною готівкою для операцій та вхідною готівкою від платежів
Позики на основі грошових потоків	Строкова позика, яка не потребує надання під заставу жодних ділових або особистих активів. Натомість, банкіри зазвичай надають позику на основі минулих і прогнозованих грошових потоків. Позики, отримані на основі грошових потоків, зазвичай амортизуються протягом відносно короткого періоду, від чотирьох до восьми років. Кредит на грошові грошових потоків може бути корисним, якщо бізнес має історію позитивного грошового потоку, але знаходиться на межі кредитної лінії, або коли він швидко розвивається чи розробляє новий продукт, але ще потрібен час, щоб зростання продажів окупило витрати на інвестиції в маркетинг, наймання персоналу або R&D
Позики на торгове фінансування	Функція фінансування торгівлі полягає в тому, щоб залучити третю сторону до транзакцій для усунення ризику платежу та ризику пропозиції. Фінансування торгівлі забезпечує експортеру дебіторську заборгованість або оплату відповідно до угоди, тоді як імпортер може отримати кредит для виконання торгового замовлення. Фінансування торгівлі відрізняється від звичайного фінансування або видачі кредиту. Торгове фінансування використовується для управління платоспроможністю або ліквідністю, але воно не обов'язково може вказувати на відсутність у покупця коштів або ліквідності. Натомість, воно може використовуватися для захисту від унікальних ризиків, притаманних міжнародній торгівлі
Лізинг	Угода, яка визначає умови, за яких орендодавець/кредитор погоджується здати в оренду майно для користування орендарем/позичальником. Угода обіцяє орендарю використовувати майно протягом узгодженого періоду часу, а власнику гарантується постійна оплата протягом узгодженого періоду з можливістю подальшого викупу майна

Джерело: розроблено автором на основі [17,18,19,20]

Як бачимо, комерційні кредити відрізняються за своєю формою та функціями, що є прикладом різноманіття реалізації механізмів кредитної політики банківських установ. Усі чотири перелічені види комерційних кредитів є прикладом класичних механізмів реалізації, однак банківські установи можуть коригувати їх відповідно до наявної потреби, перетворюючи їх за рахунок спеціальних умов у інноваційно-креативні.

Серед прикладів «чистих» інноваційно-креативних механізмів реалізації кредитної політики банків можна назвати сучасні види кредитування, такі як венчурне, про яке вже йшлося вище, зелене кредитування, кредитування, пов'язане зі сталим розвитком, кредитування малого бізнесу та інші види кредитування, які спрямовані на полегшення доступу до кредитних коштів для організацій, що належать до «нової економіки». Наприклад, до інноваційно-креативних механізмів реалізації венчурної кредитної політики належать:

- конвертовані позики - найпоширеніший тип венчурної позики, що безпосередньо конвертується в звичайні акції, або поставляється з доданими уорантами, які можна використати, щоб перетворити акції на звичайні;
- строкові позики – позики, що за своєю суттю схожі на звичайну іпотеку. Спочатку отримується певна сума грошей, яку потрібно використати для придбання активу, а потім виплачується кредит протягом установленого терміну. Різниця – відсоткова ставка, яка є значно вищою, ніж при іпотечному кредитуванні, однак для багатьох стартапів такі умови є прийнятними, адже високі відсоткові ставки у майбутньому покриваються прибутками на капітал;[21] та інші.

Іншим видом інноваційно-креативних механізмів реалізації банківської кредитної політики є зелене кредитування. Протягом трьох десятиліть проблеми довкілля вирішувалися банками, фінансовими установами та іншими інвесторами через добровільні кодекси поведінки, наприклад, Фінансову ініціативу Екологічної програми Організації Об'єднаних Націй.[63] Участь у таких добровільних програмах

допомагає учасникам покращити свою суспільну оцінку та репутацію, а також керувати ризиками в поєднанні з більшою прозорістю та чіткими послідовними стандартами. Фінансові установи у всьому світі просувають нові продукти та послуги, які задовольняють попит споживачів на екологічно чистий вибір, від безпаперових виписок до спільних кредитних карток. На фоні цього у банківській сфері утворився і новий, інноваційно-креативний механізм реалізації кредитної політики – зелене кредитування.[64]

Зелена позика — це форма кредитування, яка дозволяє позичальникам використовувати надходження виключно для фінансування проєктів, які роблять значний внесок у екологічну мету. Зелена позика схожа на зелену облігацію тим, що вона залучає капітал для екологічних проєктів. Однак «зелена» позика базується на позиці, яка зазвичай менша за облігацію та надається в рамках приватної операції. Зелені облігації зазвичай мають більший обсяг, можуть мати вищі транзакційні витрати та можуть бути розміщені на біржі або приватно розміщені.

Зелені позики, як і інші інноваційно-креативні механізми реалізації кредитної політики фінансових установ, мають певний набір характеристик, яким вони повинні відповідати. Щоб називатися «зеленою позикою», позика повинна бути структурована відповідно до Принципів зелених позик, які забезпечують міжнародний стандарт, заснований на таких чотирьох основних компонентах:

- використання надходжень: визначені «зелені» проєкти повинні забезпечувати чіткі екологічні переваги, які будуть оцінені, виміряні та звітовані позичальником;
- процес оцінки та відбору проєктів: позичальник зеленої позики повинен чітко повідомити, як організовано оцінку та відбір проєктів, які отримують кредитні кошти. Крім того, позичальник пояснює, як він буде керувати екологічними та соціальними ризиками прийнятних проєктів;

- управління надходженнями: надходження від зеленої позики повинні бути зараховані на спеціальний рахунок або відстежуватися позичальником для підтримки прозорості та сприяння цілісності продукту;
- звітність: принципи зелених позик рекомендують використовувати якісні показники ефективності та, де це можливо, кількісні показники ефективності (наприклад, енергетична потужність, виробництво електроенергії, скорочення/уникнення викидів парникових газів тощо).[65]

Як бачимо, зелене кредитування як інноваційно-креативний механізм реалізації банківської кредитної політики є важливим кроком на шляху до забезпечення сталого розвитку економіки майбутнього, і за своєю сутністю відповідає принципам «нової економіки». Крім того, такі інноваційно-кредитні механізми з акцентом на охороні навколишнього середовища, як зелені кредити, можуть забезпечити наступні переваги в умовах «нової економіки»:

- нівелювання негативних ефектів «нової економіки» на навколишнє середовище (таких, як його забруднення небезпечними речовинами із електроносіїв, пластиком, важкими металами тощо);
- надання можливості невеликим еко-стартапам отримати фінансування та підтримувати розвиток у тих випадках, коли інші види фінансування недоступні;
- репутаційні зиски для фінансових установ, що пов'язані із підвищенням рівня їх соціальної відповідальності у очах суспільства та основних стейкхолдерів.

Іншим видом інноваційно-креативних механізмів реалізації банківської кредитної політики є кредитування, пов'язане зі сталим розвитком. Кредитування, пов'язане зі сталим розвитком, призначене для стимулювання досягнення позичальником екологічних, соціальних чи управлінських цілей за допомогою цінових стимулів. Цей вид кредитування став найшвидше зростаючим інструментом сталого фінансування: на сьогоднішній день випущено понад 809 мільярдів доларів у

вигляді позик і облігацій, пов'язаних із сталим розвитком.[66] Кредитування, що пов'язане зі сталим розвитком відрізняється від зеленого кредитування тим, що окрім екологічних цілей пріоритизує також і соціальні та управлінські цілі, для досягнення яких надає позичальникам більш вигідні умови позик. Крім того, на відміну від більшості зелених облігацій і зелених позик, кредитування, пов'язане зі стійким розвитком, може використовуватися для загальних корпоративних цілей, а не для окремого проєкту, і не потребує надання деталей використання надходжень під час запозичення. Компанія-позичальник має визначити, як використати гроші для досягнення набору узгоджених цілей сталого розвитку. Тобто кредитування, пов'язане зі стійким розвитком, базується на результатах, а не на конкретних видах діяльності.

Кредиторів та інвесторів приваблює перспектива відчутного позитивного компонента сталості в їхньому кредитному портфелі. Позикодавці також вважають, що компанія, яка може досягти перспективних цілей сталого розвитку, є інвестицією з меншим ризиком.[67] Тобто бачимо, що інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики є також і способом удосконалення якісних характеристик кредитного портфелю фінансової установи.

Прийнятні екологічні та соціальні сфери для покращення у кредитуванні, пов'язаному зі сталим розвитком в основному відповідають тим же лініям, що містяться в таксономії зеленого та соціального фінансування. Загальні сфери включають скорочення викидів, підвищення енергоефективності, ефективне використання ресурсів, управління відходами та покращення біорізноманіття. Соціальні КРІ включають підтримку належних умов праці, створення рівних можливостей для усіх працівників та навчання персоналу.

Як і у випадку з екологічним та сталим фінансуванням, поточні вказівки щодо позик та облігацій, пов'язаних із сталим розвитком, рекомендують зовнішню перевірку ефективності позичальника щодо попередньо визначених цілей та показників. Аудитори можуть застосовувати принципи, викладені в зовнішніх перевірках «зелених» облігацій і позик [68] до фінансування, пов'язаного зі стійким

розвитком, оскільки вони мають спільну мету вимірювання досягнення екологічних і соціальних показників і цілей.

Деякі звіти свідчать про те, що фінансування, пов'язане зі сталим розвитком, може витіснити перехідне фінансування як кращий спосіб допомогти компаніям зробити відчутні кроки до досягнення кліматичних та інших цілей у рамках довгострокового шляху.[67] Тобто бачимо, що інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики у сучасному фінансовому полі можуть подекуди замінювати більш традиційні у тих випадках, коли це дає відчутну користь для фінансових установ або їхніх клієнтів.

Ще одним видом інноваційно-креативного механізму реалізації банківської кредитної політики є кредитування малого бізнесу на особливих умовах. Часто у таких країнах, як США, банківські установи отримують зиски від надання кредитів малому бізнесу, особливо якщо ці кредити у тій чи іншій мірі гарантовані урядовими організаціями. Наприклад, Адміністрація малого бізнесу США (SBA) допомагає малим підприємствам отримати фінансування, встановлюючи рекомендації щодо позик і знижуючи ризик кредитора. Ці позики, забезпечені урядовою організацією, полегшують малим підприємствам отримання необхідного фінансування, і надають цілий ряд переваг:

- конкурентоспроможні умови – гарантовані SBA позики зазвичай мають ставки та комісії, які можна порівняти з негарантованими позиками;
- консультування та освіта – деякі позики надаються з постійною підтримкою, щоб допомогти малим підприємцям розпочати та ефективно вести свій бізнес;
- унікальні переваги – менші початкові внески, гнучкі вимоги до накладних витрат і відсутність застави для деяких позик.[69]

Крім того, у Сполучених Штатах існує Фонд кредитування малого бізнесу. Заснований у 2010 році, Фонд кредитування малого бізнесу (SBLF) є спеціальним фондом, призначеним для надання капіталу кваліфікованим громадським банкам з метою заохочення кредитування малого бізнесу. Ціллю SBLF є заохочення банків і

малого бізнесу до співпраці, сприяння створенню робочих місць і економічному зростанню в громадах по всій країні. Станом на 2022 рік, американське казначейство інвестувало понад 4,0 мільярда доларів США в 332 установи через програму SBLF. Ці суми включають інвестиції в 3,9 мільярда доларів США в 281 громадський банк і 104 мільйони доларів США в 51 фонд позик на розвиток громад.[70] Як бачимо, інноваційно-креативні механізми реалізації банківської політики можуть бути ініційовані не лише безпосередньо банківськими установами, але й державою.

Варто зазначити, що інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики частіше використовуються банківськими установами у країнах та регіонах з високорозвиненою інноваційною економікою, а також у країнах, що розвиваються, де існує розвинений ІТ-сектор. Наприклад, станом на 2021 рік на країни, що розвиваються, припадає лише 1,6 мільярда доларів із приблизно 33 мільярдів доларів непогашених зелених кредитів [65], тоді як кредити, що пов'язані зі сталим розвитком на ринках, що розвиваються, становлять лише 5% загальної емісії.[66] Попри це, як класичні, так і інноваційно-креативні механізми можна зустріти практично будь-де – як географічно, так і по секторах кредитування.

Окрім комерційних кредитів, більшість банківських установ видають і особисті кредити фізичним особам. Особисті кредити є важливою складовою кредитного портфелю банків, і вимагають від них наявності чіткої кредитної політики, яка дозволяла б уникнути ризиків, пов'язаних з їх наданням. Кредитна політика банків у сфері надання особистих кредитів має обширне портфоліо механізмів реалізації, серед яких є як класичні, так і інноваційно-креативні.

На сьогодні, особисті кредити поділяються на такі основні категорії:

- особисті позики під заставу;
- особисті позики без застави;
- позики на консолідацію боргу;
- спільні позики;

- кредити з фіксованою ставкою;
- кредити зі змінною ставкою;
- персональна кредитна лінія [22]
тощо.

Серед цих видів позик, які можна розглядати як механізм реалізації банківською установою своєї кредитної політики, є як класичні (наприклад, позики під заставу/без застави, з фіксованою ставкою), так і інноваційно креативні методи, до яких у певних ситуаціях можна віднести консолідацію боргу, спільні позики, персональну кредитну лінію. Розглянемо детальніше характеристику кожного із описаних типів особистих кредитів у таблиці 1.5:

Таблиця 1.5

Характеристика основних типів особистих кредитів

Тип особистого кредиту	Характеристика особистого кредиту
1	2
Особисті позики під заставу	Позика під заставу — власні фінансові активи позичальника,— які можна використати як оплату кредитору, якщо позичальник не виконає свої кредитні зобов'язання
Особисті позики без застави	Позики, що схвалені без необхідності застави. Якщо позичальник не виплачує кредит, у позикодавця залишається небагато варіантів отримати гроші, окрім подання позову до суду
Позики на консолідацію боргу	Отримання нового кредиту для погашення інших зобов'язань та боргів. Декілька боргів консолідується в один більший борг-позику, зазвичай із більш сприятливими умовами погашення — нижча відсоткова ставка, менший щомісячний платіж або те й інше
Спільні позики	Позика, в якій двоє чи більше позичальників беруть на себе відповідальність за погашення. Тобто, якщо один позичальник припиняє виплачувати позику, інші повинні платити від імені цього позичальника. Спільна позика знижує ризик для кредитора, що може знизити відсоткову ставку
Кредити з фіксованою ставкою	Вид кредиту, при якому відсоткова ставка залишається незмінною протягом усього терміну кредиту або частини терміну кредиту

1	2
Кредити зі змінною ставкою	Кредитна угода, за якою відсоткова ставка змінюється відповідно до змін стандартної ставки
Персональна кредитна лінія	Встановлена сума кредиту, що надається фінансовою установою протягом встановленого періоду часу. Багато споживачів використовують особисту кредитну лінію, щоб консолідувати борг, розширити бізнес, рефінансувати існуючий борг тощо. Можна сказати, що персональна кредитна лінія – це щось середнє між кредитною картою та особистою позикою

Джерело: розроблено автором на основі [23,24,25,26,27,28,29]

Як бачимо у табл. 1.5, у банківських установ є широкі можливості щодо розширення свого кредитного портфелю за рахунок видачі персональних позик. Кредитна політика банківських установ повинна описувати процедуру отримання подібних позик, а також те, у яких випадках тим чи іншим позикам надається пріоритет. Наприклад, у більш сприятливій економічній ситуації та клієнтам з вищими кредитними рейтингами банківські установи можуть видавати особисті позики без застави чи позики з фіксованою ставкою, тоді як за несприятливого економічного стану чи клієнтам з гіршим кредитним рейтингом доцільніше видавати кредити під заставу, зі змінною ставкою чи взагалі спільні кредити для мінімізації кредитних ризиків.

Саме банківська кредитна політика є основним фактором, що впливає на формування кредитного портфелю фінансової установи. Кредитний портфель – це сукупність позик (комерційних, персональних), які фінансова установа утримує як активи. Фінансові установи володіють кредитними портфелями з двох причин: по-перше, їхні загальні активи часто є надто великими, щоб надавати позики тільки одному позичальнику; і по-друге, кілька позик є безпечнішими, ніж одна велика, особливо якщо позичальники мають певний розкид, або географічно, або за галузями. Це дозволяє з упевненістю очікувати, що навіть якщо деякі позичальники не виконають своїх боргових зобов'язань, прибутки від тих, хто зобов'язання виконає, зроблять портфель прибутковим у цілому.[30]

Створення стабільного, конкурентоспроможного та ефективного кредитного портфелю вимагає від фінансових установ наявності відповідної кредитної політики, у яку закладаються необхідні для підтримки портфоліо механізми, серед яких – управління кредитним портфелем. Управління кредитним портфелем є ключовою функцією для банків (та інших фінансових установ) з великими багатогранними кредитними портфелями, які часто включають неліквідні позики. Історично його роль полягала в тому, щоб зрозуміти сукупний кредитний ризик установи, підвищити прибутковість цих ризиків (іноді шляхом торгівлі позиками на вторинному ринку та хеджування), а також виявлення та управління концентрацією ризику. На відміну від традиційних функцій управління кредитним ризиком, які розглядають лише окремі угоди чи позичальників, механізм управління кредитним портфелем розглядає увесь портфель.[31] Таким чином, управління кредитним портфелем можна віднести до інноваційно-креативних механізмів реалізації банківської кредитної політики.

Портфельний підхід до диверсифікації ризиків був розроблений у 1950-х роках у Сполучених Штатах Америки для акцій, які торгуються на ринках цінних паперів, і зараз він повсюдно поширений серед менеджерів активів, у тому числі – банківських кредитів. Застосування портфельного підходу до кредитних ризиків було більш складним, ніж до стандартних активів. Було вирішено деякі з основних проблем – асиметрія виплат за кредитом і тривалість позики, юридичні особливості індивідуальних позик, обмежена вторинна ліквідність і відсутність відповідних інструментів хеджування.

Основний фреймворк управління кредитним портфелем розділяє кредитний ризик портфелю на основні, загальні чинники, а потім аналізує специфічні ризики боржника. Завдяки додаванню кредитних даних, банк може порівнювати ключові елементи свого портфеля з набором контрольних показників групи аналогів. Цей фреймворк можна використовувати для аналізу ризиків і доходів. Як і в управлінні активами, можна розділити загальну дохідність кредитного портфелю (за вирахуванням дефолтів і списань) і варіації атрибутів, які виникають через

відмінності в загальній стратегії, виборі галузі, розподілі кредитів у галузі, виборі боржників, або оцінці ризиків окремих боржників, які можуть вплинути на ціноутворення кредиту. Для оцінки ризику банки можуть застосовувати вимірювання волатильності кредитного циклу, кореляції між кредитними рухами в різних галузях і тенденції підвищення/зниження рейтингу.[32]

Банківська система Сполучених Штатів Америки, яка є головною для даного дослідження, має певний набір особливих характеристик, які будуть детально розглянуті у наступних розділах роботи. Вони сформовані на основі цілого ряду факторів, серед них – унікальний соціально-економічний розвиток США, «навчання на власних помилках» у історичній ретроспективі та вплив феномену «нової економіки» як одного з детермінуючих факторів більшості процесів у американській фінансовій системі.

Отже, можемо стверджувати, що банківська кредитна політика – один з найважливіших інструментів у арсеналі сучасних банківських установ, який детермінує їхню успішність та конкурентоспроможність. Саме тому банківські установи намагаються постійно удосконалювати механізми реалізації кредитної політики, застосовуючи інноваційно-креативні ідеї як метод адаптації до висококонкурентного фінансового середовища в умовах «нової економіки». Саме феномен нової економіки можна назвати основною причиною необхідності підтримки інновацій та гнучкості у банківській системі.

1.3 США в системі «нової економіки»

Приблизно до середини 1970-х років економіка Сполучених Штатів Америки характеризувалася відносно неефективними, занадто масштабними компаніями, які були захищені ретельно створеними бар'єрами входу. У зв'язку з обмеженим фінансуванням, стартапів у сучасному розумінні цього слова було небагато. У 1975 році, наприклад, в економіці практично не було грошей венчурного капіталу, а також

грошей на первинні публічні пропозиції. Економіка США на той момент не була конкурентоспроможною, особливо враховуючи активне зростання та поступове збільшення ролі таких інноваційних економік, як японська.

У 1970-х роках розпочався процес, який став, по суті, перезапуском американської економіки. Запаси нафти за кордоном почали вичерпуватись, а ціни стрімко зросли. Федеральна резервна система підвищила відсоткові ставки, щоб протистояти інфляції, що ускладнило і зробило більш дорожчим залучення коштів для фінансування інвестицій. Велику кількість персоналу великих, середніх та малих компаній було звільнено, але мало хто міг розпочати власний бізнес, оскільки на той час у економіці все ще не було доступного венчурного капіталу.

Проте, важкі часи початку 1970-х років у США стали основою для буму підприємництва кінця 1970-х і початку 1980-х років. Саме тоді почали з'являтися маленькі компанії, такі як Staples, Dell і Home Depot, які по сьогоднішній день є одними з найбільших американських корпорацій. Пошуки нової бізнес-моделі були ідеально сплановані за часом і збіглися з критичними змінами на американській конкурентній арені. Перша серед цих змін, — дерегуляція на кількох великих ринках, включаючи транспортні та фінансові послуги, — відбулася в середині-кінці 1970-х років, і дала можливість з'явитися багатьом новим компаніям. Незважаючи на те, що деякі компанії, народжені дерегуляцією, зрештою зазнали краху, вони спричинили суттєву реструктуризацію галузей, у які вони входили.

Приблизно одночасно з дерегуляцією були винайдені мікропроцесори і засоби генної інженерії. Ці нові технології не були широко прийняті провідними компаніями того часу, але їх швидко підхопили нові учасники, такі як Apple Computer і Microsoft для того, щоб змінити статус-кво.

У розпал цього економічного потрясіння кілька компаній досягли несподівано швидкого успіху. Початкові публічні пропозиції Apple Computer і Genentech у 1980 році є двома яскравими прикладами цього. Венчурні капіталісти, які підтримували ці компанії, процвітали, а інші намагалися повторити їхній успіх.[33]

Американці закінчили 1990-ті з відновленим почуттям впевненості у майбутньому своєї економіки. До кінця 1999 року економіка безперервно зростала з березня 1991 року, що стало найбільш тривалим економічним зростанням у мирний час в американській історії. У листопаді 1999 року рівень безробіття становив лише 4,1 відсотка, що було найнижчим показником майже за 30 років. А споживчі ціни, які зросли лише на 1,6 відсотка в 1998 році (найменше зростання, за винятком одного року з 1964 року), зросли лише дещо швидше в 1999 році (2,4 відсотка до жовтня). Американська нація пережила ХХ століття — і величезні зміни, які воно принесло — у хорошій формі.[34] Перша декада ХХІ століття принесла для США кілька економічних несподіванок, проте не стала руйнівною для американської економіки у довгостроковій перспективі, як це могло здаватися у 2008 році. Економіка досить швидко відновилася після рецесії, технологічний сектор почав зростати нечуваними темпами, а такі компанії, як Microsoft та Apple закріпили своє місце світових лідерів у галузі ІТ, ставши першими компаніями в історії, що перетнули позначку у 2 та 3 трлн. дол. США відповідно за показником ринкової капіталізації. Саме так зароджувалась «нова» американська економіка, яка подає приклад десяткам інших країн та тисячам інших підприємств та стартапів по всьому світу. Не до кінця зрозуміло, якими будуть наслідки нинішньої потенційної рецесії, однак у ретроспективі очевидно, що «нова економіка» Сполучених Штатів оговтувалася від минулих рецесій достатньо швидко та стабільно, хоча і не безболісно, а фундаментальні зміни, пов'язані з розвитком феномену «нової економіки» допомогли США створити певний «запас міцності» на випадок економічних негараздів.

Для демонстрації фундаментальних структурних змін у американській економіці розглянемо рейтинг топ-10 американських компаній за валовим доходом у 1980, 2000 та 2021 роках за версією видання Fortune (з рейтингу Fortune 500) у таблиці 1.6:

Рейтинг топ-10 американських компаній за показником валового доходу та їх види діяльності у 1980, 2000 та 2021 році за версією видання Fortune

№	Назва компанії			Основні види діяльності			Валовий дохід (млрд. дол. США)		
	1980 р.	2000 р.	2021 р.	1980 р.	2000 р.	2021 р.	1980 р.	2000 р.	2021 р.
1	Exxon Mobil	General Motors	Walmart	Переробка нафти	Виробництво авто	Роздрібна торгівля	79,1	189,1	572,8
2	General Motors	Wal-Mart Stores	Amazon	Виробництво авто	Роздрібна торгівля	Інтернет-сервіс та е-комерція	66,3	166,8	469,8
3	Mobil	Exxon Mobil	Apple	Переробка нафти	Переробка нафти	Комп'ютерне обладнання, ПЗ	44,7	163,9	365,8
4	Ford Motor	Ford Motor	CVS Health	Виробництво авто	Виробництво авто	Сервіси охорони здоров'я	43,5	162,6	292,1
5	Texaco	General Electric	United Health Group	Переробка нафти	Електроенергія	Сервіси охорони здоров'я	38,4	111,7	287,6
6	Chevron Texaco	IBM	Exxon Mobil	Переробка нафти	Інформаційні технології	Переробка нафти	29,9	87,5	285,6
7	Gulf Oil	Citigroup	Berkshire Hathaway	Переробка нафти	Банківські послуги	Страховання	23,9	82,0	276,1
8	IBM	AT&T	Google	Інформаційні технології	Телекомунікації	Інтернет-сервіси, реклама	22,9	62,4	257,6
9	General Electric	Altria Group	Mc Kesson	Енергетична сфера	Тютюнові вироби	Сервіси охорони здоров'я	22,5	61,8	238,2
10	Amoco	Boeing	Ameri source Bergen	Переробка нафти	Авіаційна сфера	Сервіси охорони здоров'я	18,6	60,0	214,0

Джерело: розроблено автором на основі [35,36,37]

Дані таблиці 1.6 наочно демонструють описані вище процеси переходу Сполучених Штатів у стан «нової економіки». За останні 40 років у Штатах змінилася не лише структура найбільших організацій (з переважно індустріальних до переважно сервісних), але і їх розмір та доходи – у позитивну сторону з великим коефіцієнтом зростання.

Незважаючи на те, що на сьогоднішній день перехід Сполучених Штатів Америки до «нової економіки» можна назвати цілком успішним, він точно не був безпроблемним. Вперше перехід до «нової економіки» був поставлений під сумнів наприкінці 1990-х років під час так званої «бульбашки доткомів», періоду масового

зростання у використанні та освоєнні Інтернету. У той час серед економістів з'явилася велика кількість занадто оптимістичних прогнозів на майбутнє, що були пов'язаними з вірою у інноваційні комп'ютерні технології як рушійну силу швидкого та стабільного економічного прогресу. Починаючи з початку 1980-х і прискорюючись у середині 1990-х, економіка США пережила фундаментальну реструктуризацію. Експорт та імпорт, колись відносно незначні, у 1996 році становили 26% валового внутрішнього продукту. У той же рік бізнес-інвестиції в комп'ютери та комунікаційне обладнання зросли на 24%, що становило майже третину економічного зростання. Від Інтернету до прямого телевізійного мовлення нові компанії виникали майже миттєво, намагаючись скористатися перевагами передових технологій. Таке становище у економіці країни спровокувало велику кількість хибних прогнозів на майбутнє, деякі з яких передрікали «розрив» економічного циклу та подолання циклічних економічних рецесій [3], однак у ретроспективі можна побачити, що подібні очікування не справдились.

З 1995 року до свого піку в березні 2000 року індекс фондового ринку Nasdaq Composite зріс на 400%, а до жовтня 2002 року впав на 78% від свого піку, втративши усю сукупну величину зростання під час «бульбашки». Під час краху доткомів багато компаній, що займаються онлайн-торгівлею, як-от Pets.com, Webvan і Boo.com, а також кілька комунікаційних компаній, як-от Worldcom, NorthPoint Communications і Global Crossing, вийшли з ладу та припинили роботу.[38] Деякі компанії, які вижили, такі як Amazon.com, втратили значну частину своєї ринкової капіталізації, а Cisco Systems втратили 80% вартості своїх акцій.[39]

Низькі відсоткові ставки в 1998–1999 роках сприяли збільшенню кількості нових компаній. Хоча деякі з менеджерів цих нових компаній мали реалістичні плани та адміністративні здібності, більшості з них не вистачало цих характеристик, однак вони змогли продати свої ідеї інвесторам завдяки новизні концепції доткому.

У 2000 році бульбашка доткомів «тріснула», і багато дотком-стартапів припинили свою діяльність після того, як витратили свій венчурний капітал і не

з змогли стати прибутковими. Багато інших, однак, вижили та процвітали на початку XXI століття. Багато компаній, які починали як онлайн-магазини, розквітнули та стали дуже прибутковими. Традиційні роздрібні торговці вважають онлайн-мерчандайзинг вигідним додатковим джерелом доходу. У той час як деякі онлайн-розважальні та новинні видання зазнали краху, коли закінчився їхній початковий капітал, інші наполегливо діяли й зрештою стали економічно самодостатніми. Традиційні засоби масової інформації (зокрема видавці газет, мовники та оператори кабельного мовлення) також вважають Інтернет корисним і прибутковим каналом для розповсюдження контенту та додатковим засобом отримання прибутку від реклами. Сайти, які вижили та зрештою процвітали після того, як тріснула дотком-бульбашка, мали дві спільні риси: надійний бізнес-план і нішу на ринку, яка була якщо не унікальною, то особливо чітко визначеною та добре обслуговуваною.[40]

Іншим періодом, що викликав занепокоєння стосовно виживання концепції «нової економіки» були 2007-09 роки, коли Сполучені Штати Америки переживали найбільшу іпотечну кризу у своїй історії, а світовій економіці розпочалася так звана «Велика Рецесія». У той час як виробничий сектор історично зазнавав сильнішого впливу економічних циклів, рецесія 2008 року торкнулася сфери послуг у масштабах, які, можливо, є безпрецедентними з часів Великої депресії. Дійсно, до початку рецесії 2007–2009 рр. зростання компоненту послуг у валовому внутрішньому продукті США не зазнавало періоду негативного річного зростання з часів Корейської війни — період, який охоплював 10 рецесій. Оскільки криза 2008 року була спровокована падінням ринку нерухомості, яке переросло у повноцінну фінансову кризу, деякі сектори, що сильно залежать від доступності кредитів (як-от нерухомість і роздрібна торгівля) виявилися особливо вразливими.[41][42] Враховуючи те, що сфера послуг була одним із рушіїв розвитку «нової економіки» у Сполучених Штатах Америки, ситуація здавалася особливо загрозливою.

У той же час, поки решта економіки США зазнавала руйнівних втрат у 2008-09 роках, технологічний сектор почувався куди краще. Частково це можна пояснити тим,

що він був добре ізольованим від епіцентру фінансового краху, зосередженого на нерухомості. Крім того, Кремнієва долина вже пережила власний фінансовий крах на початку десятиліття, залишивши індустрію з більш стабільним ростом і меншою кількістю сумнівних компаній. У середині 2000-х галузь зазнала лише обмеженого відновлення, знову на короткий час показала дещо гірші результати під час кризи 2008 року, а потім протягом десятиліття продовжила активно зростати, піднявшись зі свого мінімуму показника індексу NASDAQ навесні 2009 року біля 1300 до приблизно 8000 через 10 років (тобто практично на 600%).[43] Після кризи 2008 року багато експертів припустили, що технологічний сектор має певний імунітет до класичних економічних та бізнес-циклів. Таким чином, беручи до уваги рушійну роль технологічного сектору у зростанні американської економіки, вона перейшла від класичного «циклічного» стану до стану так званої «турбулентності», коли економічні підйоми та падіння є менш прогнозованими, а класичні бізнес-цикли вже не мають такого вирішального впливу на загальний економічний стан держави.

На сьогоднішній день, у 2022 році, Сполучені Штати Америки знову стикнулися з доволі серйозними економічними проблемами та перебувають на порозі нової економічної рецесії, що може виникнути внаслідок низки факторів – геополітичної кризи, енергетичної проблеми, кризи ланцюгів постачання, неефективної монетарної та фіскальної політики тощо. Тим не менш, темпи розвитку «нової економіки» у Сполучених Штатах лише прискорюються. Так, «нова економіка» у тому її розумінні, що озвучене у даній роботі, для багатьох американців вбачається панацеєю, що здатна побороти проблеми минулого та привести Сполучені Штати до заможного, екологічно чистого, високотехнологічного та щасливого майбутнього. Дивлячись на продукти, що напряду пов'язані з розвитком «нової економіки» та вже не перший рік допомагають американцям досягти їхніх амбіцій, з цим твердженням важко не погодитись.

Так, у Сполучених Штатах Америки активно розвиваються наступні галузі економіки, що традиційно можна пов'язати з феноменом саме «нової економіки»:

- інформаційні послуги та комунікації;
 - Інтернет речей (IoT);
 - big data;
 - розробка та реалізація програмного забезпечення;
 - енергозберігаючі технології;
 - високотехнологічні послуги (дослідження та розробки);
 - біотехнології;
 - електромобілі
- тощо.

Як уже згадувалося раніше, великий вплив на розвиток цих галузей, як і феномену «нової економіки» у Сполучених Штатах Америки у цілому, має розвиток стартапів та інноваційного бізнесу, які у багатьох випадках повинні залучати капітал саме шляхом венчурного фінансування. На рис. 1 розглянемо динаміку сукупної вартості інвестицій венчурного капіталу в Сполучених Штатах Америки за 2006-21 роки:

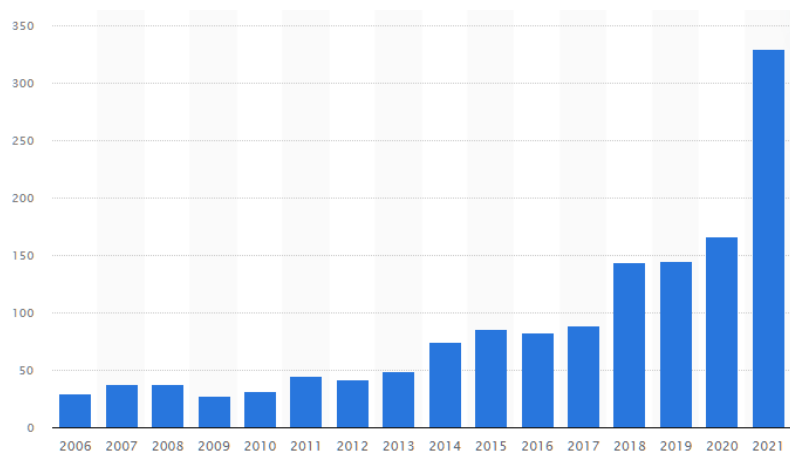


Рис. 1.1. Динаміка сукупної вартості інвестицій венчурного капіталу у Сполучених Штатах Америки за 2006-21 рр. (млрд. дол. США). Джерело: [44]

Як бачимо, починаючи з 2009 року, коли економіка США почала оговтуватись від Великої рецесії, обсяги венчурного інвестування практично невинно зростали. 2021 рік встановив новий рекорд венчурних інвестицій у США. У 2021 році вартість

сукупна венчурних інвестицій у США склала приблизно 330 мільярдів доларів США, що майже вдвічі більше, ніж у попередньому році.[44] Кількість венчурних інвестиційних угод, укладених у США, також досягла найвищої позначки у 2021 році, досягнувши піку в 15 500.[45] У першому кварталі 2021 року найбільша сума венчурного капіталу в США була спрямована в інтернет-індустрію, при цьому галузь охорони здоров'я, що знаходилася на другому місці, відставала понад 14 мільярдів доларів США. Пік вартості угод венчурного капіталу можна пояснити збільшенням фінансування, яке пішло на сектор охорони здоров'я у 2020 році внаслідок пандемії COVID-19.[46] Наприклад, обсяг фінансування венчурного капіталу, спрямованого на сектор інформаційних технологій охорони здоров'я у всьому світі, зріс більш ніж на 40 відсотків з 2019 по 2020 рік.[47]

Превалювання індустрій «нової економіки» у сучасних Сполучених Штатах помітне і на фондових ринках. Вартість акцій цих компаній зазвичай значно вища, ніж у компаній «старої економіки», що закріплює їх як лідерів за показником ринкової капіталізації. Розглянемо топ-5 американських компаній за показником ринкової капіталізації у 2022 році у табл. 1.7:

Таблиця 1.7

Рейтинг топ-5 американських компаній за показником ринкової капіталізації у 2022 році

№	Назва компанії	Основні види діяльності	Ринкова капіталізація (млрд. дол. США)
1	Apple	Комп'ютерне обладнання, програмне забезпечення	2 664
2	Microsoft	Програмне забезпечення	2 115
3	Alphabet (Google)	Інтернет-сервіси, реклама	1 546
4	Amazon	Інтернет-сервіс та е-комерція	1 452
5	Tesla	Виробництво та збут електромобілів	967,09

Джерело: розроблено автором на основі [48]

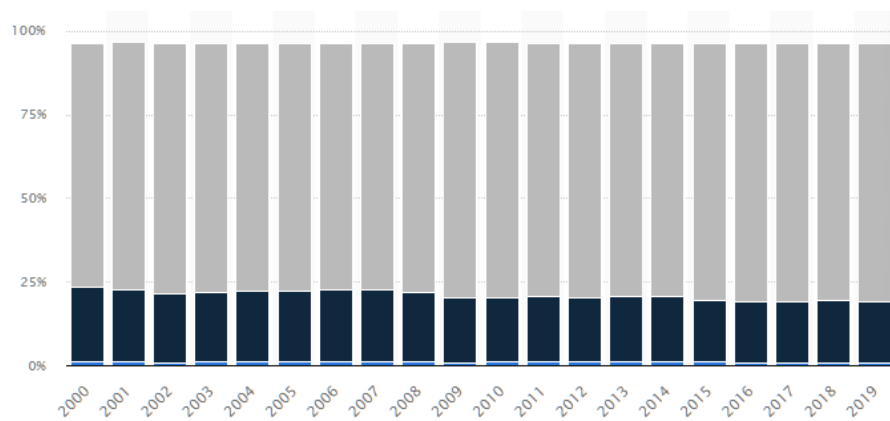
Як бачимо, серед п'яти найбільших компаній за ринковою капіталізацією у Сполучених Штатах усі п'ять – безперечні компанії «нової економіки». Цікавим є те, що усі п'ять цих компаній є у тому чи іншому контексті представниками як сектору

промисловості, так і сектору послуг. Усі п'ять компаній мають лінійки високотехнологічних продуктів, однак основною задачею для багатьох із цих продуктів (наприклад, смартфонів та комп'ютерів у випадку Apple, Microsoft та Alphabet, пристроїв розумного дому у Apple, Alphabet та Amazon, автомобілів у Tesla) є створити екосистему, яка б забезпечувала компаніям стабільні регулярні доходи від продажу послуг через ці продукти. Наприклад, у випадку Apple чи Google у ролі цих послуг виступають сервіси підписок, розроблені компаніями, у випадку ж Tesla це, у першу чергу, разові виплати за розблокування нових функцій, що додаються до авто шляхом оновлення програмного забезпечення (як-от славнозвісний Tesla Autopilot). На прикладі цих компаній бачимо, що феномен «нової економіки» у розрізі діяльності інноваційних компаній породжує для них нові можливості отримання доходів, зокрема – сервіс-орієнтованих, а також нові формати використання давно відомих продуктів (як ті ж авто) у більш інноваційному контексті.

Можна помітити певні розбіжності між рейтингом американських компаній за ринковою капіталізацією та вищезгаданим рейтингом за валовим доходом, і ця ситуація доволі закономірна. У американському суспільстві показник ринкової капіталізації часто виступає бенчмарком того, наскільки акціонери компаній вірять у їхній успіх та зростання у майбутньому. Високий показник валових доходів же, на противагу, не завжди свідчить про довгострокове процвітання компанії, а є лише мірилом її стану кожен конкретний момент. Дивлячись на лідерів рейтингу топ-5 по ринковій капіталізації можна дійти висновку, що американці вірять у розвиток технологічних та інноваційних секторів, а також сектору послуг у цілому.

Щодо віри у сектор послуг, то тут емпіричні дані підтверджуються статистичними. Як вже згадувалось, сектор послуг домінував у американському валовому внутрішньому продукті, і його частка помірно зростала упродовж останніх 20 років. У 2019 році сільськогосподарський сектор склав близько 0,86 відсотка валового внутрішнього продукту Сполучених Штатів. У тому ж році 18,53 відсотка надійшло від промисловості, а сектор послуг зробив найбільший внесок у ВВП – 76,89

відсотка.[49] У 2020 році сфера послуг додала до валового внутрішнього продукту США 14,76 трильйона доларів США. Це було зниженням порівняно з попереднім роком, коли додана вартість від послуг становила 15,07 трильйона доларів США [50], однак враховуючи економічну ситуацію та кризу ланцюгів постачання, що розпочалась у 2020 році у зв'язку із пандемією COVID-19, таким незначним зниженням можна знехтувати. Розглянемо розподіл ВВП США за економічними секторами з 2000 по 2019 рр. на рис. 1.2:



Сірий колір – сектор послуг; темно-синій колір – промисловість, блакитний колір – сільське господарство

Рис. 1.2. Розподіл ВВП США за економічними секторами з 2000 по 2019 рр.

Джерело: [49]

Зважаючи на панівну частку сектору послуг у ВВП США (майже 77%), та доволі незначні темпи її зростання (до 5% за останні 20 років) можна зробити висновок, що у цьому аспекті економіка Сполучених Штатів є зрілою, і має значні ознаки впливу феномену «нової економіки».

Сектор послуг Сполучених Штатів Америки є потужним не лише всередині країни, але і у глобальному вимірі. Сполучені Штати Америки є світовим лідером у імпорті та експорті послуг, що свідчить про високий ступінь глобалізації американської економіки. У 2021 році Сполучені Штати мали профіцит у розмірі приблизно 231,55 мільярда доларів США в торгівлі послугами, але мали дефіцит приблизно в один трильйон доларів США в торгівлі товарами.[51] Така ситуація може свідчити про те, що американська індустрія краще задовольняє як внутрішню, так і

зовнішню пропозицію, ніж американська промисловість та індустрія. На рис. 1.3. можна побачити, що імпорт та експорт Сполученими Штатами Америки за останні роки невпинно зростає із доволі стрімкою динамікою, закріплюючи статус країни як глобального лідера у цій сфері.

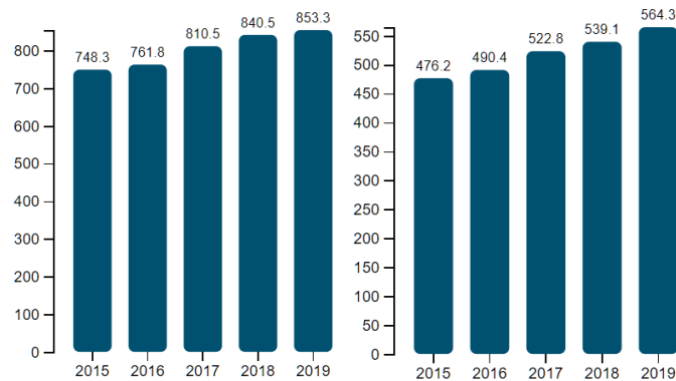


Рис. 1.3. Сукупний експорт (зліва) та імпорт (справа) послуг Сполученими Штатами Америки за 2015-19 рр. (млрд. дол. США). Джерело: [52]

Незважаючи на доволі сильну кореляцію між зростанням ролі «нової економіки» та сектору послуг у Сполучених Штатах, оцінити частку «нової економіки» у ВВП країни доволі проблематично. Перш за все, ці труднощі впливають із нечіткості формулювання терміну «нова економіка», через що виникають суперечки стосовно віднесення тієї чи іншої галузі економіки до статусу «нової». Наприклад, фінансова галузь є традиційною галуззю економіки, що існувала задовго до нових економічних процесів. У той же час, проникнення інноваційних технологій у фінансову сферу, яке кардинально змінило її за останні 40 років, може ставити під питання «традиційний» статус цієї галузі.

У таблиці 1.8 розглянемо частку галузей економіки у загальному валовому внутрішньому продукті США за 2018 р. та дамо їм авторську оцінку з точки зору приналежності до «нової економіки»:

**Частка галузей економіки у ВВП США за 2018 р. та їх оцінка з точки зору
приналежності до «нової економіки»**

Назва галузі	Частка у ВВП США	Приналежність до «нової економіки»
Нерухомість, оренда та лізинг	13,3%	Може належати до «нової економіки» у випадку використання інноваційних інструментів
Уряд та місцеве самоврядування	12,4%	Не належить до «нової економіки»
Виробництво	11,3%	Може належати до «нової економіки» у випадку використання інноваційних інструментів
Цифрова економіка	9,0%	Належить до нової економіки
Фінансова сфера та страхування	7,6%	Може належати до «нової економіки» у випадку використання інноваційних інструментів
Професійні, наукові та технічні послуги	7,5%	Належить до нової економіки
Охорона здоров'я та соціальна допомога	7,5%	Може належати до «нової економіки» у випадку використання інноваційних інструментів
Оптова торгівля	5,9%	Не належить до «нової економіки»
Роздрібна торгівля	5,5%	Не належить до «нової економіки»
Інформаційна сфера	5,2%	Належить до нової економіки
Будівництво	4,1%	Не належить до «нової економіки»
Логістика	3,2%	Не належить до «нової економіки»
Адміністративні послуги	3,1%	Не належить до «нової економіки»
Послуги розміщення та харчування	3,1%	Не належить до «нової економіки»
Менеджмент компаній	1,9%	Належить до нової економіки
Гірнична промисловість	1,7%	Не належить до «нової економіки»
Комунальні послуги	1,6%	Не належить до «нової економіки»
Освітні послуги	1,2%	Може належати до «нової економіки» у випадку використання інноваційних інструментів
Мистецтво, розваги та відпочинок	1,1%	Може належати до «нової економіки» у випадку використання інноваційних інструментів
Сільське господарство, лісництво, риболовля, мисливство	0,8%	Не належить до «нової економіки»
Інші послуги	2,1%	–

Джерело: розроблено автором на основі [53]

Оцінюючи інформацію, наведену у табл. 1.7, можемо зробити висновок щодо наявності у американській економіці таких трьох видів галузей за приналежністю до «нової економіки»:

- галузі, що повністю належать до «нової економіки», виникли у результаті появи «нових» економічних процесів чи повністю трансформувалися у період «нової економіки». Наприклад, сюди можна віднести цифрову економіку, інформаційну сферу, науково-технічні послуги тощо. Загальна частка таких галузей у економіці США – ~23,6%;
- галузі, що можуть належати до «нової економіки» або частково до неї належать. Це ті галузі, які є традиційними та існували до зародження «нової економіки», але частково трансформувалися за рахунок використання інноваційних інструментів діяльності. До них можна віднести високотехнологічне виробництво, використання цифрових засобів для ведення діяльності (наприклад, у сферах нерухомості, освіти, охорони здоров'я) тощо. Загальна частка таких галузей у економіці США – ~44,1%;
- галузі, що не належать до «нової економіки». Загальна частка таких галузей у економіці США – ~41,4%.

Варто зазначити, що деякі з описаних вище галузей, проаналізованих американським Бюро економічного аналізу, переплітаються, тому загальна сума часток усіх галузей перевищує 100%. Неможливість віднесення усіх видів діяльності до тієї чи іншої галузі ще більше ускладнює визначення частки «нової економіки» у загальному валовому внутрішньому продукті Сполучених Штатів.

Із аналізу вище можна зрозуміти, що частка галузей економіки у ВВП, які можна точно та повністю віднести до «нової економіки», становить близько чверті. У реальності це число дещо більше і ближче до 50%. Довести це можна й тим, що на сьогодні приблизно 50% річного зростання ВВП США пояснюється збільшенням інновацій.[54]

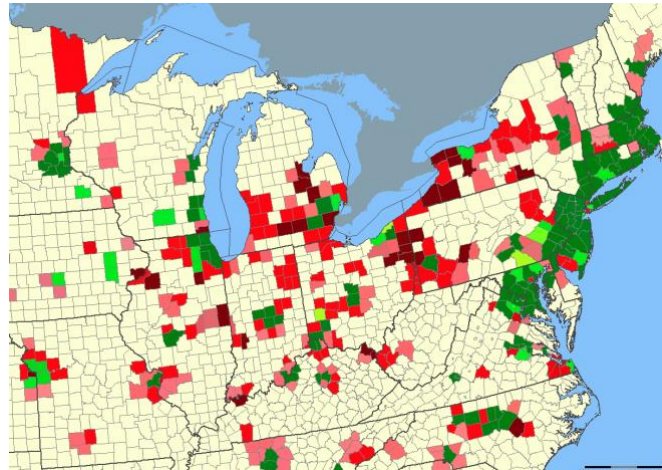
Як бачимо, Сполучені Штати Америки володіють усіма характеристиками, які відносять їх до категорії країни з «ною економікою». Крім того, США є лідером у світовій економіці, яку також останні кілька десятиріч трансформував феномен «нової економіки». Оцінюючи усе вищезазначене, можна зробити висновок, що

Сполучені Штати Америки сформували висококонкуцентну, ефективну та сучасну економіку у новій економічній системі, і є взірцем та мірилом у цій категорії для більшості розвинених економік світу.

Зрозуміло, що незважаючи на доволі значні переваги, «нова економіка» у Сполучених Штатах Америки має велику кількість критиків, які звертають увагу на недоліки «нової економіки», про які вже йшлося раніше. При цьому, деякі з цих недоліків набувають доволі специфічного вигляду в економічному середовищі Сполучених Штатів Америки, що є досить відмінним від більшості інших економік за рахунок великих масштабів та ролі США на глобальних ринках.

Одним з найбільш негативних явищ, пов'язаних із зародженням та розвитком «нової економіки» у Сполучених Штатах є тотальний занепад промисловості у так званому «Іржавому поясі». «Іржавий пояс» – це термін для позначення регіону Сполучених Штатів, який зазнав нищівного промислового спаду починаючи приблизно з 1980 року – періоду, що співпадає із зародженням «нової економіки». Виробничий сектор США як відсоток від ВВП досяг піку в 1953 році і відтоді занепадає, впливаючи на певні регіони та міста, головним чином на північному сході та середньому заході регіонів США, включаючи Аллентаун, Баффало, Цинциннаті, Клівленд, Колумбус, Толедо, Янгстаун, Джерсі-Сіті, Ньюарк, Пітсбург, Рочестер та інші райони Нью-Джерсі, Огайо, Пенсільванії та північної частини штату Нью-Йорк. Ці регіони зазнали, а в деяких випадках і продовжують зазнавати ліквідації або передачі на аутсорсинг робочих місць у виробництві, починаючи з кінця ХХ століття. Термін «Іржа» стосується впливу деіндустріалізації, економічного спаду, втрати населення та занепаду у цих регіонах, що пояснюється скороченням колись потужного промислового сектору, який включав виробництво сталі, автомобілів та видобуток вугілля. Термін набув популярності в США, починаючи з 1980-х років [71], коли його зазвичай порівнювали з так званим «Сонячним поясом», економіка якого активно зростала у тому числі й завдяки розвитку там технологічних компаній.

Окрім занепаду промисловості та значного скорочення населення у містах «Іржавого поясу», значно постраждали і середні доходи населення, що там залишилося, у тому числі і через активізацію процесу безробіття. На рис. 1.4. розглянемо зміни доходу на душу населення в округах «Іржавого поясу» у 1980–2002 рр., порівняно із середнім показником для США.



Темно-зелений – вище середнього, зростає; світло-зелений – вище середнього, спадає; червоний – нижче середнього, зростає; темно-червоний – нижче середнього, спадає

Рис. 1.4. Зміна доходу на душу населення в округах «Іржавого поясу» у 1980–2002 рр., порівняно із середнім показником по США. Джерело: [72]

Із даних, поданих на рис 1.4., бачимо, що процес деіндустріалізації та становлення «нової економіки» вплинув на американські міста непропорційно. Нью-Йорк, Чикаго, Бостон та інші великі міста, де розвивалася ІТ-індустрія, нарощували валовий регіональний продукт та могли похвалитися зростаючими доходами та рівнем життя населення, тоді як міста «Іржавого поясу» знаходилися у стані економічної та демографічної депресії. З 1970 по 2006 рік Клівленд, Детройт, Баффало та Піттсбург втратили близько 45% свого населення, а середній дохід домогосподарств впав: у Клівленді та Детройті приблизно на 30%, у Баффало на 20%, а в Піттсбурзі на 10% [73]. Здавалося, що в середині 1990-х років у кількох містах «Іржавого поясу» падіння населення було призупинено, про що могли свідчити основні статистичні показники: безробіття, зарплати, зміни населення.[74] Проте протягом першого десятиліття ХХІ століття збереглася негативна тенденція: Детройт

втратив 25,7% населення; Гері, Індіана – 22%; Янгстаун, Огайо – 18,9%; Флінт, Мічіган – 18,7%; і Клівленд, Огайо – 14,5%.[75]

Занепад «Іржавого поясу» став лише одним із низки негативних ефектів впливу «нової економіки» на США, які вже було описано раніше. Тим не менш, незважаючи на доволі нищівні наслідки для американської промисловості, беззаперечним залишається той факт, що «нова економіка» була і є рушієм зростання американської економіки за останні 40 років. Можливо, шляхом більш ефективного планування американська влада могла уникнути таких негативних наслідків для промисловості, однак позитивний ефект від «нової економіки» є неоціненним, навіть якщо «Іржавий пояс» став її жертвою. Наразі ж існує надія, що у майбутньому Сполучені Штати зможуть уникнути своїх помилок минулого та їм вдасться робити переходи до нових економічних ладів більш збалансованими.

РОЗДІЛ 2

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ США

2.1 Кредитний ринок США

Аналізуючи кредитний ринок Сполучених Штатів Америки, необхідно чітко усвідомлювати його основні складові частини, а саме:

- ринок комерційних банківських кредитів;
- ринок особистих банківських кредитів;
- ринок іпотечного кредитування;
- ринок міжбанківського кредитування.

У таблиці 2.1 розглянемо загальну вартість кредитів, наданих комерційними банками США у II кварталі 2021 року, за категоріями:

Таблиця 2.1

Вартість кредитів, наданих комерційними банками США та їх частка серед загальної вартості усіх кредитів у II кварталі 2021 року, за категоріями

№	Тип кредиту	Загальна вартість (млрд. дол. США)	Частка серед загальної вартості (%)
1.	Комерційні та промислові кредити	2 485,1	30,3
2.	Комерційні кредити на нерухомість	2 444,2	29,8
3.	Житлові іпотеки	2 203,4	26,8
4.	Кредитні картки	755,3	9,2
5.	Інші особисті кредити	320,4	3,9
Загалом		8 208,4	

Джерело: [93]

Як бачимо із даних у табл. 2.1, на сьогоднішній день комерційні кредити складають основу американської кредитної банківської системи, маючи частку серед загальної вартості у понад 60%, з них майже половина – кредити на нерухомість. Особисті кредити значно поступаються за розмірами надання комерційним кредитам, при цьому іпотечні кредити практично вдвічі перевищують розмір інших особистих

кредитів. З цих даних можна зробити висновок, що американський кредитний ринок значно залежний від стану ринку нерухомості, і подібна ситуація може спричинити нову іпотечну кризу на зразок тієї, що уже відбулася у 2007 році і стала однією з першопричин Великої рецесії.

Банки та банківські установи залишаються основними гравцями на ринку комерційних та особистих банківських кредитів. За роки після Великої рецесії найбільші банки США суттєво зросли у розмірах та збільшили свою вагу на фінансовому ринку. Станом на 31 грудня 2021 року активи 15 найбільших банків становили 13,44 трильйона доларів.[76]

У таблиці 2.2 розглянемо топ-10 американських банківських установ за обсягами загальних активів у 2021 році:

Таблиця 2.2

Рейтинг топ-10 американських банківських установ за обсягами загальних активів у 2021 році

№	Назва банківської установи	Загальні активи (млрд. дол. США)	Ринкова частка банку (%)
1	JPMorgan Chase & Co.	3310	13,9
2	Bank of America Corp.	2520	10,3
3	Wells Fargo & Co.	1780	7,8
4	Citigroup Inc.	1670	7,4
5	U.S. Bancorp	564,16	2,5
6	PNC Financial Services Group Inc.	551,90	2,5
7	Truist Bank	528,51	2,4
8	Goldman Sachs Group Inc.	434,08	2,0
9	TD Group US Holdings LLC	423,65	1,8
10	Capital One Financial Corp.	381,30	1,6

Джерело: розроблено автором на основі [76,141]

Як бачимо із таблиці 2.2, з точки зору розмірів активів рейтинг американських банків є достатньо стабільним. Чотири найбільші американські банки, – JPMorgan Chase, Bank of America, Wells Fargo та Citi Bank, – мають значний відрив від решти банків, і часто називаються так званою «великою четвіркою». Так, загальний розмір активів Citigroup Inc., що знаходяться на четвертому місці, практично втричі

перевищує загальний розмір активів U.S. Bancorp на п'ятому місці. Це свідчить про те, що банківський ринок США має усталених лідерів, активність та рішення яких значно впливають на його становище. Подібну ситуацію можна розглядати скоріше як негативну, оскільки провали у діяльності одного або кількох банків із топ-четвірки стали б значним ударом для банківського ринку країни, у тому числі – і кредитної сфери. Одним із подібних прикладів можна назвати недавню низку скандалів, пов'язаних із махінаціями у Wells Fargo, які у довгостроковій перспективі можуть спричинити більш жорстке державне регулювання, що стало б негативним процесом для більшості американських банків та обтяжило б їх додатковими часовими та матеріальними витратами.

Для визначення концентрації банківського ринку США розрахуємо індекс Герфіндаля-Гіршмана за формулою 2.1:

$$HHI = S1^2 + S2^2 + S3^2 + \dots + Sn^2 \quad (2.1),$$

де HHI – індекс Герфіндаля-Гіршмана, S_i – ринкова частка банку.

Для американського банківського ринку маємо наступний результат:

$$HHI = 13,9^2 + 10,3^2 + 7,8^2 + 7,4^2 + 2,5^2 + 2,5^2 + 2,4^2 + 2,0^2 + 1,8^2 + 1,6^2 = 442,96 \quad (2.2).$$

Як бачимо, розрахунок індексу Герфіндаля-Гіршмана за ринковими частками десяти найбільших американських банків дав результат $442,96 < 1000$, що свідчить про те, що банківський ринок США не є концентрованим. Розрахунок даного індексу за ринковими частками усіх банків є достатньо складним у зв'язку з браком відповідної інформації, однак математично він все ще був би значно нижчим ніж 1000 – загальноприйнятна межа для класифікації ринку як помірно концентрованого. Отже, незважаючи на міцні позиції «великої четвірки» американських банків їхня політика не є вирішальною для усього ринку, і тому ситуація на окремих кредитних ринках країни більш різноманітна.

Розглянемо ринок комерційних кредитів у США. У 2021 році вартість комерційних і промислових кредитів у американських комерційних банках сягнула майже 2,5 трильйонів доларів США. У 2020 році комерційні позики в американських банках склали близько 2,7 трильйона доларів США, що на 364 мільярди доларів більше, ніж у попередньому році. На початку досліджуваного періоду загальна вартість комерційних і промислових позик у комерційних банках США становила трохи більше 690 мільярдів доларів США, отже, з того часу загальний приріст склав понад два трильйони доларів США.[94] Як бачимо, комерційні кредити є надзвичайно важливою категорією для американського ринку кредитування, і займають за обсягом перше місце, дещо випереджаючи комерційні кредити на нерухомість.

Станом на I квартал 2022 року, за підрахунками Ради керуючих Федеральної резервної системи США, обсяг непогашених комерційних кредитів, що обслуговуються 100 найбільшими американськими банківськими установами становив близько 1,96 трлн. дол. США [77], що свідчить про те, що даний показник відновився після падіння під час кризи COVID-19 та повернувся на рівень I кварталу 2020 року. На рис. 2.1. розглянемо динаміку обсягів непогашених комерційних кредитів, що обслуговувалися 100 найбільшими американськими банківськими установами за період з 1985 по 2022 рр.:

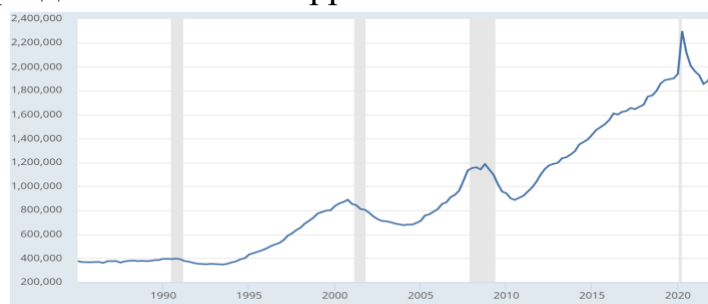


Рис. 2.1. Динаміка обсягів непогашених комерційних кредитів, що обслуговувалися 100 найбільшими американськими банківськими установами за період з 1985 по 2022 рр. (млн. дол. США). Джерело:[78]

Як бачимо на рис. 2.1., обсяги комерційних кредитів у США за останні кілька десятиліть мали певні коливання, що збігалися із періодами економічних криз та

рецесій. Зокрема, даний показник спадав у період з IV кварталу 2000 року по I квартал 2004 року, що було наслідком кризи «доткомів» та обвалу фондового ринку, у період з IV кварталу 2008 року по III квартал 2010 року, що було наслідком іпотечної кризи та Великої рецесії, а також у період з II кварталу 2020 року по III квартал 2021 року, що було наслідком економічної та соціальної кризи, викликаной пандемією COVID-19. Є ймовірність того, що ринок комерційних кредитів у США знову обвалиться найближчим часом, враховуючи негативні економічні тенденції у економіці країни та потенційну нову рецесію. У 2021 році економічне зростання в США було найбільшим з 1984 року (5,7%), але в першому кварталі 2022 року економіка скоротилася. ВВП Сполучених Штатів впав на 1,5% у першому кварталі 2022 року, що є різким падінням у порівнянні зі зростанням економіки на 6,9% у четвертому кварталі 2021 року.[79] Зазвичай, подібні економічні потрясіння негативно позначаються на ринку комерційних банківських кредитів.

Схожа ситуація і на ринку особистих банківських кредитів. У табл. 2.3 розглянемо динаміку обсягів непогашених особистих кредитів, виданих банківськими установами США за 2017-21 рр.:

Таблиця 2.3

**Динаміка обсягів непогашених особистих кредитів, виданих банківськими
установами США за 2017-21 рр. (млрд. дол. США)**

Рік	2017	2018	2019	2020	2021
Загальний потік	194,3	172,7	185,1	-12	246
• Поновлювані кредити	56,7	37,3	38,1	-122,1	67,1
• Непоновлювані кредити	137,6	135,3	147	110,1	178,9
Загальна непогашена сума кредиту	3 830,80	4 007,00	4 192,20	4 184,90	4 430,80
• Поновлювані кредити	1 016,80	1 053,80	1 092,00	974,6	1 041,70
• Непоновлювані кредити	2 813,90	2 953,20	3 100,20	3 210,30	3 389,10

Джерело: [80]

Із даних табл. 2.3 бачимо, що загальний обсяг непогашених особистих кредитів, виданих американськими банківськими установами у 2021 році становив понад 4,4 трлн. дол. США – показник, що значно перевищує загальний обсяг непогашених

комерційних кредитів. Як і комерційні кредити, особисті кредити зазнали певного спаду у 2020 році внаслідок кризової ситуації, що виникла у зв'язку із пандемією COVID-19. Особливо великим було падіння обсягів непогашених поновлюваних особистих кредитів – аж на 122,1 млрд. дол. США у 2020 році, що свідчить про те, що американці у той період почали значно менше використовувати кредитні кошти зі своїх кредитних карток. Тим не менш, обсяги видання непоновлюваних кредитів демонстрували значно активнішу динаміку і, незважаючи на незначне сповільнення у 2020 році, у 2021 році різко зросли.

Якщо на ринку комерційних кредитів існує достатньо велика різноманітність банківських установ-лідерів кредитування, то на ринку особистих кредитів лідери за кредитними портфелями здебільшого співпадають із найбільшими банківськими установами США. У табл. 2.4 розглянемо рейтинг топ-10 американських банківських установ за обсягами портфелю особистих кредитів:

Таблиця 2.4

Рейтинг топ-10 американських банківських установ за обсягами портфелю особистих (персональних) кредитів

№	Назва банківської установи	Загальний портфель особистих кредитів (млн. дол. США)
1.	Wells Fargo	452 861 000
2.	JP Morgan Chase	438 286 000
3.	Bank of America Corporation	421 477 000
4.	Citigroup Inc.	264 043 000
5.	Capital One Financial Corporation	163 246 351
6.	U.S. Bancorp	154 767 000
7.	Truist Financial Corporation	128 850 000
8.	Discover Financial Services	88 447 750
9.	Ally Financial Inc,	82 222 000
10.	Synchrony Financial	77 190 000

Джерело: [81]

Із таблиці 2.4 бачимо, що лідером серед банківських установ США за обсягом кредитного портфелю особистих кредитів є Wells Fargo – третій найбільший американський банк за загальними обсягами активів. Незважаючи на те, що банк зосередився на консолідації та ліквідації відділень, він все ще має найбільше відділень

серед усіх банків США, що полегшує доступ клієнтам-фізичним особам до послуг банку. Банк провів ребрендинг і зосереджується на відновленні відносин із клієнтами, які значно погіршилися після низки помилок та скандалів. У випадку, якщо цей ребрендинг буде успішним у довгостроковій перспективі, у Wells Fargo є шанси зберегти свою лідируючу позицію на ринку особистих кредитів у США за рахунок обширної мережі відділень та достатньо високої гнучкості кредитних умов.

Однією з найважливіших складових частин кредитного ринку США є ринок іпотечного кредитування, який відноситься як до особистої, так і комерційної кредитної сфери. Для багатьох розвинених країн, включаючи Сполучені Штати, відношення боргу домогосподарств (іпотека та споживчий кредит) до ВВП перевищує 100 відсотків. У США це значення становить 216 відсотків. У першому кварталі 2022 року іпотека становила 71 відсоток сукупного боргу домогосподарств.[85] У 2021 році іпотечний борг у сфері комерційної нерухомості в США перевищив позначку в 5 трильйонів доларів США.[86] Ці дані свідчать про, безумовно, одну з ключових ролей ринку іпотечного кредитування в економіці США.

У Сполучених Штатах первинний іпотечний ринок оцінювався приблизно в 17,6 трильйона доларів США в іпотечних кредитах, тоді як вторинний ринок, або вартість іпотечних цінних паперів в обігу, оцінювався в 11,9 трильйона доларів США в 2021 році.[83] У 2007 році первинний іпотечний кредитний ринок перевищував 100% американського ВВП, у 2021 році цей показник становив майже 77%.[84] Незважаючи на дуже значну роль іпотечного кредитного ринку у фінансовій сфері Сполучених Штатів, з середини 2000-х років вона знизилась. Причиною цього є, скоріш за все, криза субстандартних іпотечних кредитів, що була одним із перших передвісників та однією з головних причин фінансової кризи 2007–2010 рр. в США, яка характеризувалася зростанням прострочених іпотечних кредитів, а також, як наслідок, зменшення вартості цінних паперів, що забезпечують зазначені іпотечні кредити. Незважаючи на доволі жваве відновлення американської економіки у 2010-х роках, відновлення ринку іпотечного кредитування було дещо повільнішим, що можна

пов'язати з підвищеною обережністю банківських установ у наданні іпотечних кредитів. Вторинний ринок іпотечних кредитів демонстрував приблизно таку ж динаміку, як і первинний.[86]

Тим не менш, незважаючи на дещо знижені темпи зростання ринку іпотечних кредитів та можливі коливання внаслідок пандемії COVID-19 та потенційної нової рецесії, а також нестабільної геополітичної ситуації, іпотечне кредитування залишається найбільш доступним методом придбання нерухомості для американців – як для особистого, так і для комерційного користування. При цьому, непропорційно високі у порівнянні з доходами ціни на нерухомість змушують американців брати іпотеки на доволі тривалі періоди. Найбільш популярними із ринковою часткою 70% є 30-річні іпотечні кредити із фіксованою відсотковою ставкою. Така тенденція на іпотечному кредитному ринку США є доволі закономірною та передбачуваною – позичальники намагаються максимально розширити термін виплати кредиту, оскільки це підвищує їхні можливості щодо платоспроможності у кожному конкретному періоді, «розбиваючи» загальну суму позики на велику кількість незначних за розміром платежів. У той же час, фіксована відсоткова ставка дає відчуття стабільності на довгострокову перспективу.[89]

Однією з основних причин популярності іпотечного кредитування серед американців історично були доволі стабільні відсоткові ставки, викликані загальною макроекономічною стабільністю американської економіки у більшості періодів. Останнє значення відсоткової ставки для 30-річної іпотеки з фіксованою ставкою становило 5,3%, що на 219 базисних пунктів більше, ніж на кінець грудня 2021 року. Це найшвидший темп зростання за такий короткий період часу з 1981 року у США. Щомісячний платіж основної суми та відсотків, необхідний для покупки за цей час будинок із середньою по американському ринку ціною, збільшився більш ніж на 500 доларів, причому більшість змін відбулася з лютого 2022 року.[90][91]

Низка факторів, серед яких історично висока інфляція, криза ланцюгів постачання, нестабільна геополітична ситуація (особливо – війна в Україні),

енергетична та продовольча криза породили шок для іпотечного ринку Сполучених Штатів Америки і ще більший шок для купівельної спроможності американців, які планували придбати житло. У квітні 2022 року індекс настроїв американського населення щодо купівлі житла зареєстрував новий рекордно низький рівень для респондентів, які все більше вважають, що зараз невдалий час для купівлі житла, тоді як очікування щодо зростання ставок по іпотеці зросли. Ціни на житло по відношенню до медіанного доходу домогосподарств, навіть з урахуванням іпотечних ставок, зараз більше відхиляються від історичної норми, ніж у їх піку у 2006 році. Це вказує на нестійкість поточних цін на житло відносно довгострокових фундаментальних показників, а також на потенційне зростання відсоткових ставок, що свідчить про сильний тиск у сторону зниження цін на нерухомість.[92] У випадку, якщо ціни на нерухомість не знизяться до логічного ринкового рівня, існує велика ймовірність обвалу ринку іпотечного кредитування у США, який може створити нову кризову ситуацію як на кредитному ринку США, так і у більшості економічних сфер. Незважаючи на те, що наразі ситуація досить відмінна за своїми характеристиками від іпотечної кризи 2007 року, її наслідки можуть бути такими ж руйнівними.

Досить важливою складовою американського ринку особистого кредитування є ринок поновлюваних особистих кредитів (тобто використовуваних коштів із кредитних карток). Згідно з останніми даними Федерального резервного банку Нью-Йорку, загальний баланс кредитних карток американців становив 887 мільярдів доларів у другому кварталі 2022 року. Це стрибок на 46 мільярдів доларів з 841 мільярда доларів у першому кварталі 2022 року.[95] У порівнянні з деякими іншими компонентами кредитного ринку США, ринок поновлюваних особистих кредитів є меншим за обсягом, проте він відіграє важливу роль у платоспроможності американців і опосередковано впливає практично на усі складові економіки.

З другого кварталу 2021 року залишки на кредитних картках американців зросли на 100 мільярдів доларів. Це свідчить про зростання на 13%, найбільший стрибок у порівнянні з минулим роком за понад 20 років. Наразі борг американців по

кредитних картках на 40 мільярдів доларів нижчий за рекорд, встановлений у четвертому кварталі 2019 року, коли залишки становили 927 мільярдів доларів. Завдяки зростаючим відсотковим ставкам, стійкій інфляції та безлічі інших економічних факторів існує припущення, що побиття рекорду 2019 року є питанням часу. Хоча баланси по кредитних картках ще не зовсім на рекордних рівнях, вони значно перевищують 480 мільярдів доларів, які можна було спостерігати більше 20 років тому в першому кварталі 1999 року.[96] Проте майбутнє ринку поновлюваних кредитів у США важко спрогнозувати, оскільки негативні економічні тенденції нашого часу можуть призвести як і до збільшення використання американцями коштів з кредитних карток, так і до обмежень подібної клієнтської поведінки зі сторони банківських установ.

На рис. 2.2. розглянемо динаміку загального непогашеного боргу поновлюваних особистих кредитів у Сполучених Штатах Америки за 1999-2022 рр.:

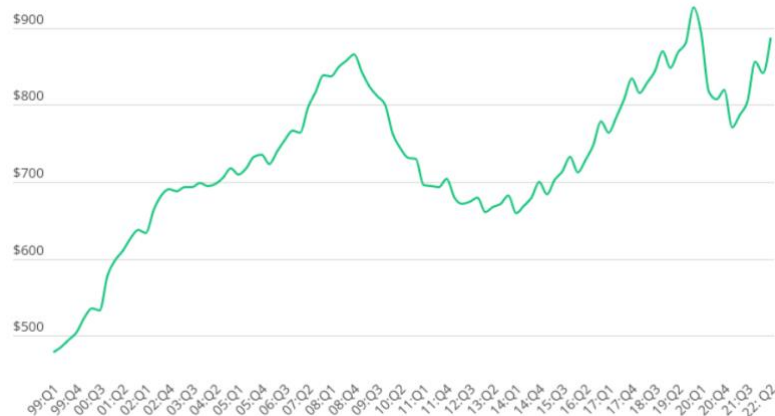


Рис. 2.2. Динаміка загального непогашеного боргу поновлюваних особистих кредитів у Сполучених Штатах Америки за 1999-2022 рр. (млрд. дол. США).

Джерело: [96]

На рис. 2.2. бачимо, що ринок поновлюваних кредитів у США активно реагує на кризові явища. Зокрема, помітні обвали у 2008 та 2020 роках прямо залежали від подій, пов'язаних з Великою рецесією та пандемією COVID-19 відповідно. Враховуючи існуючі передумови для виникнення нової економічної кризи, які ми можемо спостерігати станом на друге півріччя 2022 року, можна зробити припущення,

що ринок найближчим часом досягне свого піку, а згодом, внаслідок встановлення більш жорсткої банківської політики та вищих відсоткових ставок, може обвалитися. При цьому тенденцію щодо збільшення відсоткових ставок по поновлюваних кредитах можна помітити вже зараз. Середні річні відсоткові ставки для всіх поточних рахунків кредитних карток підскочили у другому кварталі 2022 року порівняно з 14,56% у першому кварталі. Тим часом річні відсоткові відсотки для карток, на які нараховуються відсотки, зросли до 16,65% порівняно з 16,17% у першому кварталі, і продовжують зростати.[96] У табл. 2.5 розглянемо середні річні відсоткові ставки для поточних рахунків кредитних карток і нових поновлюваних кредитних пропозицій станом на серпень 2022 р.:

Таблиця 2.5

Середні річні відсоткові ставки для поточних рахунків кредитних карток і нових поновлюваних кредитних пропозицій станом на серпень 2022 р.

Тип кредитних пропозицій	Відсоткова ставка
Нові банківські кредитні картки	21,4%
Усі поточні карткові рахунки	15,13%
Усі рахунки, за якими нараховуються відсотки	16,65%

Джерело: [95,96]

Як бачимо із табл. 2.5, середні відсоткові ставки по нових кредитних картках більш ніж на 6% перевищують середні відсоткові ставки по усіх існуючих карткових рахунках. Така ситуація може спонукати американців у короткостроковій перспективі максимізувати борг по наявних кредитних рахунках і, у той же час, значно сповільнить створення нових кредитних рахунків, що може мати негативні наслідки як для платоспроможності американського населення, так і для стабільності та економічного «здоров'я» американської банківської системи.

Однією із традиційно важливих сфер кредитного ринку США є ринок міжбанківських кредитів. Запозичення на міжбанківському ринку є найбільш безпосереднім джерелом банківської ліквідності, а отже, сукупна активність на ринку міжбанківських кредитів може бути важливим індикатором функціонування

банківського ринку. Проблеми на цьому ринку можуть призвести до недостатньої банківської ліквідності і, таким чином, до неадекватного розподілу капіталу та ризиків між банками. Крім того, міжбанківська ставка (овернайт), відома як ставка федеральних фондів у США, є основним механізмом, за допомогою якого здійснюється монетарна політика США.[97] Незважаючи на це, після кризи 2008 року ринок міжбанківських кредитів у США почав стрімко обвалюватись. Попри сподівання щодо того, що ринок відновиться разом із рештою економіки після завершення рецесії, у реальності ринок міжбанківських кредитів продовжив обвалюватись і надалі, і на сьогоднішній день складає менш ніж одну п'яту частину від його піку у період перед початком рецесії. На рис. 2.3. розглянемо динаміку загального обсягу непогашених міжбанківських кредитів у Сполучених Штатах Америки за 1998-2018 рр.:



Рис. 2.3. Динаміка загального обсягу непогашених міжбанківських кредитів у Сполучених Штатах Америки за 1998-2018 рр. (млрд. дол. США)

Джерело: [98]

Із даних на рис. 2.3. можна зробити висновок, що ринок міжбанківських кредитів не зумів відновитися після Великої рецесії, у тому числі – через побоювання банків щодо можливості повторення ситуації 2008 року. Таким чином, незважаючи на безумовну важливість, ринок міжбанківських кредитів складає достатньо невелику частину загального кредитного ринку Сполучених Штатів Америки і його вплив на загальну ситуацію на кредитному ринку є досить невеликим.

На основі усіх зазначених вище даних, проведемо аналіз структури факторів макросередовища, що значною мірою впливають на кредитний ринок Сполучених Штатів Америки. У якості інструментарію використаємо модифікований STEEPLED-аналіз [134], який враховує соціальні, технологічні, економічні, екологічні, політичні, регуляторні (правові), етичні та демографічні фактори. Незважаючи на те, що подібний тип аналізу застосовується, зазвичай, до одиничних проєктів чи бізнес-одиниць, у нашому варіанті модифікуємо його для аналізу кредитного ринку Сполучених Штатів у цілому. Слід зазначити, що STEEPLED-аналіз для оцінки факторів макросередовища кредитного ринку США було обрано з огляду саме на обширний масштаб ринку – такі методи, як PEST-, PESTLE-, STEPE-чи DESTEP-аналіз просто не враховують усіх необхідних для розгляду факторів. Отже, у таблиці 2.6 розглянемо модифікований STEEPLED-аналіз факторів макросередовища кредитного ринку Сполучених Штатів Америки у парадигмі «нової економіки»:

Таблиця 2.6

Модифікований STEEPLED-аналіз факторів макросередовища кредитного ринку Сполучених Штатів Америки у парадигмі «нової економіки»

<p>S (соціальні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - високий рівень витрат населення на медичні послуги, що спричиняє збільшення попиту на кредитні кошти (особливо – у осіб з низькою платоспроможністю без медичного страхування); - зміни у соціальній поведінці населення щодо використання кредитних коштів (зокрема, популяризація позик “buy now pay later”); - міцна позиція «духу підприємництва» серед населення, що породжує створення великої кількості нових стартапів із доволі високими вимогами щодо кредитування; - соціальна поведінка населення, що полягає у бажанні володіти власним житлом, яка трансформує іпотечний кредитний ринок; - збільшення доходів серед молодих професіоналів, яке збільшує вимоги цієї вікової групи щодо якості фінансових послуг; 	<p>T (технологічні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - поширення цифровізації у більшості сфер, зокрема у фінансовій; - демократизація доступу до інформації про фінансову сферу шляхом використання цифрових технологій; - прискорення цифрової комунікації; - використання цифрових аналітичних методів (у т.ч. з використанням штучного інтелекту); - утворення підприємств-стартапів у технологічній сфері із специфічною фінансовою політикою та вимогами; - полегшення доступу до фінансових послуг жителів сільських регіонів за допомогою Інтернет-банкінгу; - утворення нових фінансових інструментів та одиниць у цифровому середовищі (криптовалюти, NFT, Web3);
--	--

<p>Е (економічні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - економічне падіння початку 2022 року, що може перерости у рецесію; - потенційне напруження економічних відносин з Китаєм, що вплине на кредитоспроможність американського бізнесу; - зниження платоспроможності населення за поновлюваними, непоновлюваними, іпотечними кредитами унаслідок потенційної рецесії; - рекордні рівні інфляції, що зменшують платоспроможність населення та підвищують попит на кредитні кошти; 	<p>Е (екологічні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - збільшення кількості екологічних стартапів, що претендують на «зелені» кредити; - тиск з боку суспільства щодо створення більшої кількості кредитних програм для компаній у сфері захисту та охорони довкілля; - необхідність дотримання банківськими установами своїх програм сталого розвитку, за якими здійснюється постійний суспільний моніторинг; - зниження економічної ролі традиційних «брудних» індустрій, у тому числі – у кредитній сфері;
<p>Р (політичні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - нестабільна геополітична ситуація; - нестабільна політична ситуація всередині США; - проміжні вибори 2022 р. та президентські вибори 2024 р.; - посилення тиску Республіканської партії щодо введення більш жорсткої кредитної політики; - тиск з боку Демократичної партії щодо зниження бар'єрів при отриманні кредитів малозахисними та вразливими категоріями населення; 	<p>Л (регуляторні/правові фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення відсоткової ставки рефінансування Федерального резерву; - посилення жорсткості банківської кредитної політики у зв'язку із політикою держави; - регуляторні обмеження після відносно недавніх скандалів із махінаціями у Wells Fargo; - постійне розширення санкційних списків, що примушує банки припиняти співпрацю з недружніми США юридичними та фізичними особами; - створення урядом програм із державного забезпечення кредитів малому бізнесу;
<p>Е (етичні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - необхідність забезпечення населення кредитними коштами задля підтримки гідного рівня життя; - боротьба з кредитною дискримінацією на расовій, гендерній, світоглядній основі; - збільшення ролі програм із забезпечення рівності, інклюзивності та толерантності у стратегіях сталого розвитку банківських установ; 	<p>Д (демографічні фактори):</p> <ul style="list-style-type: none"> - посилення міграційних процесів у світі та США, як наслідок – збільшення кількості позичальників із низькою платоспроможністю; - зростання населення США, особливо – у урбанізованих районах, що здійснює тиск на ринок нерухомості та ринок іпотечного кредитування; - зростання попиту на фінансові послуги у сільських місцевостях із низьким рівнем доступу для банківських установ.

Джерело: розроблено автором

Як бачимо із модифікованого STEEPLED-аналізу у табл. 2.6, на американський кредитний ринок у сучасності впливає ціла низка факторів макросередовища, у тому числі – утворених внаслідок становлення «нової економіки». Така обширність факторів спричиняє складність прогнозування подальшого розвитку американської кредитної галузі, однак на основі раніше представлених історичних тенденцій можна

припустити, що із дестабілізацією американської економіки у середині 2022 р. кредитний ринок також зазнає відчутного удару.

У табл. 2.7 розглянемо авторський прогноз щодо розвитку американської банківської кредитної сфери за двома найбільш ймовірними сценаріями у оптимістичному та песимістичному варіантах:

Таблиця 2.7

Авторський прогноз щодо розвитку американської банківської кредитної сфери за двома найбільш ймовірними сценаріями у оптимістичному та песимістичному варіантах на кінець 2022-24 рр.

Сценарій розвитку подій	Варіант	
	Оптимістичний	Песимістичний
Сценарій 1 – стабілізація геополітичної ситуації, поступове відновлення американської економіки від шоку, уповільнення темпів зростання інфляції, підвищення платоспроможності громадян, зниження цін на нерухомість	Відновлення зростання кількості наданих комерційних та особистих кредитів, лібералізація банківських кредитних політик, нормалізація ринку іпотечних кредитів, зниження відсоткових ставок	Незважаючи на відносне відновлення економічних показників, шок, спричинений подіями 2022 р. викликатиме фундаментальні зрушення, особливо на «перегрітому» іпотечному кредитному ринку. Як результат – доволі затяжний період рецесії у середньостроковій перспективі на зразок того, що виник після іпотечної кризи у 2007 р.
Сценарій 2 – подальша дестабілізація геополітичної ситуації, погіршення економічних відносин з Китаєм, продовження економічного падіння та зростання інфляції, зниження платоспроможності населення, подальше підвищення цін на нерухомість	Переорієнтація виробництва на американський ринок з допомогою держави, створення нових робочих місць, зменшення залежності від Китаю, реструктуризація та реформування американської економіки, як результат – повне відновлення американського кредитного ринку у середньостроковій перспективі (~5 років)	Крах ринку іпотечного кредитування, значне зниження показників особистого та комерційного кредитування, значне падіння економіки, формування затяжної економічної кризи, відновлення після якої потребуватиме значних зусиль упродовж тривалого періоду часу (не менше 10 років)

Джерело: розроблено автором

З огляду на проаналізовані раніше дані щодо сучасного та історичного стану кредитного ринку Сполучених Штатів Америки, оцінки сучасної геополітичної ситуації та проведений STEEPLED-аналіз можна припустити, що при першому

сценарії більш імовірним є песимістичний варіант розвитку подій, при другому сценарії – оптимістичний.

2.2 Складові, фактори та чинники кредитної політики американських банків у парадигмі «нової економіки»

Перехід до «нової економіки» у Сполучених Штатах Америки є комплексним процесом, який потребує значної уваги та адаптації з боку банківських установ внаслідок великої кількості факторів. Традиційні підходи до формування банківської кредитної політики часто не відповідають вимогам сучасного конкурентного фінансового середовища. Для розуміння трансформаційних процесів у американській кредитній системі розглянемо складові, фактори та чинники кредитної політики американських банків у парадигмі «нової економіки» у різних кредитних сферах, зокрема у комерційній, споживчій (особистій) та іпотечній.

Найбільше під вплив «нових» економічних процесів у США потрапила сфера комерційних кредитів. Як вже говорилося раніше, за останні кілька десятиріч років американський бізнес трансформувався за рахунок появи нових інноваційних технологій та методів ведення діяльності, а також переходу до усе більш сервісного економічного середовища. Таким чином, американські банки у сучасності повинні змінювати підхід до трактування складових своєї кредитної політики, та підвищувати рівень своєї гнучкості у створенні сучасної функціональної кредитної політики. У табл. 2.8 розглянемо характеристику складових кредитної політики американських банків у сфері комерційного кредитування в умовах переходу до «нової економіки»:

Характеристика складових комерційної кредитної політики американських банків в умовах переходу до «нової економіки»

Складові кредитної політики	Характеристика в умовах «нової економіки» у США
Розмір позики	Притаманність ширшої диференціації опцій щодо розміру комерційних позик, викликана зростаючими вимогами підприємств «нової економіки» у фінансовому забезпеченні та виникненням нетрадиційних з точки зору розпорядження фінансами суб'єктів (наприклад – технологічних стартапів)
Призначення позики	Розширення номенклатури видів діяльності підприємствами «нової економіки» вимагає більш гнучкого трактування поняття призначення позики та створення можливості для використання підприємствами кредитних коштів у нетрадиційних напрямках діяльності (наприклад, на забезпечення сталого розвитку)
Тип позики	Виникнення інноваційно-креативних механізмів реалізації банківської кредитної політики в умовах «нової економіки» породжує створення нових типів позик («зелені кредити», кредити на сталий розвиток, венчурні кредити тощо)
Вид застави	Розширення номенклатури видів нематеріальних активів створює умови для потенційного використання нетрадиційних видів застави у забезпеченні банківських кредитів
Відсоткові ставки	У залежності від виду діяльності, підприємства «нової економіки» можуть розраховувати як на вищі, так і на нижчі відсоткові ставки у порівнянні зі стандартними, в залежності від ризиків їхньої діяльності та конкретних проєктів, які забезпечує кредитування. Також поступово з'являються інноваційно-креативні методи формування відсоткових ставок, наприклад – «плаваючі» та варіабельні відсоткові ставки
Строк погашення позики	Досить часто підприємства «нової економіки», за рахунок швидких прибутків від інвестицій, можуть дозволити собі коротші строки погашення позик
Додаткова документація	У багатьох видах діяльності, пов'язаних з «новою економікою», підприємства повинні забезпечити банківські установи документацією, що підтверджує їхню спроможність щодо досягнення тих чи інших фінансових результатів у межах усієї їхньої діяльності чи конкретного проєкту, для якого береться позика

Джерело: розроблено автором

Окрім впливу безпосередньо «нових» економічних процесів на банківську кредитну політику у сфері комерційних позик, існують і інші економічні фактори та чинники. У період економічного відновлення після пандемії COVID-19 стандарти банківського кредитування в США пом'якшилися рекордними темпами, оскільки м'яка грошово-кредитна політика та продовження економічного відновлення

посилили конкуренцію за кредитні кошти. Щоправда, враховуючи економічну та геополітичну кризу 2022 року ця тенденція припинилась. На рис. 2.4. розглянемо динаміку кількості банків, що посилюють кредитні стандарти для комерційних кредитів у Сполучених Штатах Америки за останні 20 років:



Рис. 2.4. Динаміка кількості банків, що посилюють кредитні стандарти для комерційних кредитів у Сполучених Штатах Америки за 2002-22 рр. (у %).

Джерело: [106]

Як бачимо, найбільші посилення кредитних стандартів за останні 20 років відбувалися під час кризових явищ у економіці – Великої рецесії 2008 року та пандемії COVID-19 2020 року. Також можна помітити, що значно посилюються кредитні стандарти і за останні кілька місяців і, враховуючи потенційне поглиблення кризових явищ, існує ймовірність, що кредитні стандарти будуть посилюватися і надалі. У проведеному у липні 2022 року опитуванні Федеральною резервною системою США думок старших кредитних спеціалістів щодо практик банківського кредитування респонденти опитування повідомили, загалом, про більш жорсткі стандарти та високий попит на комерційні та промислові кредити для фірм будь-якого розміру протягом другого кварталу. Тим часом банки повідомили про жорсткіші стандарти та слабкий попит на більшість категорій кредитів на комерційну нерухомість.

Що стосується кредитів домогосподарствам, банки повідомили про незмінні стандарти для більшості категорій кредитів на житлову нерухомість і зниження попиту на всі такі кредити. Крім того, банки повідомили про більш жорсткі стандарти

та високий попит на кредитні лінії для власного капіталу. Стандарти також залишилися незмінними для всіх категорій споживчих кредитів, тобто кредитів на кредитні картки, автокредитів та інших споживчих кредитів, у той час як попит на автокредити знизився, а на кредитні картки та інші споживчі кредити зріс.[107] Із цих даних бачимо, що окрім таких глобальних процесів, як становлення «нової економіки», чинником формування банківської кредитної політики є ще і загальна економічна ситуація як всередині США, так і за їх межами. Традиційно, чим гірша економічна ситуація, тим більш жорсткі механізми реалізації банківської кредитної політики використовуються банківськими установами.

Останні кілька десятиріч років американські банки поступово та активно адаптуються до умов «нової економіки» у сфері персональних (особистих) кредитів. При чому, тут «нова економіка» стала не лише причиною модернізації банківської кредитної політики, але й одним з факторів, що допоміг прискорити та урегулювати цей процес. Прикладом цьому є утворення поняття «кредитного рейтингу». Кредитний рейтинг — це число, яке дає порівняльну оцінку кредитоспроможності особи на основі аналізу її кредитного звіту.[99] Це недорога і основна альтернатива іншим формам андеррайтингу споживчого кредиту.

Кредитори, такі як банки та інші фінансові установи, що видають кредитні картки, використовують кредитні рейтинги для оцінки ризику позичання грошей споживачам. Кредитори стверджують, що широке використання кредитних рейтингів зробило кредит більш доступним і менш дорогим для багатьох споживачів.[100][101]

Одним із чинників, що значно спростило запровадження кредитних рейтингів у американській банківській системі, стала масова цифровізація банківських даних про клієнтів, що дозволила консолідувати банківську політику у сфері кредитування та значно спростити процес надання кредитів. До появи кредитного рейтингу клієнти оцінювалися за допомогою кредитних звітів бюро кредитних історій. Наприкінці 1950-х років банки почали використовувати комп'ютеризований кредитний скоринг, щоб переосмислити кредитоспроможність як абстрактний статистичний ризик.[102]

Це допомогло зробити американську кредитну систему не лише більш прозорою, але й дало можливість, більшою мірою, уникнути расової, гендерної та класової дискримінації при наданні кредитів.

Модель кредитної оцінки для американського кредитного ринку була створена компанією Fair Isaac Corp., тепер відомою як FICO, і використовується більшістю фінансовими установами. Незважаючи на те, що існують інші системи кредитного скорингу, модель FICO Score на сьогоднішній день є найпоширенішою.[99] Кредитні показники знаходяться в діапазоні від 300 до 850, причому показник 300 означає дуже поганий кредитний рейтинг, а 850 — відмінний. Розглянемо оцінку кредитних рейтингів за стандартом FICO:

- дуже поганий кредитний рейтинг: від 300 до 579;
- непоганий кредитний рейтинг: 580 до 669;
- добрий кредитний рейтинг: від 670 до 739;
- дуже добрий кредитний рейтинг: від 740 до 799;
- відмінний кредитний рейтинг: від 800 до 850.

Фактори, що включаються в оцінку при формуванні кредитного рейтингу, наступні:

- історія платежів (35% рейтингу): чи вчасно клієнт оплачує рахунки за кредитною карткою;
- сума заборгованості (30% рейтингу): загальна сума кредиту та позик, якими клієнт користується, у порівнянні з його загальним кредитним лімітом, також відомим як коефіцієнт використання кредиту;
- тривалість кредитної історії (15% рейтингу): тривалість часу, протягом якого клієнт мав кредит;
- новий кредит (10% рейтингу): як часто клієнт подає заявку та відкриває нові облікові записи;

- кредитний «мікс» (10% рейтингу): наявність різноманітних кредитів на виплату та поновлюваних кредитних рахунків, у тому числі кредитних карток, автокредитів, іпотеки та особистих позик.[103]

Система кредитного рейтингу стала прямим наслідком формування «нової економіки» у кредитній системі Сполучених Штатів Америки і, одночасно, потужною відповіддю на специфіку цього процесу. Проте, на сьогоднішній день ця система досі не є досконалою. Так, незахищені версти населення часто потрапляють у «пастку», коли їхній кредитний рейтинг та кредитна історія негативно впливають на можливість отримати персональний кредит навіть у випадку, коли у них є можливість його дозволити. При цьому, банківські установи часто надають саме кредитному рейтингу занадто багато уваги при прийнятті рішень про надання кредиту, ігноруючи поточну платоспроможність клієнта. Така ситуація є класичним проявом недоліків банківської кредитної політики у період «нової економіки», коли сучасні цифрові технології використовуються у банківській сфері без урахування реальної поточної ситуації з платоспроможністю клієнта. У табл. 2.9 розглянемо статистику особистих (персональних) кредитів за кредитним рейтингом позичальника:

Таблиця 2.9

Статистика особистих (персональних) кредитів за кредитним рейтингом позичальника у Сполучених Штатах Америки у 2022 р.

Діапазон кредитного рейтингу	Середня відсоткова ставка за кредитом	Середній розмір кредиту (дол. США)
720+	9,81%	18 812,69
680-719	16,01%	15 214,76
660-679	23,54%	11 727,69
640-659	28,93%	9 470,86
620-639	35,98%	7 350,97
580-619	54,17%	5 746,62
560-579	85,24%	4 250,88
Менше, ніж 560	135,83%	2 817,03

Джерело: [104]

Як бачимо у табл. 2.9, чим нижчий кредитний рейтинг у США у клієнта, тим вище відсоткові ставки та менший розмір кредиту – що звучить як доволі закономірна залежність. Проте складнощі, з якими стикаються люди у намаганнях підвищити свій кредитний рейтинг показують, що дана система не завжди працює як слід. Враховуючи можливості сучасних аналітичних інструментів, у тому числі – і з використанням штучного інтелекту, можна констатувати, що система кредитних рейтингів у Сполучених Штатах Америки потребує значного удосконалення.

«Нова економіка» є помітним фактором та складовою експансивних змін у банківській кредитній політиці і у сфері іпотечного кредитування. Протягом останніх кількох років багато великих банківських кредиторів інвестували у власні технології або сторонні технології в різних частинах ланцюжка створення вартості, щоб удосконалити цілий ряд процесів, пов'язаних з іпотечним кредитуванням та банківською політикою щодо нього. Розширений перелік кроків, які було застосовано, включає фронт-енд модернізацію, керування документообігом, вилучення та керування документами, перевірку доходів і активів, перевірку працевлаштування, перевірку прав власності, управління оцінкою, електронні договори, автоматизований комплаєнс та прийняття рішень на основі новітніх аналітичних інструментів. Ці програмні рішення призначені для прискорення процесу подачі заявки на іпотеку, зниження витрат для кредитора та покращення загального досвіду клієнтів.

Більшість технологічних інновацій та інвестицій в іпотечне кредитування наразі були спрямовані на фронт-енд частину ланцюжка створення вартості. Однак багато кредиторів можуть додатково заощадити кошти, робочу силу та час, переглядаючи більше компонентів своїх пакетів іпотечних технологій, щоб пришвидшити автоматизацію, включаючи внутрішні елементи, такі як пряма обробка та автоматичне прийняття рішень щодо заявок. Деякі провідні гравці поєднують декілька сторонніх технологічних компонентів замість того, щоб покладатися виключно на основну платформу кредитування. У найближчому майбутньому та в умовах зростання

інвестицій аналітики очікують, що технологічні інновації проникнуть у основні платформи та бек-енд технології.

Досить активно змінюється і ринок іпотечного субсервісингу в США. Ринок переживає більший перехід від власного обслуговування до аутсорсингу, що спонукає посилений регулятивний контроль і проблема дефолтного обслуговування (яке може коштувати вп'ятеро дорожче, ніж обслуговування справного кредиту, і потребує нішевих знань). Крім того, капіталомісткий характер сервісного бізнесу часто діє як стримуючий фактор — особливо для традиційних сервісних компаній і менших гравців — від інвестування в модернізацію та цифровізацію. Як наслідок, за останні два-три роки субсервіси, які займаються цифровими послугами, набули популярності завдяки своїй здатності використовувати технології та науку про поведінку для підвищення ефективності, покращення досвіду клієнтів і кінцевих позичальників, підвищення рівня утримання та посилення відповідності вимогам. Добре побудований цифровий інтерфейс допомагає іпотечним позичальникам отримувати доступ до інформації про свої кредити, точно здійснювати платежі, завантажувати або отримувати документацію та безперебійно спілкуватися з субсервісами.[105]

Таким чином бачимо, що роль інноваційних технологій у сфері іпотечного кредитування достатньо значна, і постійно збільшується. Якщо у минулому столітті, до становлення «нової економіки» оформлення іпотечних кредитів було складним, довгим та ризикованим процесом, то у сучасності, за рахунок виникнення нових факторів, іпотечне кредитування модернізувалося та вдосконалилося.

У табл. 2.10 розглянемо зміни у витратах кредиторів на інноваційні технології у сфері іпотечного кредитування за період з 2016 по 2021 роки та прогноз на період з 2022 по 2027 роки згідно з дослідженнями, проведеними консалтинговою групою McKinsey & Co:

Зміни у витратах кредиторів на інноваційні технології у сфері іпотечного кредитування за 2016-21 рр. та прогноз на 2022-27 рр. згідно з дослідженнями McKinsey & Co (% респондентів)

Зміна витрат	Дослідження 2016-21 рр.	Прогноз на 2022-27 рр.
Зменшилися на 6% чи більше	3%	6%
Зменшилися на 2-6%	13%	15%
Залишилися приблизно однаковими	35%	33%
Збільшилися на 2-6%	38%	33%
Збільшилися на 6% чи більше	12%	14%
Загалом	+2,5%	+2%

Джерело: розроблено автором на основі [105]

Як бачимо із даних дослідження McKinsey & Co у таблиці 2.10, витрати кредиторів на інноваційні технології у сфері іпотечного кредитування за останні роки збільшувалися, і ця тенденція, за їхніми прогнозами, продовжуватиметься і надалі. Роль «нової економіки» тут важливо розглядати у двох контекстах:

- як чинника – розвиток та становлення «нової економіки» спричинили виникнення великої кількості інноваційних технологій, що можуть використовуватися як інструмент оптимізації банківської кредитної політики та кредитного процесу задля економії часу, матеріальних ресурсів і більш ретельного відбору позичальників;
- як фактору – розвиток та становлення «нової економіки» значною мірою вплинули на економічну систему та матеріальне становище населення, а також на його інформаційне забезпечення та доступ до фінансових послуг, внаслідок чого банківським та іншим фінансовим установам необхідно більш ретельно ставитися до відбору потенційних позичальників; крім того, з розвитком «нової економіки» зростають і потреби населення у забезпеченні якісного та швидкого сервісу, і при підвищеному навантаженні на банківську кредитну систему засобами, що можуть її урегулювати та збалансувати є саме інноваційні технології.

У дещо скоригованому вигляді даний розподіл контекстів впливу «нової економіки» на банківську кредитну політику можна застосовувати не лише для ринку іпотечного кредитування, а і для інших кредитних ринків.

Досить часто ефекти, що є похідними від становлення у США «нової економіки» також є факторами формування кредитної політики американських банків у тому вигляді, у якому ми її бачимо сьогодні. Зокрема, внаслідок величезної концентрації високовартісного капіталу на американському ринку і, особливо, у високоурбанізованих регіонах країни, ціни на нерухомість подекуди сягають недосяжних для американців показників. Більше всього ця ситуація б'є по незахищених верстах населення та людях з нижчими за середні доходи. Саме тому американським банкам та уряду довелося реагувати на таку ситуацію шляхом модифікації банківської кредитної політики банків, яка б враховувала потреби цих верст.

Яскраво вираженою ця тенденція є у сфері іпотечного кредитування, де можна знайти різні види стандартизованих спеціалізованих іпотечних кредитів, спрямованих на нівелювання створеної «ною економікою» соціальної та економічної нерівності. Серед таких видів кредитів можна виділити:

- кредити FHA (Federal Housing Administration) – державно забезпечена іпотечна позика на житло з більш гнучкими вимогами до кредитування, ніж звичайні позики. Через це іпотечні відсоткові ставки FHA можуть бути дещо вищими. Позичальник також повинен буде сплачувати щомісячні страхові внески за іпотеку разом із щомісячними платежами по кредиту. Позики FHA надаються на 15 і 30 років. Федеральне житлове управління (FHA) страхує кредити FHA. Кваліфікаційний процес FHA може бути простішим, оскільки він передбачає більш гнучкі вимоги до початкового внеску та кредиту.[126]
- кредити VA (Veteran Affairs) – іпотечні кредити на житло за підтримки Департаменту у справах ветеранів (VA). Завдяки позиції VA військовослужбовці та ветерани, які відповідають вимогам, можуть придбати житло з невеликим або

нульовим початковим внеском або рефінансувати існуючий будинок, щоб отримати готівку або менший щомісячний платіж. Навіть без початкового внеску кредити VA не вимагають іпотечного страхування. Департамент у справах ветеранів гарантує частину позики, тим самим заощаджуючи позичальникам ці щомісячні витрати. Позики VA були розроблені для того, щоб компенсувати часті фінансові проблеми, з якими стикаються сім'ї військових і ветеранів, а також спростити процес затвердження на отримання кредиту.[127]

Також у більшості американських банків існують свої окремі програми кредитування для незахищених верст населення, що не є стандартизованими чи державно забезпеченими.

Окрім спеціалізованих видів кредитів, що направлені на полегшення фінансового стану вразливих категорій населення, американські банки також пропонують особливі види кредитів і заможним американцям. До таких, зокрема, відносяться іпотечні кредити «Jumbo», або «великі» іпотечні кредити. Позика вважається великою, якщо сума іпотеки перевищує обмеження на обслуговування позики, встановлені Fannie Mae і Freddie Mac — на даний момент 647 200 доларів США за будинок на одну сім'ю в усіх штатах (за винятком Гаваїв і Аляски та кількох особливих ринків з високою вартістю, де ліміт становить 970 800 доларів США). Великі іпотечні кредити «Jumbo» доступні для основних житлових будинків, вторинних будинків або будинків для відпочинку та інвестиційної нерухомості, а також доступні на різних умовах, включаючи позики з фіксованою та змінною ставкою. Велика позика, як правило, матиме вищу процентну ставку, суворіші правила андеррайтингу та вимагатиме більшого початкового внеску, ніж стандартна іпотека.[128]

В цілому, перехід американської кредитної системи на діяльність у період «нової економіки» ознаменований значними змінами у банківській кредитній політиці. Ці зміни, безумовно, є неоднозначними, оскільки не усі банківські установи навчилися уміло застосовувати новітні механізми реалізації своєї банківської

кредитної політики, однак невпинне проникнення інновацій на банківський кредитний ринок динамічно змінює цю ситуацію. Тим не менш, кризові явища 2022 року вносять корективи у плани банківських установ, і найближчим часом можна буде спостерігати більш жорстку кредитну політику від більшості банків.

2.3 Компаративний аналіз кредитної політики банків США

Для проведення компаративного аналізу кредитної політики банків США візьмемо п'ять найбільших американських банків:

- JPMorgan Chase & Co;
- Bank of America Corp;
- Wells Fargo & Co;
- Citigroup Inc.;
- U.S. Bancorp.

Серед обраних банків чотири входять до так званої «великої четвірки», яка за більшістю фінансових показників значно обходить усіх своїх конкурентів. Також у рейтингу присутній банк U.S. Bancorp як п'ятий найбільший американських банків.

Для початку порівняємо загальні кредитні портфелі п'яти обраних банківських установ. Загальний кредитний портфель п'яти найбільших банків США становить майже 3,8 трильйона доларів, що становить 40% від загального обсягу кредитів, наданих усіма комерційними банками США.[143] У табл. 2.11 розглянемо розподіл кредитів за видами для п'яти найбільших американських банків:

Таблиця 2.11

Розподіл кредитів за видами для п'яти найбільших американських банків (млрд. дол. США)

Кредити за категорією	Wells Fargo	Bank of America	JPMorgan & Chase	Citigroup	U.S. Bancorp	Загалом серед топ-5
1	2	3	4	5	6	7
Комерційні кредити	352	421	293	293	99	1 457

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5	6	7
Житлові іпотеки	323	262	281	107	77	1 051
Позики по кредитних картках	36	94	145	156	22	453
Комерційні іпотеки	151	59	115	53	41	419
Особисті кредити	89	95	92	59	41	377
Загалом непогашених кредитів	951	932	927	668	279	3 757

Джерело: [143]

Як видно з табл. 2.11, Wells Fargo має найбільшу кількість іпотечних кредитів на житло та комерційних позик у своєму кредитному портфелі, Bank of America має найбільшу кількість комерційних і споживчих позик (позики на авто та особисті позики), а Citigroup має найбільшу кількість позик по кредитних картках, JPMorgan — на другому місці. У регіонального банківського гіганта U.S. Bank кредитний портфель набагато менший, ніж у інших чотирьох банків, проте у них присутнє значне зростання обсягу непогашених позик протягом останніх років, особливо в галузі нерухомості.

Примітно, що з точки зору структури позик для кожного з цих банків, комерційні та промислові позики займають найбільшу частку в кредитному портфелі для кожного з п'яти найбільших банків США – майже 40% від загальної суми позик для цих банків разом узятих.[143] У таблиці 2.12 розглянемо розподіл кредитів за видами для п'яти найбільших американських банків у відсотковому співвідношенні, що більш детально продемонструє схожості у формуванні кредитних портфелів обраними банками:

Таблиця 2.12

Розподіл кредитів за видами для п'яти найбільших американських банків у відсотковому співвідношенні

Кредити за категорією	Wells Fargo	Bank of America	JPMorgan & Chase	Citigroup	U.S. Bancorp	Загалом серед топ-5
1	2	3	4	5	6	7
Комерційні кредити	37%	45%	32%	44%	35%	39%
Житлові іпотеки	34%	28%	30%	16%	28%	28%

1	2	3	4	5	6	7
Позики по кредитних картках	4%	10%	16%	23%	8%	12%
Комерційні іпотеки	16%	6%	12%	8%	15%	11%
Особисті кредити	9%	10%	10%	9%	15%	10%

Джерело: [143]

Як бачимо у табл. 2.12, кредитні портфелі цих банків здебільшого порівняні, за винятком наступних відхилень:

- Citigroup явно має недостатню вагу в іпотечній індустрії, оскільки ці кредити складають 16% їх портфелю порівняно з середнім показником у 28% для цих банків. Це зрозуміло, враховуючи той факт, що Citigroup страждав найбільше з усіх банківських гігантів США після іпотечної кризи у США, що змусило їх значно скоротити свої іпотечні операції для відновлення фінансової стабільності. На початку 2007 року іпотечні кредити становили 35% від загального кредитного портфелю Citigroup;
- Citigroup також приділяє значну увагу позикам за кредитними картками, оскільки ці позики складають 23% їх портфелю порівняно з 12% у середньому для цих банків. Це пояснюється тим, що Citigroup використали свою географічно диверсифіковану присутність банківського обслуговування для того, щоб розширити кредитування картками по всьому світу, особливо в країнах, що розвиваються;
- Wells Fargo має незначну присутність у картковому кредитуванні, при чому ці кредити складають лише 4% їх портфелю. Банк намагається стимулювати зростання свого карткового бізнесу з 2014 року, щоб компенсувати уповільнення активності в іпотечному бізнесі, однак їх зусилля постраждали внаслідок скандалу наприкінці 2016 року;
- у Bank of America не спостерігається зростання бізнесу кредитування комерційної нерухомості (який становить лише 6% їх кредитного портфелю).

Частка цих позик у кредитному портфелі Bank of America досягла піку в 8% наприкінці 2009 року, і навряд чи вона буде зростати.[143]

При цьому, існує значна ймовірність певної зміни статус-кво на американському кредитному ринку найближчим часом, особливо – на іпотечному. Зокрема, нещодавно з'явилася інформація, що Wells Fargo планує скоротити свій іпотечний бізнес. Керівництво Wells Fargo більше не націлене на утримання першості у іпотечному бізнесі, і тому готує відступ, який, ймовірно, розпочнеться зі зв'язків банку із зовнішніми іпотечними компаніями, які у 2021 році надали приблизно третину кредитів на нове житло у розмірі 205 мільярдів доларів США. Зміна стратегії відбулася після змін у керівному складі та років боротьби за те, щоб уникнути дорогих регулятивних розслідувань і ударів по репутації банку.[144]

З описаної вище інформації можна зробити висновки, що найбільші американські банки формують свої кредитні портфелі за доволі схожими принципами. Зокрема, значний пріоритет надається комерційним позикам як таким, що є більш стабільними у довгостроковій перспективі. Також важливими у контексті формування кредитного портфелю є житлові іпотеки, що мають великі розміри у зв'язку з особливостями ціноутворення на американському ринку нерухомості, а також заставність, що забезпечує стабільність даного напрямку кредитування з точки зору зменшення ризиків для банківських установ.

Тим не менш, незважаючи на таку відносну однорідність у формуванні кредитних портфелів американських банків у контексті їхньої банківської кредитної політики, ситуація на кредитному ринку може досить сильно змінитися як за рахунок потенційної рецесії, яка серйозно вдарить по усіх видах кредитування, так і за рахунок дій самих банків (як-от вищеописане скорочення іпотечного кредитування банком Wells Fargo). Крім того, на рівні кожного окремого виду кредитування банківська кредитна політика найбільших американських банків має значні відмінності, і потребує більш детального розгляду.

Проведемо компаративний аналіз кредитної політики американських банків по кожному із наступних основних категорій кредитів:

- комерційні та індустріальні кредити;
- персональні кредити (поновлювані та непоновлювані);
- іпотечні кредити.

Кожен із представлених видів кредитів розглядатимемо з точки зору банківської кредитної політики у даній сфері за критеріями, побудованими на основі специфіки кожної із обраних сфер. Дані взяті з офіційних джерел банків або відкритих джерел у випадках, якщо банки такої інформації не надають. Фактологічна інформація подана за період з середини 2020 року до початку 2022 року, коли банківська кредитна політика у США була доволі стабільна та швидко нормалізувалася після шоку, пов'язаного з початком пандемії. Дані про кредитну політику американських банків з II кварталу 2022 року та пізніше не розглядаються, оскільки цей період характеризується волатильністю в американській банківській системі, і робити будь-які порівняльні висновки у такому турбулентному та часто змінному середовищі недоцільно.

У табл. 2.13 розглянемо компаративний аналіз кредитної політики банків США у сфері комерційних та індустріальних кредитів.

Таблиця 2.13

Компаративний аналіз кредитної політики банків США у сфері комерційних та індустріальних кредитів

	JPMorgan Chase & Co	Bank of America Corp	Wells Fargo & Co	Citigroup Inc.	U.S. Bancorp
	1	2	3	4	5
Мінімальна сума кредиту	\$5 000	\$10 000	\$5 000	\$5 000	\$10 000
Максимальна сума кредиту	\$500 000	\$100 000	\$100 000	\$5 000 000	\$1 000 000
Термін	Від 12 до 84 місяців	Від 12 до 60 місяців	Від 12 до 60 місяців	Від 12 до 84 місяців	Від 12 до 84 місяців

	1	2	3	4	5
Наявність бізнес-плану	Так	Ні	Так	Ні	Так
Мінімальний кредитний рейтинг	680	700	~680	525-600+	650
Мінімальний вік бізнесу	Немає/2 роки	2 роки	3 роки	1 рік	2 роки
Мінімальний річний дохід	Немає/не розголошується	\$100 000-250 000+	1,5 * сума кредиту	\$50 000-90 000+	Немає/не розголошується

Джерело: розроблено автором на основі [108,109,110,111,112,113,114,115,116,117,118]

Оцінивши дані таблиці 2.13, зробимо висновки по кожному з банків щодо кредитної політики у сфері комерційних кредитів.

JPMorgan & Chase – так само, як і інші банківські позики, кредити Chase для бізнесу мають доволі низькі відсоткові ставки. Підприємства можуть заощадити достатньо великі обсяги грошей, звернувшись до такого банку, як Chase, а не до альтернативного онлайн-кредитора. Більшість бізнес-позик Chase мають тривалі терміни, що означає, що компанії мають більше часу, щоб повернути позику. Це також спричиняє менші щомісячні платежі. Інша велика перевага кредитів Chase полягає в тому, що підприємства отримують доступ до значного капіталу, якщо він їм потрібен. Позики та кредитні лінії мають шестизначну або навіть семизначну суму, тому вони чудово підходять для великих проєктів. З іншого боку, отримати менші кредити через банк може бути важко.

Однак, незважаючи на всі свої переваги, бізнес-позики Chase мають певну частку недоліків. За винятком кредиту Chase для швидкого капіталу для бізнесу, компанії повинні подати особисту заявку на решту комерційних кредитів Chase. Це додає час і без того тривалому процесу подання заявки. Крім того, найважча частина банківської позики в Chase полягає в тому, що кваліфікація на отримання кредиту може бути складною. Власники бізнесу повинні мати високий особистий кредитний рейтинг і історію солідних доходів від бізнесу. Залежно від типу позики, компанії, можливо, доведеться запропонувати початковий внесок від 10% до 20%. [113]

Bank of America – серед своїх варіантів кредитування Bank of America пропонує бізнес-позики з тривалими термінами та конкурентними відсотковими ставками. Наприклад, термін беззаставної позики Business Advantage має терміни від 12 до 60 місяців із фіксованою відсотковою ставкою від 4,75% річних. Bank of America також пропонує знижки та пільги малим підприємствам, які мають право на участь у програмі Preferred Rewards for Business. До переваг членства входять знижені відсоткові ставки на бізнес-позики, відсутність комісії за певні банківські послуги та вищі процентні ставки на ощадні рахунки.

Серед недоліків можна відзначити те, що як і інші банківські кредитори, компанії повинні мати міцні фінанси та кілька років роботи, щоб претендувати на кредитування від Bank of America. Стартапи та підприємства з поганою кредитною історією повинні розглянути альтернативні джерела фінансування, такі як онлайн-кредитори або некомерційні мікрокредитори. Крім того, хоча це не рідкість серед банківських кредиторів, Bank of America не надає доступу до інформації, яку можна отримати від конкурентів у сфері онлайн-кредитування, як-от діапазони процентних ставок, мінімальний кредитний рейтинг і середній час для фінансування. За словами представника Bank of America, банк не ділиться публічно такими конкретними вказівками щодо андеррайтингу.[114][115]

Wells Fargo – відсоткові ставки кредитів для бізнесу Wells Fargo починаються від 5,75%, що робить їх одними з найнижчих ставок серед кредитів для малого бізнесу. Незважаючи на те, що деякі питання потрібно вирішувати особисто, Wells Fargo має досить хороший онлайн- і мобільний банкінг, який допомагає підприємствам завантажувати документи та бачити статус їхнього кредиту.

З іншої сторони, обробка банківських позик у Wells Fargo може тривати кілька тижнів, навіть місяців. Компанії повинні бути готові надати ділову та особисту фінансову інформацію за кілька років, що ускладнює для позичальника процес. Крім того, компанії повинні мати ощадний або поточний рахунок Wells Fargo, відкритий принаймні один рік, щоб подати заявку онлайн. В іншому випадку їм потрібно буде

відвідати відділення Wells Fargo, щоб особисто подати заявку на бізнес-кредит – чергова затримка у часі.[116]

Citibank – як і інші банки у компаративному аналізі, Citibank дає достатньо широкий асортимент послуг з точки зору отримання комерційних бізнес-кредитів. На відміну від основних конкурентів, у Citibank нижчі вимоги до кредитного рейтингу, досвіду ведення бізнесу та річних доходів компаній, яким вони видають кредити, що робить їхні кредитні послуги доступнішими.

З іншої сторони, відсоткові ставки за кредитами, терміни їх погашення та суми кредитів від Citibank значно залежать від кредитного рейтингу компаній-позичальників та їх засновників. Тому, незважаючи на доступність кредитів банку позичальниками з нижчими кредитними рейтингами, умови цих кредитів часто є неприйнятними для малого бізнесу.

U.S. Bank – позики U.S. Bank для бізнесу мають доступні відсоткові ставки та вигідні умови. Для більш успішних власників малого бізнесу — із значним стажем у бізнесі, зірковим кредитним рейтингом і високими доходами — банківські позики, кредитні лінії та кредити на фінансування обладнання є непоганим варіантом.

Однак, нові підприємства або власники бізнесу з нижчими кредитними рейтингами можуть мати труднощі з кваліфікацією на отримання кредиту.[118] Як і у деяких інших банках-конкурентах, мінімальний період функціонування компанії-позичальника у 2 роки обмежує можливість для отримання кредиту на вигідних умовах для нових підприємств та стартапів.

Як бачимо, умови комерційного кредитування у п'яти найбільших американських банках дещо відрізняються. Кожен із них має свої переваги та недоліки і, таким чином, підходить для своєї ніші бізнес-клієнтів. Однією з найбільших проблем, що притаманна усім аналізованим банкам, є відсутність достатньої прозорості щодо умов кредитування у відкритих джерелах. Більшу частину поданої в компаративному аналізі інформації було взято із джерел третіх сторін, тоді як на офіційних сторінках банків інформацію про ті чи інші види кредитів подано у

дуже узагальненому вигляді, без конкретних числових даних, які б допомогли потенційним клієнтам визначитися із типом обраного кредиту та зрозуміти, чи можуть вони на нього кваліфікуватися. Дана проблема, скоріш за все, не є надто гострою для середніх чи великих підприємств, однак для малого бізнесу, без міцних та давно усталених відносин з банківськими установами, подібна ситуація може бути доволі негативною, адже змушує його витратити значні часові ресурси на отримання та аналіз інформації, що і так повинна знаходитися у загальному доступі.

Тепер розглянемо кредитну політику американських банків у сфері іпотечних кредитів. Оскільки більша частина комерційних іпотечних кредитів підпадає під категорію саме комерційних кредитів, що уже розглядалися раніше, у даному аналізі розглянемо особисті іпотечні кредити. У табл. 2.14 проведемо компаративний аналіз кредитної політики американських банків у сфері особистого іпотечного кредитування:

Таблиця 2.14

Компаративний аналіз кредитної політики американських банків у сфері особистого іпотечного кредитування

	JPMorgan Chase & Co	Bank of America Corp	Wells Fargo & Co	Citigroup Inc.	U.S. Bancorp
Мінімальний кредитний рейтинг (звичайні іпотеки)	620	660	620	Відсутній	620
Мінімальний кредитний рейтинг для державно-забезпечених іпотек (FHA)	580	600	640	Відсутній	580
Мінімальний кредитний рейтинг для великих іпотек (Jumbo)	720	720	680	Відсутній	740
Мінімальний розмір передоплати	3%	5%	3%	3%	3%
Максимальний розмір іпотеки	\$3 000 000	\$2 500 000	Відсутній	Відсутній	Відсутній
Можливість електронної заявки	Так	Так	Так	Так	Так
Терміни іпотеки з фіксованою ставкою	10, 15, 20, 25, 30 років	15, 20, 30 років	15, 30 років	10, 15, 20, 30 років	15, 30 років
Терміни іпотеки зі змінною ставкою	5, 7, 10 років	5, 7, 10 років	7 років	5, 7, 10 років	5, 7, 10 років

Джерело: [119,120,121,122,123,124,125]

Оцінивши дані таблиці 2.14, зробимо висновки по кожному з банків щодо кредитної політики у сфері особистого іпотечного кредитування.

JPMorgan Chase & Co – пропонує широкий вибір іпотечних кредитів для купівлі житла та рефінансування, легку онлайн-купівлю ставок, онлайн-відстеження кредитів і завантаження документів. Маючи офіси іпотечного кредитування в більш ніж половині штатів, Chase є одним із найбільш плідних іпотечних кредиторів у країні. Chase пропонує широкий вибір іпотечних продуктів, а також нижчі ставки та комісії, ніж багато інших кредиторів. Chase пропонує додаткові 500 доларів США за проходження навчального курсу для покупців житла, а також гранти в розмірі до 2500 доларів США для людей, які купують житло в районах із низьким і помірним рівнем доходів і користуються кредитами DreamMaker, FHA або VA. Chase бере участь у різноманітних програмах допомоги при авансового внеску по всій країні. Chase Home Lending відображає поточні іпотечні ставки з урахуванням річної відсоткової ставки на своєму веб-сайті. Він також пропонує калькулятор, який враховує кредитний рейтинг, місцезнаходження та тип будинку, щоб надати клієнтам орієнтовні індивідуальні ставки.

Серед недоліків кредитної політики JPMorgan & Chase у сфері іпотечного кредитування можна відмітити пропозиції кредитів на поліпшення житла, наприклад FHA 203(k) і HomeStyle, які пропонують деякі з конкурентів, необхідність переговорів з консультантом з кредитування на житло для того, щоб заповнити заявку, а також відсутність кредитних ліній на іпотечний капітал (HELOC).[119]

Bank of America – підходить для тих, хто вперше купує житло та шукає варіанти з низьким початковим внеском, а також для власників будинків, зацікавлених у кредитній лінії на основі власного капіталу. У Bank of America є багато варіантів позик, у тому числі географічно орієнтовані програми, які можуть бути особливо корисними для покупців житла з низьким і середнім доходом. Зручність онлайн і відносно низькі ставки та комісії також є плюсами цього кредитора. Bank of America має програму, яка пропонує до 10 000 доларів США або 3% від вартості покупки у

вигляді допомоги з початковим внеском у певних географічних локаціях. Bank of America також пропонує кредитну лінію для власного іпотечного капіталу, або HELOC. Ці перші чи другі іпотечні кредити є способом для власників будинків отримати доступ до існуючого капіталу без рефінансування чи продажу свого житла. Кошти, отримані за допомогою другої іпотеки, можуть бути використані для таких витрат, як поліпшення житла, витрати на освіту або консолідація боргу. Цифровий інтерфейс Bank of America дозволяє позичальникам подати заявку, пройти попередню кваліфікацію або попереднє схвалення та зафіксувати процентну ставку онлайн через його веб-сайт або мобільний додаток.

Серед недоліків Bank of America можна відзначити відсутність іпотечних кредитів на реновацію, а також досить високі відсоткові ставки та розміри передоплати у порівнянні з деякими конкурентами. Вимоги до кредитного рейтингу позичальників у банку також вищі ніж у конкурентів (наприклад, Chase).[120]

Wells Fargo – добре підходить для позичальників, які шукають національного кредитора з широким вибором іпотечних продуктів для покупців житла на всіх фінансових етапах. Wells Fargo Mortgage є провідним надавачем та обслуговувачем житлових іпотечних кредитів протягом майже чверті століття. У банку є великий і широкий вибір кредитних продуктів, а також обширні онлайн-зручності для спрощення процесу подання заявки на іпотеку.

Wells Fargo пропонує розширений перелік іпотечних продуктів, які ви очікуєте від кредитора «великої коробки». Крім звичайних іпотечних кредитів і державних позик від Федерального житлового управління, Департаменту у справах ветеранів і Міністерства сільського господарства, Wells Fargo Mortgage пропонує:

- позики на житло для новозбудованих будинків або тих, що наближаються до завершення будівництва, з можливістю розширеного блокування ставки протягом періоду будівництва;
- програми переїзду та іпотеки для працівників для багатьох великих компаній;

- програму кредитування з особливими перевагами для деяких членів профспілок;
- програми навчання та допомоги тим, хто вперше купує житло тощо.

Wells Fargo має конкурентоспроможні відсоткові ставки та розміри передоплати, а також понад 1000 відділень у 49 штатах США. Серед недоліків можна виділити відсутність кредитних ліній на іпотечний капітал та іпотечних кредитів на вдосконалення будинків, а також скандали та дії уряду, які підірвали довіру споживачів за останні роки.[121]

Citibank – пропонує широкий вибір іпотечних кредитів із фіксованою та регульованою процентною ставкою, хоча кредити на вдосконалення відсутні. Згідно з останніми доступними даними Закону про розкриття даних щодо іпотеки житла, більшість позик, які надає кредитор, — це великі позики. Варіанти іпотеки Citibank із низьким початковим внеском виходять за рамки кредитів FHA та VA – його кредитна програма HomeRun дозволяє вкладати лише 3% без вимоги, щоб позичальники платили за приватне іпотечне страхування. Цей кредит надається на термін до 30 років і має ставки, які можна порівняти зі звичайними іпотечними ставками. У більшості випадків, щоб відповідати вимогам, позичальники повинні заробляти 80% або менше середнього доходу у їхньому регіоні. Однак у певних регіонах із низьким і середнім доходом програма доступна незалежно від доходу.

Крім того, Citibank не має чітких обмежень щодо кредитного рейтингу позичальників. Зазвичай, для отримання іпотеки необхідний кредитний рейтинг у 620 пунктів, однак у Citibank існує можливість отримати іпотеку і з нижчим кредитним рейтингом, особливо у регіонах з низькими середніми доходами населення.

Серед недоліків кредитної політики Citibank у сфері іпотечних кредитів слід зазначити необхідність безпосереднього контакту з працівниками для оформлення заявок на кредит, а також необхідність укладати контракт у випадку кастомізації кредитних умов.[123]

U.S. Bank – незважаючи на те, що U.S. Bank працює вже понад століття, він позиціонує себе як сучасний іпотечний кредитор із обширними кредитними пропозиціями та передовими технологіями. Він пропонує онлайн-кваліфікацію та попереднє схвалення, повністю цифрову заявку на позику та мобільний додаток, і усі вони, за словами представників банку, спрямовані на закриття позик вчасно та з меншим стресом.

U.S. Bank пропонує іпотечні кредити з фіксованою та регульованою відсотковою ставкою, фінансовані урядом позики FHA та VA, великі позики та іпотечні кредити для позичальників із низьким і помірним доходом. Також доступні кредити на будівництво, ремонт будинку та вільні ділянки. U.S. Bank також надає розширене іпотечне фінансування для лікарів. Програма пропонує позики на житло з вищими рекомендаціями щодо співвідношення позики та вартості та певною свободою дій щодо співвідношення боргу до доходу. Серед недоліків кредитної політики U.S. Bank варто відзначити те, що банк не розголошує велику кількість доступних спеціалізованих кредитів онлайн, що зменшує можливості потенційних позичальників отримати цю інформацію. Крім того, на офіційних сторінках U.S. Bank розміщені, здебільшого, кредитні пропозиції з більш високими вимогами до кредитного рейтингу позичальників.[124] Такі дії свідчать про недостатню прозорість інформаційної політики банку.

Отже, як бачимо, кредитна політика найбільших американських банків у сфері іпотечного кредитування значною мірою відрізняється одна від одної. Спільним у їх політиці є те, що в умовах сучасного економічного стану американські банки намагаються реалізовувати більш інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики у іпотечній сфері. До таких механізмів можна віднести спеціалізовані кредити для населення у малозабезпечених регіонах, кредити, забезпечені державою, спеціалізовані кредити лікарям та ветеранам, іпотечні кредити зі спеціальними умовами змінної відсоткової ставки тощо. Щодо більш класичних елементів банківської кредитної політики у сфері іпотечного кредитування, то тут

банки відрізняються, в основному, за вимогами до кредитних рейтингів позичальників, обсягів передоплати та термінів іпотечних кредитів. Зокрема, найнижчі вимоги до кредитних рейтингів, у цілому, у JPMorgan & Chase, тоді як Citibank взагалі не регламентує мінімальні кредитні рейтинги. Найвищі обсяги мінімальної передоплати – у Bank of America, у розмірі 5% загальної позики у порівнянні з 3% у конкурентів. Щодо термінів іпотечних кредитів, то тут найбільший вибір дає JPMorgan & Chase, найменший вибір – Wells Fargo, однак враховуючи те, що понад дві третини американського ринку іпотечного кредитування займають кредити з фіксованою ставкою на 15 та 30 років, можна констатувати, що цей фактор навряд чи може стати вирішальним у виборі банку потенційними позичальниками.

Проведемо компаративний аналіз кредитної політики американських банків у сфері персональних (особистих) кредитів. Цього разу замість JPMorgan & Chase та Bank of America, які наразі не надають особисті незабезпечені кредити, візьмемо PNC Bank та Goldman Sachs, які у рейтингу найбільших американських банків за розміром річних доходів займають шосте та восьме місця відповідно. У табл. 2.15 розглянемо компаративний аналіз кредитної політики американських банків у сфері особистого (персонального) кредитування:

Таблиця 2.15

Компаративний аналіз кредитної політики американських банків у сфері особистого (персонального) кредитування

	Wells Fargo & Co	Citigroup Inc.	U.S. Bancorp	PNC Bank	Goldman Sachs
	1	2	3	4	5
Розміри позик (дол. США)	3 000-100 000	2 000-30 000	1 000-50 000	1 000-35 000	3 500-40 000
Мінімальний кредитний рейтинг	Немає	Немає	660	Немає	730
Орієнтовні відсоткові ставки	5,74-20,99%	7,99-23,99%	6,99-19,49%	5,99-28,74%	6,99-24,99%
Мінімальний річний дохід (дол. США)	Не розголошено	10 500	Не розголошено	Не розголошено	Ситуаційно

	1	2	3	4	5
Максимальне відношення боргу до доходу	Немає	Немає	60%	Немає	Немає

Джерело: [129,130,131,132,133]

Оцінивши дані таблиці 2.15, зробимо висновки по кожному з банків щодо кредитної політики у сфері особистого (персонального) кредитування.

Wells Fargo – пропонує персональні позики з великою кількістю переваг для кваліфікованих позичальників. Позики мають не тільки мінімальну комісію, але й пропонують широкий діапазон сум та умов погашення, тому позичальники можуть персоналізувати позику відповідно до своїх потреб. Існуючі клієнти отримують найбільше переваг. Позичальники, які здійснюють платежі з рахунку Wells Fargo, можуть претендувати на знижку по оплаті. Wells Fargo не пропонує попередньої кваліфікації, що є недоліком для позичальників, які хочуть побачити ставки та суми кредиту, на які вони можуть претендувати, перш ніж офіційно подавати заявку.

Як вже зазначалося раніше, Wells Fargo нещодавно зазнали низки значних штрафів. У лютому 2020 року кредитор погодився сплатити штраф у розмірі 3 мільярдів доларів після того, як його визнали винним у створенні мільйонних фальшивих ощадних і чекових рахунків на імена реальних клієнтів. У вересні 2021 року Wells Fargo був оштрафований Управлінням валютного контролера на 250 мільйонів доларів після того, як він не зміг запровадити програму пом'якшення збитків за іпотекою. Хоча ці випадки безпосередньо не впливають на його бізнес з надання особистих кредитів, позичальникам слід пам'ятати про них.[129]

Citibank – надає особисті кредити існуючим клієнтам. Позики мають деякі зручні для споживача функції, як-от мобільний додаток для керування позикою та значну знижку на автоматичну оплату порівняно з іншими банківськими кредиторами. Однак позичальники не можуть отримати попередню кваліфікацію, щоб побачити потенційні ставки та суми позики. Позичальники не дізнаються відсоткову

ставку, яку їм запропонують, доки вони не подадуть заявку та не пройдуть жорстку кредитну перевірку, яка тимчасово знижує їхній кредитний рейтинг.

Citibank не стягує комісію за відкриття кредитного, яка є більш поширеною серед онлайн-кредиторів, або комісію за передоплату, що є рідкістю для особистих позик. Поки позичальники сплачують платежі вчасно та уникають комісії кредитора за прострочення у розмірі 25 доларів США, вони не сплачуватимуть жодних комісій. Позичальники можуть обрати термін погашення від одного до п'яти років, тоді як інші банки можуть мати більш обмежені терміни. Короткий термін погашення може допомогти позичальникам заощадити на відсотках, але довший термін може зменшити їхні щомісячні платежі.

Позичальникам надається дата платежу тоді, коли вони оформлюють позику, і цю дату не можна змінити. Можливість змінити дату платежу, яку пропонують деякі інші кредитори, корисна, якщо позичальник хоче збалансувати позику з іншими щомісячними зобов'язаннями. Також, згідно з кредитною політикою компанії, позичальники повинні мати відповідний депозитний рахунок Citi, відкритий принаймні за три місяці до того, як подати заявку на особисту позику. Якщо позичальник є клієнтом лише з картою Citi, рахунок його кредитної картки має бути відкритий принаймні один рік [130], що певною мірою підвищує бар'єр входу на отримання кредиту.

U.S. Bank – пропонує персональні позики наявним клієнтам із кредитним рейтингом принаймні 660. Після схвалення позичальники можуть отримати кошти всього за один робочий день. U.S. Bank пропонує кредитування в 25 штатах, і позичальники повинні проживати поблизу відділення, щоб подати заявку на особисту позику. Деяким заявникам доведеться відвідати банк, щоб закрити кредит. Заявники можуть додати співпозичальника до своєї особистої заявки на кредит. Заявники також можуть вибрати забезпечення позики депозитним сертифікатом, типом ощадного рахунку, що може призвести до зниження відсоткової ставки.

Як і деякі його конкуренти, U.S. Bank не пропонує можливості попередньої кваліфікації, яка дозволяє позичальникам перевірити потенційні суми кредиту, ставки та умови, не впливаючи на їхній кредитний рейтинг. Також, якщо позичальник хоче використати позику для консолідації боргу, U.S. Bank не надсилає кредитні кошти іншим кредиторам. Інші банки пропонують цю функцію, щоб спростити процес погашення боргу.[131]

PNC Bank – пропонує особисті незабезпечені позики на суму від 1000 до 35 000 доларів США, які можна використати практично на будь-які цілі. За словами кредитора, позичальники оцінюються за кредитною історією, доходом, стажем роботи та іншими факторами. Позичальники можуть подати онлайн-заявку на позику з усіх 50 штатів, але географічне розташування може вплинути на максимальну суму позики та відсоткову ставку, яку бачать позичальники, а також на можливість попередньої кваліфікації.[132]

Серед недоліків PNC як кредитора варто відзначити дуже високі штрафи за прострочення виплат (аж 10%), преференційне ставлення до існуючих клієнтів, а також географічні розбіжності в умовах кредитування, які створюють деякі проблеми при порівнянні кредитної політики даного банку з іншими.

Goldman Sachs – надає послуги з персонального кредитування через своє онлайн-відділення Marcus. Воно пропонує незабезпечені особисті позики з нульовою комісією для позичальників із відмінною кредитною історією. Marcus виділяється своїми унікальними функціями, такими як дев'ять планів погашення на вибір, тож позичальники можуть краще кастомізувати кредит і суму щомісячного платежу, а також можливість відстрочити платіж без сплати відсотків. Marcus не стягує комісій за свої особисті позики, включаючи комісії за надання послуги, передоплату чи навіть прострочення. Marcus від Goldman Sachs сплачуватиме кредиторам позичальника напряму, якщо вони отримують позику на консолідацію боргу. Ця функція прямої оплати є безкоштовною та може застосовуватися до кредитних карток і роздрібних карток (загалом максимум 10 карток) та інших персональних позик. Після здійснення

12 послідовних щомісячних платежів позичальники можуть відкласти один платіж. Відстрочка платежу продовжує термін кредиту на один місяць. Від позичальників не вимагатимуть сплачувати відсотки, поки їхні платежі відстрочені.

Marcus пропонує лише особисті позики без застави, тобто немає можливості додати співпозичальника чи забезпечити позику заставою, щоб отримати більш конкурентоспроможну ставку або отримати схвалення на більшу суму.[133] В цілому, Marcus від Goldman Sachs може дозволити собі пропонувати клієнтам більший асортимент більш ризикованих послуг, оскільки у банку надзвичайно високі вимоги до кредитного рейтингу позичальників – мінімум 730 балів за FICO. Таким чином, Marcus/Goldman Sachs мінімізують свої ризики, даючи можливість клієнтам з високим кредитним рейтингом користуватися унікальними послугами.

Останнім часом, у зв'язку із кризовою ситуацією, американські банки змушені коригувати свою кредитну та фінансову політику. У табл. 2.16 розглянемо останні тенденції щодо політики американських банків у 2022 році:

Таблиця 2.16

Опис останніх тенденцій щодо політики найбільших американських банків у 2022 році

Назва банку	Характеристика тенденцій
1	2
JPMorgan & Chase	Чистий прибуток JP Morgan Chase впав на 28% за період з квітня по червень, оскільки він збільшив резерви для покриття можливих боргів клієнтів по виплаті кредитів на тлі занепокоєння щодо економіки та геополітичної напруженості. Прибуток банку за II квартал склав \$8,65 млрд., що набагато менше, ніж \$11,95 млрд. за той самий період рік тому. Акції банку впали на 4,3%. JP Morgan також оголосили, що тимчасово призупинили викуп акцій, оскільки вони намагаються виконати більш жорсткі нові вимоги до капіталу, встановлені Федеральною резервною системою США. Банк заявив, що відклав 428 мільйонів доларів на неоплачену заборгованість у II кварталі, підвищивши загальний резерв для проблемних кредитів до 1,1 мільярда доларів США
Bank of America	За результатами II кварталу 2022 р. прибутки Bank of America впали на третину. Найбільший приріст отримали комерційні кредити, які зросли майже на 20 відсотків порівняно з роком раніше. Іпотека на житло сповільнилася в кварталі, що є відображенням вищих відсоткових ставок. Також цього року банк було оштрафовано на 10 мільйонів доларів у зв'язку з тим, що вони дозволили кредиторам брати кошти з рахунків клієнтів, навіть якщо закони штатів забороняли їм це робити. Крім того, вони стягували з цих клієнтів плату за операцію. Незважаючи на незначну суму штрафу, існує можливість, що подібні дії призведуть до підвищення тиску з боку регуляторів на банк у сфері кредитної політики

1	2
Wells Fargo	Нещодавно Wells Fargo & Co заявили, що їх прибуток у II кварталі скоротився майже вдвічі, оскільки банк виділив більше коштів для покриття потенційних збитків за кредитами, а їх бізнес іпотечного кредитування перебував під тиском вищих відсоткових ставок. В результаті цього, а також підвищеного тиску з боку регуляторів Wells Fargo вирішили значно скоротити свій іпотечний кредитний бізнес. Лише за минулий рік провали Wells Fargo у іпотечній сфері включали штраф у розмірі 250 мільйонів доларів від регулятора за помилки, що завдали шкоди позичальникам, які опинилися в скрутному становищі, тому Wells Fargo більше не розглядають іпотечний кредитний бізнес як основний
Citibank	У зв'язку з економічною ситуацією, наприкінці липня 2022 року Citibank підвищили базову кредитну ставку до 5,50% з 4,75%. На відміну від багатьох інших американських банків, прибутки Citigroup у другому кварталі перевершили очікування аналітиків, оскільки компанія отримала вигоду від зростання процентних ставок і сильних торгових результатів. З чотирьох найбільших американських банків лише Citigroup перевищили очікування щодо прибутку. Саме тому існує ймовірність, що кредитна політика Citibank не зміниться у жорсткішу сторону тією ж мірою, як і у інших банків, хоча негативні тенденції також існують. Зокрема, Citigroup повідомили, що також призупиняють перекуп акцій, як і деякі інші американські банки у зв'язку з кризовою ситуацією та тиском регулятора
U.S. Bank	U.S. Bank оголосили про підвищення основної кредитної ставки до 5,50 відсотка з 4,75 відсотка наприкінці липня 2022 року у зв'язку з економічною ситуацією на ринку. Також у 2022 році банк отримав штраф у розмірі 37,5 млн. доларів США, оскільки він тиснув на своїх співробітників, щоб вони досягали цілей продажів у рамках своїх робочих вимог, пропонуючи їм стимули за продаж банківських продуктів. Для досягнення цих цілей співробітники банку незаконно отримували доступ до кредитних звітів клієнтів і особистих даних для відкриття рахунків без дозволу. Така ситуація може негативно вплинути на тиск з боку регуляторів найближчим часом

Джерело: розроблено автором на основі [144,145,146,147,148,149,150,151,152]

Як бачимо із тенденцій, описаних у табл. 2.16, існує тенденція до дестабілізації кредитної діяльності практично усіх найбільших американських банків, за винятком хіба що Citibank. Особливо складною ситуація може виявитися у Bank of America, Wells Fargo та U.S. Bank на які, скоріш за все, чинитиме тиск регулятор у зв'язку з неправомірними діями цих банків у кредитній сфері.

Кредитний ринок США, незважаючи на значний вплив процесів «нової економіки» на нього, часто залишається доволі традиційною галуззю у контексті продуктів та послуг, які він пропонує. Зокрема, номенклатура та умови кредитних карток, що видаються американськими банківськими установами, не зазнавали суттєвих змін уже кілька десятиліть років, і донедавна жодному новому кредитному продукту не вдалося зробити дисруптивні зміни на американському кредитному ринку. Проте, у 2019 році Goldman Sachs вирішили змінити цю тенденцію, і випустили

у співпраці з Apple Inc. доволі революційний для американського кредитного ринку продукт – Apple Card, кредитну картку, розроблену в основному для використання з Apple Pay на пристроях Apple.[135][136] Goldman Sachs витратили близько 300 мільйонів доларів США на розробку кредитної картки та залучили тисячі своїх інженерів, щоб завершити її вчасно.[141]

Картка має низку зручних для споживача функцій, включаючи відсутність комісій, програмне забезпечення, яке заохочує користувачів уникати боргів або швидко їх виплачувати, найнижчий діапазон відсоткових ставок у галузі для порівнянних карток і обов'язок схвалити якомога більше користувачів iPhone. Ці функції вважаються ризикованими для банків, що призвело до того, що інші банки, які працюють зі споживчими кредитними картками, включаючи давнього партнера Apple – Barclays, а також Citigroup, JPMorgan Chase і Synchrony, відхилили пропозицію Apple.[137][138] Goldman Sachs же, натомість, заявили, що вони «в захваті» від партнерства та прагнуть «змінити споживче кредитування, поставивши клієнта на перше місце».[137]

У березні 2020 року близько 3,1 мільйона американців використовували Apple Card. Станом на початок 2022 року ця кількість зросла до 6,7 мільйонів [136], що є безпрецедентним для нової кредитної картки в США, особливо враховуючи розміри банку Goldman Sachs. Шість із десяти користувачів Apple Card використовують її як основну кредитну картку.[139] У 2022 році Apple Card і емітент Goldman Sachs очолили чарти в сегменті Midsize Credit Card Issuer щорічного J.D. Power U.S. Credit Card Satisfaction Study другий рік поспіль. Apple Card і емітент Goldman Sachs також посіли найвище місце в сегменті емітентів кредитних карток середнього розміру другий рік поспіль у таких категоріях, як взаємодія з клієнтами, умови використання кредитних карток, бенефіти та послуги та інше.[140]

Безпрецедентна популярність Apple Card та відносний успіх Goldman Sachs у її випуску за останні роки свідчить про наступне:

- великі американські банки, зокрема Goldman Sachs, шукають нові інноваційно-креативні механізми реалізації своєї кредитної політики, які дали б їм значну конкурентну перевагу на ринку;
- співпраця банків із популярними небанківськими установами, як між Apple та Goldman Sachs, може забезпечити банкам великий та швидкий притік клієнтів;
- інформаційні технології, зокрема Інтернет-банкінг у смартфонах, можна використовувати для заохочення позичальників відповідально ставитися до їхніх кредитних звичок;
- кредитні картки та інші фінансові послуги можна популяризувати не лише за допомогою класичних метрик, а й інноваційних. У сучасності, для позичальників грає роль не тільки кредитна складова картки, а і її імідж – матеріал виготовлення (титан), імідж бренду (Apple), можливість отримувати бонуси при купівлі інноваційних технологічних продуктів.

Враховуючи успіх Goldman Sachs у розробці такого нестандартного інноваційно-креативного механізму кредитної політики, можна очікувати, що у найближчі роки їхні конкуренти спробують розробити власний аналог подібної послуги. Доволі очевидними партнерами могли б стати компанії Google та Samsung, які мають міцні позиції на американському ринку та власні фінансові продукти – платіжні системи Samsung Pay та Google Pay. Однак, очевидним є те, що компанія Apple володіє найбільшим впливом та найкращою репутацією серед технологічних гігантів, і тому на даному етапі рішення Goldman Sachs створити з ними кредитну картку виглядає як значна конкурентна перевага для банківської установи.

В цілому, ринок персональних кредитів у США доволі складний та багатогранний. Враховуючи кількість варіацій кредитних пропозицій, а також різноманітних умов та вимог, важко назвати конкретного лідера у цій галузі. Диференціація на ринку персональних кредитів у США відбувається за рахунок знаходження банками своєї ніші особливого кредитного продукту, який виділяється на фоні конкурентів. На відміну від більш консолідованих та стійких ринків

комерційних та іпотечних кредитів, ринок персональних кредитів часто змінюється та адаптується відповідно до умов навколишнього середовища і, в умовах «нової економіки» та загальної економічної турбулентності такі зміни відбуваються усе частіше, а інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики стають усе важливішими.

РОЗДІЛ 3

ЗАГАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ АМЕРИКАНСЬКИХ БАНКІВ

3.1 Оцінка загальної ефективності кредитного портфелю банків США

Оцінку ефективності кредитного портфелю та розробку і обґрунтування заходів щодо його оптимізації проведемо на прикладі конкретної американської банківської установи – U.S. Bancorp (U.S. Bank). Вибір конкретної банківської установи, а не розгляд банківського ринку у цілому дозволить більш точно визначити проблеми банківської кредитної політики та кредитного портфелю банку, а також дасть можливість розробити план дій та заходів, що будуть направлені на усунення конкретних проблем і адаптацію банківської установи до умов зовнішнього середовища враховуючи її особливості. Аналіз кредитної діяльності цього банку та розробка заходів щодо її удосконалення мають певну специфіку:

- U.S. Bancorp – п'ятий найбільший американський банк. На відміну від «великої четвірки» американських банків, U.S. Bank має достатньо великий потенціал для розширення своєї діяльності, у тому числі кредитної;
- на відміну від JPMorgan & Chase та Bank of America, U.S. Bank надає повний спектр кредитних послуг, включаючи особисті (персональні) неіпотечні кредити;
- як і Wells Fargo, U.S. Bank нещодавно зіткнулися із тиском зі сторони регулятора через скандал у сфері махінацій з даними та рахунками клієнтів. На відміну від Wells Fargo, даний скандал є меншим за розголосом та може бути контрольованим за допомогою виважених PR-кроків із досить невеликими репутаційними втратами;

- U.S. Bank має достатньо виражені проблеми із прозорістю банківської кредитної політики, які можуть бути виправлені шляхом проведення чіткої банківської кредитної реформи;
- U.S. Bank, схоже, недостатньо серйозно сприймають питання адаптації до умов «нової економіки», оскільки кредитна політика банку часто створює бар'єри для отримання кредитних коштів для молодих підприємств із потенційно високим показником платоспроможності у середньостроковій перспективі;
- U.S. Bank користується стандартною системою кредитного рейтингу FICO, яка досить часто показує себе малоефективною з точки зору адекватної оцінки платоспроможності клієнтів і викликає соціальне невдоволення.

Розробка та обґрунтування заходів щодо оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank буде проводитися з урахуванням усіх вищезазначених особливостей.

Розглянемо детальніше банківську кредитну політику U.S. Bank та проаналізуємо їхній кредитний портфель. Загалом, кредитний портфель U.S. Bank класифікується на два сегменти, за якими вони розробляють та документують систематичну методологію для визначення резерву на кредитні збитки. Два сегменти кредитного портфелю U.S. Bank – це комерційне кредитування та споживче (особисте) кредитування. Компанія далі розбиває сегменти свого кредитного портфелю на різні класи на основі їхніх базових характеристик ризику. У сегменті комерційного кредитування є два класи:

- комерційні позики;
- позики на комерційну нерухомість.

У сегменті споживчого кредитування є три класи:

- іпотека на житло;
- позики на кредитні картки;
- інші роздрібні позики.

Кредитна якість кредитних портфелів U.S. Bank оцінюється як функція чистих кредитних збитків, рівнів непрацюючих активів і прострочень, а також рейтингів кредитної якості, визначених банком. U.S. Bank щоквартально класифікує свій кредитний портфель за внутрішніми рейтингами кредитної якості. Ці рейтинги включають такі позначення для позик:

- «прохідні» позики;
- позики, що потребують «особливої уваги»;
- «класифіковані» позики.

Дані позначення є важливою частиною загального процесу управління кредитним ризиком U.S. Bank та оцінки резерву на покриття кредитних збитків. Позики з рейтингом «прохідний» представляють ті позики, які не класифікуються за рейтинговою шкалою компанії у якості проблемних кредитів, оскільки було визначено мінімальний кредитний ризик. Позики з особливою увагою – це ті позики, які мають потенційну слабкість, що заслуговує на пильну увагу керівництва. Класифіковані позики – це ті позики, у яких було виявлено чітко визначену слабкість, яка може поставити під загрозу повне стягнення договірних грошових потоків.[153]

У таблиці 3.1 розглянемо перелік позик за класами кредитного портфелю та внутрішній рейтинг кредитної якості U.S. Bank:

Таблиця 3.1

Перелік позик за класами кредитного портфелю та внутрішній рейтинг кредитної якості U.S. Bank станом на 31.12.2021 (млн. дол. США)

Тип позики	Рейтинг кредитної якості				
	Прохідний	Особлива увага	Класиф.	Загалом непрохідн.	Загалом
1	2	3	4	5	6
Комерційні позики	110 172	1 143	708	1 851	112 023
- видані у 2021 р.	51 155	387	287	674	51 829
- видані до 2021 р.	59 017	756	421	1 177	60 194
- поновлювані	24 722	268	117	385	25 107
Позики на комерційну нерухомість	36 154	540	2 359	2 899	39 053

1	2	3	4	5	6
- видані у 2021 р.	13 364	6	990	996	14 360
- видані до 2021 р.	22 790	534	1 369	1 903	24 693
- поновлювані	1 494	1	43	44	1 538
Споживчі іпотеки	76 073	1	419	420	76 493
- видані у 2021 р.	29 882	-	3	3	29 885
- видані до 2021 р.	46 191	1	416	417	46 608
- поновлювані	1	-	-	-	1
Позики на кредитні картки	22 335	-	165	165	22 500
Інші позики	61 737	-	222	222	61 959
Загалом позик	306 471	1 684	3 873	5 557	312 028
Загальна сума непогашених зобов'язань	662 363	3 372	5 684	9 056	671 419

Джерело: розроблено автором на основі [153], Додатку В

Детальніше з інформацією, поданою у таблиці 3.1, можна ознайомитися у Додатку В.

Аналізуючи інформацію, подану у табл. 3.1, можна зробити наступні висновки:

- значна частка непогашених позик, що обслуговуються U.S. Bank, були видані у 2021 р., що свідчить про те, що більшість клієнтів беруть недовгострокові позики;
- найбільша кількість непрохідних (субстандартних) позик, що обслуговуються U.S. Bank – комерційні позики та позики на комерційну нерухомість. При цьому, понад половина непрохідних позик на комерційну нерухомість, що обслуговуються банком, були видані у 2021 році, що може свідчити про погіршення платоспроможності клієнтів банку у цей період (скоріш за все – внаслідок впливу пандемії);
- споживчі позики мають менший відсоток непрохідних позик у порівнянні з комерційними. При цьому, у 2021 р. банк видав непрохідних споживчих іпотек усього на 3 млн. доларів США – мізерну за його стандартами суму. Це, скоріш за все, свідчить або про вкрай жорстку кредитну політику банку у сфері споживчих кредитів, або про недоліки у класифікації даних кредитів. Варто

зауважити, що алгоритм, яким банк користується для класифікації кредитів, не розголошується.

Розглянемо діаграму розподілу кредитного портфелю U.S. Bank по прохідних позиках на рис. 3.1.:

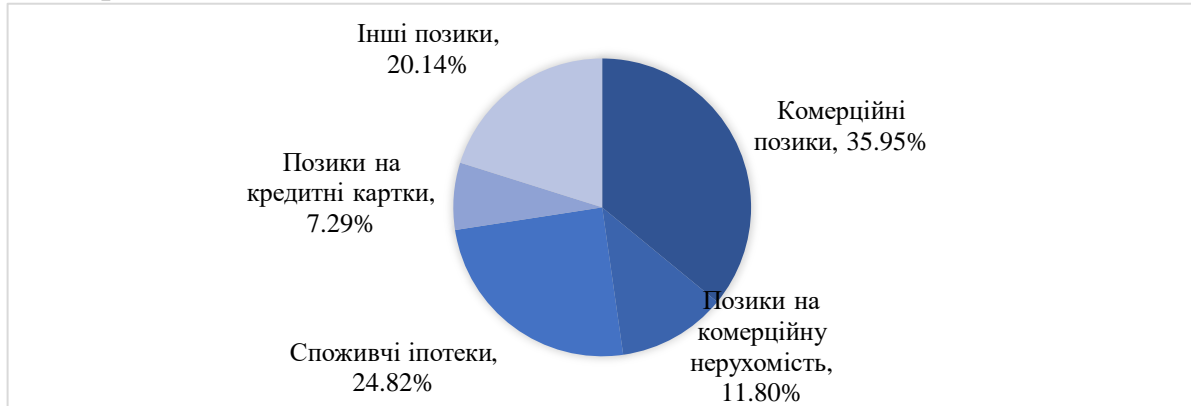


Рис. 3.1. Діаграма розподілу кредитного портфелю U.S. Bank по прохідних позиках станом на 31.12.2021 р. Джерело: розроблено автором на основі [153], Додатку Д

Як бачимо із рис. 3.1., основу кредитного портфелю банку серед прохідних кредитів складають комерційні позики та споживчі іпотеки. Особливо важливо виділити споживчі іпотеки, за якими у компанії лише 0,55% непрохідних (субстандартних) непогашених обслуговуваних кредитів, що у свою чергу може свідчити про високий ступінь платоспроможності позичальників саме за цією категорією позик. Дана ситуація є закономірною, оскільки споживчі іпотеки найчастіше є забезпеченими заставою у вигляді нерухомості, однак не виключається і варіант, при якому подібні висновки могли бути зробленими банком помилково внаслідок недосконалого алгоритму класифікації позик. Одним із доказів цієї версії може бути статистика по виданих банком споживчих іпотечних кредитах у 2021 р. Із майже 30 млрд. дол. США виданих банком споживчих іпотечних кредитів непрохідними (субстандартними) за версією банку було визнано кредити на суму лише 3 млн. дол. США – достатньо малоюмовірна пропорція. Тим не менш, подібні дані можуть свідчити і про більш жорстку банківську кредитну політику U.S. Bank у цій сфері.

Розглянемо діаграму розподілу кредитного портфелю U.S. Bank по непрохідних позиках на рис. 3.2.:

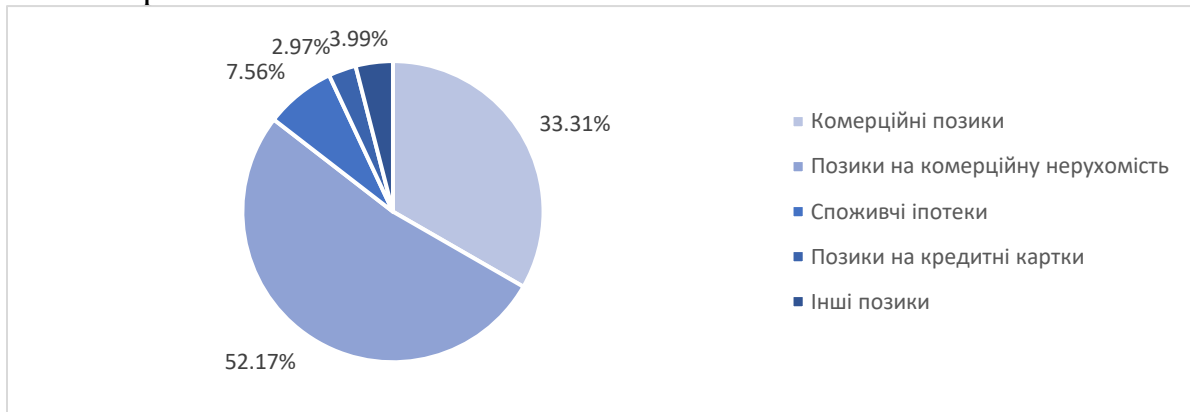


Рис. 3.2. Діаграма розподілу кредитного портфелю U.S. Bank по непрохідних (субстандартних) позиках станом на 31.12.2021 р. Джерело: розроблено автором на основі [153] та Додатку Д

Із даних рис. 3.2. бачимо, що понад половину усіх непрохідних (субстандартних) позик, що обслуговуються U.S. Bank становлять позики на комерційну нерухомість. При цьому, позики на комерційну нерухомість є лише четвертою за обсягом категорією прохідних позик із часткою лише 11,8%. Подібна тенденція свідчить про те, що позики на комерційну нерухомість, що надаються U.S. Bank, є найбільш ризикованими для банку з точки зору формування кредитного портфелю, і потребують більш прискіпливої уваги з боку банку при формуванні банківської кредитної політики. З іншої сторони, варто зазначити, що непрохідні (субстандартні) споживчі іпотеки та позики на кредитні картки складають лише 7,56% та 2,97% непрохідного кредитного портфелю U.S. Bank відповідно, що є дуже позитивним показником для цих типів позик, оскільки їхня частка серед непрохідних позик значно нижча, ніж серед прохідних.

Для визначення стану того чи іншого виду кредитування, а також спрощення надання банківською установою пріоритету у вирішенні проблем у банківській кредитній політиці, розробимо формулу визначення індексу позикового здоров'я кредитного портфелю за видами кредитування у формулі 3.1:

$$LH_n = Pass\% / Cr.\%(3.1),$$

де LH_n – індекс позикового здоров'я кредитного портфелю за видами кредитування (англ. «lending health»), $Pass\%$ -відсоткова частка виду кредитування серед прохідних кредитів, $Cr.\%$ - відсоткова частка виду кредитування серед непрохідних кредитів (англ. «criticized»). При цьому, результати розрахунку даного індексу можна трактувати наступним чином:

- $LH_n=1$ – нормальний показник позикового здоров'я кредитного портфелю за видами кредитування, що свідчить про те, що частка виду кредитування серед прохідних та непрохідних позик однакова;
- $LH_n<1$ – негативний показник позикового здоров'я кредитного портфелю за видами кредитування, що свідчить про те, що частка виду кредитування серед прохідних позик менша, ніж серед непрохідних;
- $LH_n>1$ – позитивний показник позикового здоров'я кредитного портфелю за видами кредитування, що свідчить про те, що частка виду кредитування серед прохідних позик більша, ніж серед непрохідних.

Таким чином, сформулюємо загальну формулу індексу позикового здоров'я кредитного портфелю банківської установи у формулі 3.2:

$$LH_{загальний} = LH_1*Q_1+LH_2*Q_2+...+LH_n*Q_n (3.2),$$

де $LH_{загальний}$ – загальний індекс позикового здоров'я кредитного портфелю банківської установи, LH_1, LH_2, \dots, LH_n – індекси позикового здоров'я кредитного портфелю за конкретними видами кредитування, Q_1, Q_2, \dots, Q_n – частки відповідних видів кредитування у загальному кредитному портфелі банківської установи. Результати розрахунку загального індексу позикового здоров'я кредитного портфелю банківської установи можна трактувати за тією ж схемою, що і результати розрахунку індексів позикового здоров'я кредитного портфелю за видами кредитування.

У табл. 3.2 розглянемо аналіз позикового здоров'я кредитного портфелю U.S. Bank за розробленими формулами:

Аналіз позикового здоров'я кредитного портфелю U.S. Bank

Вид кредитування	Відсоткова частка виду кредитування серед прохідних кредитів (Pass%)	Відсоткова частка виду кредитування серед непрохідних кредитів (Cr.%)	Відсоткова частка виду кредитування у кредитному портфелі	Індекс позикового здоров'я виду кредитування (LH _n)	Висновок щодо показника позикового здоров'я
Комерційні позики	35,95%	33,31%	35,9%	1,08	Позитивний
Позики на комерційну нерухомість	11,80%	52,17%	12,5%	0,23	Негативний
Споживчі іпотеки	24,82%	7,56%	24,5%	3,28	Позитивний
Позики на кредитні картки	7,29%	2,97%	7,2%	2,45	Позитивний
Інші позики	20,14%	3,99%	19,9%	5,05	Позитивний
LH_{загальний}	2,39				Позитивний

Джерело: розроблено автором

Як бачимо із результатів, поданих у табл. 3.2, загальне позикове здоров'я кредитного портфелю U.S. Bank є позитивним. Однак, компанії варто звернути увагу на кредитну політику у сфері комерційної нерухомості, оскільки понад половину усіх непрохідних (субстандартних) позик, що обслуговуються U.S. Bank, становлять саме позики цієї категорії.

За певних обставин U.S. Bank може змінювати умови позики для того, щоб максимізувати стягнення сум до сплати, якщо позичальник зазнає фінансових труднощів або очікується, що позичальник зазнає труднощів у найближчій перспективі.[153] Зазвичай, у такому випадку проводиться операція реструктуризації проблемного боргу (TDR). Найчастіше подібні операції торкаються позик зі статусом «класифіковані» та «особлива увага», тобто непрохідних, субстандартних позик. У таблиці 3.3 розглянемо розподіл реструктурованих банківською установою U.S. Bancorp проблемних боргів за категоріями позик у 2021 році:

Розподіл реструктурованих банківською установою U.S. Bancorp проблемних боргів за категоріями позик у 2021 р.

Вид позик	Кількість позик	Баланс непогашених позик перед TDR (млн. дол. США)	Баланс непогашених позик після TDR (млн. дол. США)
Комерційні позики	2 156	140	127
Позики на комерційну нерухомість	112	193	179
Споживчі іпотеки	977	329	326
Позики на кредитні картки	25 297	144	146
Інші позики	2 576	74	67
Позики, придбані у іпотечних фондах GNMA	2 311	334	346
Загалом позик	33 429	1 214	1 193

Джерело: [153], Додаток Г

Як бачимо із даних у табл. 3.3 та у Додатку Г, у 2021 р. U.S. Bank реструктурував позикового боргу на суму 1 214 млн. дол. США. Після реструктуризації баланс позикового боргу складав уже 1 193 млн. дол. США. Цей показник менший, ніж у 2020 році, що свідчить про меншу кількість проблемних позик у даний період. Найбільший баланс реструктурованого боргу припадав на позики, придбані у іпотечних фондах GNMA та споживчі іпотеки. У той же час, за кількістю позик лідирують позики на кредитні картки – із 33 тисяч усіх реструктурованих позик понад 25 тисяч припадало саме на них. Можна зробити висновок, що модифікація банківської кредитної політики U.S. Bank у сфері видачі позик на кредитні картки могла б значно розвантажити операції банку із реструктуризації боргів, особливо враховуючи незначні суми позик у цій категорії. Зокрема, цьому могло б допомогти проактивне інформування клієнтів щодо можливості консолідації наявного у них позикового боргу по кредитних картках, що забезпечило б зменшення кількості непрохідних (субстандартних) позик у даній категорії.

Важливим показником загальної ефективності кредитного портфелю банківської установи є розмір чистого доходу по відсотках, отриманий нею у

результаті здійснюваної кредитної діяльності. U.S. Bank публікує інформацію про прибуток з кредитної діяльності за бізнес-сегментами, а саме:

- корпоративний та комерційний банкінг;
- споживчий та бізнес-банкінг;
- управління активами та інвестиційні послуги;
- платіжні послуги;
- казна та корпоративна підтримка;
- консолідований по компанії сегмент.

У табл. 3.4 розглянемо чистий дохід по відсотках від кредитної діяльності банківською установою U.S. Bank у 2020-21 рр.:

Таблиця 3.4

Чистий дохід по відсотках від кредитної діяльності банківської установи U.S. Bank у 2020-21 рр. (млн. доларів США)

Бізнес-сегмент	Чистий прибуток по відсотках	
	2021	2020
Корпоративний та комерційний банкінг	103 208	115 563
Споживчий та бізнес-банкінг	141 082	141 259
Управління активами та інвестиційні послуги	18 097	15 456
Платіжні послуги	30 856	31 539
Казна та корпоративна підтримка	3 722	3 452
Консолідовано по компанії	296 965	307 269

Джерело: розроблено автором на основі [153], Додатку В

Як бачимо із табл. 3.4, в цілому доходи U.S. Bank за відсотками від кредитної діяльності у 2021 році скоротилися на понад 10 млрд. дол. США, або на майже 3,4%. Найбільше постраждав бізнес-сегмент корпоративного та комерційного банкінгу, де чисті доходи по відсотках скоротилися на понад 12 млрд. дол. США. Єдиний бізнес-сегмент, що показав зростання, – сегмент казначейства та корпоративної підтримки, – жодним чином не вплинув на загальну ситуацію, оскільки є найменшим за обсягом бізнес-сегментом U.S. Bank.

Погіршення фінансових результатів по кредитній діяльності відбулося, в основному, через зниження обсягів комерційних позик, позик на комерційну

нерухомість і позик на кредитні картки, частково компенсованих зростанням обсягів іпотеки на житло та інших позик. Середній обсяг комерційних кредитів зменшився на 11,1 мільярда доларів США (9,8%) через продовження виплат корпоративним клієнтам, які отримали доступ до ринків капіталу та державним програмам кредитування. Середній розмір кредитів на комерційну нерухомість зменшився на 1,8 мільярда доларів США (4,4%) в результаті виплат клієнтам. Середній обсяг позик за кредитними картками зменшився на 687 мільйонів доларів США (3,1%) через підвищення ставок платежів клієнтів. Середній розмір житлових іпотечних кредитів зріс на 962 мільйони доларів США (1,3%) через збільшення кредитного портфелю та уповільнення виплат іпотечного портфелю. Середній обсяг інших кредитів зріс на 2,3 мільярда доларів США (4,1%) завдяки активному кредитуванню у сфері кредитів на автомобілі і транспортні засоби для відпочинку, що частково компенсується зниженням обсягів позик на житло, оскільки більше клієнтів вирішили рефінансувати свої існуючі перші заставні залишки житлової іпотеки протягом 2021 року через низькі процентні ставки.[153]

У табл. 3.5 розглянемо зміни у чистому доході по відсотках від кредитної діяльності U.S. Bank за період 2019-21 рр. за категоріями позик:

Таблиця 3.5

**Зміни у чистому доході по відсотках від кредитної діяльності U.S. Bank
внаслідок зміни обсягів позик та ставок за період 2019-21 рр. за категоріями
позик (млн. дол. США)**

Категорія позик	Зміна чистого доходу			
	2021/2020		2020/2019	
	За обсягом	За ставками	За обсягом	За ставками
1	2	3	4	5
Комерційні позики	-311	-197	+442	-1 479
Позики на комерційну нерухомість	-63	-175	+57	-519
Споживчі іпотеки	+35	-224	+231	-209

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4	5
Позики на кредитні картки	-74	-40	-112	-176
Інші позики	+95	-321	-14	-316
Загалом	-318	-957	+604	-2 699
	-1 275		-2 095	

Джерело: [153], Додаток Е

Як бачимо із таблиці 3.5, в U.S. Bank вже два роки поспіль спостерігається падіння доходів по відсотках від кредитної діяльності. Якщо у 2020 р. це падіння було спровоковане змінами у відсоткових ставках при зростанні загальних обсягів кредитування, то у 2021 році негативними були показники і по обсягах, і по відсотках. Тим не менш, падіння доходів внаслідок змін відсоткових ставок все ще втричі перевищує падіння доходів від знижених обсягів кредитування, тобто на негативний результат динаміки кредитної діяльності U.S. Bank більшою мірою впливають саме зовнішні фактори. У той же час, падіння динаміки обсягів кредитування, особливо у сфері комерційних позик, є сигналом того, що банку необхідно точково удосконалювати свою кредитну політику та диверсифікувати кредитний портфель. Диверсифікація кредитного портфелю U.S. Bank допоможе уникнути таких ситуацій, як та, що банк зазнав у 2021 р., коли падіння обсягів лише комерційного кредитування декількакратно компенсувало зростання обсягів кредитування у інших сферах позик.

3.2 Розробка та обґрунтування заходів щодо оптимізації кредитного портфелю банків США

Оптимізація кредитного портфелю американської банківської установи U.S. Bancorp – це ряд комплексних заходів, що повинні виконуватися банком для досягнення кінцевого синергічного ефекту з удосконалення банківської кредитної політики. Оптимізація кредитного портфелю потребує розроблення чіткої програми, якої банк повинен дотримуватися задля виконання поставлених ним цілей. Розробка даних цілей повинна передувати розробці безпосередніх деталей реалізації програми

з оптимізації, оскільки саме на основі цих цілей банк і повинен визначати те, які конкретні кроки необхідно здійснити. У табл. 3.6 розглянемо цілі програми з оптимізації кредитного портфелю U.S. Bank:

Таблиця 3.6

Орієнтовні цілі програми з оптимізації кредитного портфелю U.S. Bank

Цілі	Характеристика
Підвищення попиту на кредитні послуги банку	Підвищення попиту на кредитні послуги банку повинне забезпечити зростання прибутків компанії у кредитній сфері та нарощування впливу U.S. Bank на американському кредитному ринку, що приблизить його до «топ-четвірки»
Зменшення кількості ризикованих позик у кредитному портфелі	Наразі U.S. Bank має у кредитному портфелі достатньо велику кількість ризикованих позик. Враховуючи економічну та геополітичну ситуацію, подібні позики викликають занепокоєння, оскільки можуть призвести до значних фінансових проблем банку у випадку їх несплати. Зменшення кількості таких позик шляхом їх консолідації чи ліквідації допоможе значно зміцнити кредитний портфель U.S. Bank
Підвищення доходів від кредитної діяльності банку	Враховуючи негативну тенденцію останніх двох років щодо доволі стрімкого зниження доходів U.S. Bank від реалізації кредитної діяльності, U.S. Bank повинен забезпечити механізми, що допоможуть нівелювати даний тренд
Підвищення репутації банку як позикодавця	Враховуючи репутаційні втрати банку за останні періоди, підвищення репутації банку як позикодавця допоможе не лише відновити довіру та лояльність існуючих клієнтів, але і залучити нових Крім того, подібні кроки можуть зменшити тиск з боку регулятора
Адаптація до умов «нової економіки»	U.S. Bank повинен розробити інноваційні механізми реалізації банківської кредитної політики, які допомогли б банку виділятися на фоні конкурентів та забезпечили б клієнтам доступ до кредитних коштів у форматі, який відповідає сучасним вимогам «нової економіки» та цифровізації
Реалізація цілей сталого розвитку банку	Враховуючи підвищену увагу суспільства щодо виконання компаніями цілей сталого розвитку та соціальної відповідальності, U.S. Bank повинен забезпечити створення відповідних механізмів кредитної політики, у тому числі – і інноваційно-креативних, які допомогли б їм у забезпеченні виконання цілей сталого розвитку
Вирішення існуючих проблем	Вирішення існуючих проблем у банківській кредитній політиці та формуванні кредитного портфелю є ключовим для забезпечення стабільної та прибуткової діяльності U.S. Bank, а також для забезпечення виконання усіх вищезазначених цілей

Джерело: розроблено автором

Як бачимо із табл. 3.6, цілями оптимізації кредитного портфелю U.S. Bank є не лише зменшення його ризиків та підвищення доходів у кредитній сфері, але й забезпечення більш продуктивного функціонування банківської установи у цілому, у

тому числі – у інноваційній сфері, що може бути досягнуто за допомогою модифікації банківської кредитної політики установи.

Розробка конкретних дій програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank повинна опиратися на вирішення існуючих проблем у даних сферах. Беручи увагу усю проаналізовану вище інформацію щодо кредитної діяльності U.S. Bank, виділимо наступні основні проблеми банку:

- тенденція зниження доходів по відсотках від кредитної діяльності за рахунок зменшення обсягів позик та відсоткових ставок упродовж останніх кількох років;
- відсутність інноваційно-креативних механізмів реалізації банківської кредитної політики, які допомогли б банку адаптуватися до умов «нової економіки»;
- занадто жорсткі умови для кредитування малого та середнього бізнесу (зокрема, неможливість надання позик компаніям, молодшим двох років), що сприяє гальмуванню розвитку кредитної сфери компанії в умовах «нової економіки» та все швидшого зростання ролі стартапів у американській економіці;
- репутаційні втрати внаслідок махінацій у кредитній сфері, що викликали соціальне невдоволення та підвищений тиск з боку регулятора;
- наявність позик із високим ризиком у кредитному портфелі банку (зокрема – позик на комерційну нерухомість);
- велике навантаження ресурсів U.S. Bank у сфері реструктуризації субстандартних споживчих кредитів;
- недосконала в умовах «нової економіки» система кредитних рейтингів FICO, що не дає повної та точної інформації щодо платоспроможності потенційних клієнтів, збільшуючи альтернативну вартість від недоотриманих доходів та підвищуючи ризик-фактор кредитного портфелю;

- низький ступінь прозорості у наданні кредитних послуг, при якому велика кількість доступніших та вигідніших для клієнтів позикових пропозицій не розголошується банком публічно;
- географічна обмеженість кредитної діяльності банку лише у половині штатів США;
- відсутність великого спектру кредитних послуг, що надаються банками-конкурентами (зокрема, більш гнучкі умови іпотек, комерційних та споживчих кредитів).

У рамках програми з оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bancorp значна частина вищеописаних проблем повинна бути вирішена, а їх вирішення повинно призвести до досягнення усіх цілей програми. Зрозуміло, що одночасно U.S. Bancorp не може виконати усі ініціативи, які вирішили б описані проблеми, тому програма оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики повинна складатися з двох основних частин – ініціатив, що можна розпочинати виконувати негайно, та ініціатив на майбутню перспективу, що можуть бути виконані тоді, коли банк виконає основну частину заходів програми.

У табл. 3.7 розробимо поетапну програму оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bancorp, а також опишемо ініціативи, які компанія може здійснити у перспективі:

Таблиця 3.7

Поетапна програма оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики банківської установи U.S. Bancorp

Етап (№ п/п)	Характеристика пункту програми	Часова рамка реалізації
Основна частина програми		
1	2	3
1.	Підвищення прозорості у наданні кредитних послуг шляхом розміщення усієї релевантної інформації на веб-сайті компанії	Короткострокова

1	2	3
2.	Розширення спектру кредитних послуг, що надаються, зокрема – стосовно термінів виплати позик, у т.ч. іпотечних	Короткострокова
3.	Заохочення клієнтів консолідувати субстандартні споживчі позики, створення механізму групування подібних кредитів задля зменшення навантаження процесу реструктуризації	Короткострокова
4.	Перегляд кредитної політики банку у сфері надання позик «проблемної» категорії, зокрема на комерційну нерухомість	Середньострокова
5.	Спрощення умов кредитування для малого та середнього бізнесу, відмова від обмеження на мінімальний вік бізнесу, якому можуть надаватися позики, перегляд банківської кредитної політики щодо бізнесу, який відноситься до категорії «нової економіки»	Середньострокова
6.	Розробка нового інноваційного механізму реалізації банківської кредитної політики – створення спільної кредитної послуги із одним із технологічних гігантів (по аналогії наведеного прикладу з Goldman Sachs та Apple)	Довгострокова
Ініціативи, які U.S. Bancorp може реалізувати у перспективі		
7.	Розроблення нових механізмів реалізації соціальної відповідальності компанії у кредитній сфері, у т.ч. – нових видів соціально-орієнтованих кредитних послуг задля нівелювання негативних ефектів скандалів із махінаціями у кредитній сфері, а також розширення існуючих ініціатив	Довгострокова
8.	Обмеження використання системи кредитних рейтингів FICO для внутрішнього користування, створення власної системи кредитних рейтингів, яка б точніше відображала можливості клієнтів щодо платоспроможності	Довгострокова
9.	Розширення географічного охоплення діяльності банку всередині США, розвиток міжнародної діяльності за зразком банків-конкурентів (наприклад, Citibank) для забезпечення сталого зростання та диверсифікації ризиків	Довгострокова

Джерело: розроблено автором

Щодо часових рамок реалізації етапів програми оптимізації кредитного портфелю банківської установи U.S. Bank, то короткострокові часові рамки відображають ті етапи, що можуть бути виконаними упродовж кількох місяців з початку реалізації програми, середньострокові – упродовж року, довгострокові – упродовж кількох і більше років. Для ініціатив, які компанія може здійснити у перспективі, відлік часових рамок реалізації починається з початку їх реалізації.

Розглянемо етапи реалізації програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank детальніше.

Етап 1. Як уже зазначалося раніше, офіційний веб-сайт U.S. Bank пропонує своїм клієнтам ознайомитися із позиковими послугами на своєму веб-сайті, на якому розміщена інформація про умови позик, відсоткові ставки, розміри кредитів тощо. Однак, у багатьох випадках, відсоткові ставки, що подаються на сайті, не є найвигіднішими пропозиціями, що може отримати клієнт.[124] Часто за «кастомізованими» позиками клієнтам необхідно звертатися до відділень банку, тоді як у відкритих офіційних джерелах відсоткові ставки досить завищені (скоріш за все, вони відображені лише щодо певних груп клієнтів по кредитному рейтингу).

Усунення подібної ситуації і підвищення прозорості політики банку з інформування клієнтів щодо умов кредитних послуг є найшвидшим, найпростішим і єдиним безкоштовним етапом програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank. Для виконання даного етапу необхідні наступні дії:

- інформування працівників, відповідальних за змістове наповнення сайту, щодо необхідності внесення змін на певні сторінки із доповненням актуальної інформації;
- надання працівникам, відповідальним за змістове наповнення сайту повної інформації щодо умов позик банку, яка повинна бути внесена на веб-сайт;
- виконання працівниками, відповідальними за змістове наповнення сайту завдання із внесення повної інформації щодо умов позик банку на відповідні сторінки веб-сайту U.S. Bank.

Таким чином, дане завдання може бути виконане упродовж 2-3 днів із початку реалізації програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank.

На рис. 3.3. розглянемо календарний план реалізації першого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у вигляді графіку Гантта:

Етапи програми	Тривалість	День виконання програми		
		1 день	2 день	3 день
Інформування працівників	1 день			
Надання працівникам даних	1 день			
Заповнення сторінок веб-сайту	2 дні			

Рис. 3.3. Календарний план реалізації першого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank. Джерело: розроблено автором

Проміжні результати даного етапу повинні включати:

- підвищення рівня задоволення послугами серед клієнтів;
- збільшення потоку клієнтів внаслідок появи більш вигідних для них пропозицій у відкритому доступі без потреби звертатися до відділення банку;
- підвищення рівня прозорості банківської кредитної політики у очах стейкхолдерів U.S. Bank.

Етап 2. Другий етап програми повинен, перш за все, характеризуватися доповненням та урізноманітненням спектру кредитних послуг U.S. Bank задля підвищення конкурентоспроможності банку у кредитній сфері США та залучення нових клієнтів, що потребують позик у нішових сферах. При цьому, враховуючи присутність U.S. Bank на ринку усіх основних видів кредитних послуг (споживчих/персональних, комерційних, іпотечних) впровадження нових механізмів реалізації банківської кредитної політики не повинно супроводжуватися значним фінансовим та ресурсним тягарем.

Серед видів кредитних послуг, які відсутні у номенклатурі U.S. Bank та які необхідно додати у контексті виконання програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики банку, варто виділити:

- можливість автоматичного надсилання банком кредитних надходжень іншим банкам при консолідації боргу у U.S. Bank;
- можливість попередньої кваліфікації для усіх категорій клієнтів;

- більш гнучкі види споживчих іпотек з термінами 10, 20, 25 років, які пропонують банки-конкуренти (наприклад, JPMorgan & Chase, Bank of America).

Для того, щоб реалізувати даний етап програми, необхідно здійснити наступні кроки:

- розробити план імплементації нових типів кредитних послуг;
- розробити фінансове обґрунтування введення нових типів кредитних послуг;
- отримати дозвіл керівництва на імплементацію нових типів кредитних послуг;
- отримати дозвіл регулятора на імплементацію нових типів кредитних послуг;
- узгодити зовнішні зв'язки, необхідні для імплементації нових типів кредитних послуг;
- розпочати безпосередню імплементацію послуг у банківській діяльності;
- розмістити інформацію про імплементацію послуг у відкритих джерелах (у т.ч. – на веб-сайті компанії);
- провести невелику маркетингову кампанію.

На рис. 3.4. розглянемо орієнтовний календарний план реалізації другого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у вигляді графіку Гантта:

Етапи програми	Тривалість	Період виконання програми					
		1 тиждень	2 тиждень	3 тиждень	4 тиждень	5 тиждень	6 тиждень
Розробка плану імплементації	2 тижні	■	■				
Фінансове обґрунтування	1 тиждень		■				
Дозвіл керівництва	<1 тиждень		■				
Дозвіл регулятора	~3 тижні			■	■	■	
Зовнішні зв'язки	~2 тижні			■	■		
Безпосередня імплементація	1 тиждень						■
Розміщення інформації на сайті	<1 тиждень						■
Маркетингова кампанія	Безстроково						■

Рис. 3.4. Орієнтовний календарний план реалізації другого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank.

Джерело: розроблено автором

Як бачимо, за сприятливих умов (у тому числі – швидкої реакції керівництва та регулятора), імплементація другого етапу програми можлива за ~6 тижнів. При цьому, маркетингова кампанія (переважно у онлайн-середовищі) може продовжуватися безстроково, в залежності від її ефективності та фінансової доцільності.

Проміжні результати даного етапу повинні включати:

- можливість простішої консолідації боргів на базі U.S. Bank, що може викликати додатковий притік клієнтів;
- часткове розвантаження підрозділів компанії, що займаються реструктуризацією споживчих боргів;
- зміцнення партнерських відносин із іншими фінансовими установами;
- простіший доступ усіх клієнтів до інформації щодо їх потенційних умов кредитування завдяки процесу попередньої кваліфікації;
- потенційне зростання клієнтської бази за рахунок тих клієнтів, що бажають брати іпотечні позики за більш гнучкими умовами (10, 20, 25 років).

При цьому, варто зазначити, що імплементація даного етапу програми не повинна принести компанії прямих фінансових збитків. Спрощена консолідація боргів, попередня кваліфікація та більш гнучкі іпотеки – це ті послуги, що вже роками надаються банківськими установами-конкурентами U.S. Bank, і передумов для менш успішної їх реалізації саме у U.S. Bank немає. Натомість, важко оцінити фінансове навантаження на U.S. Bank під час власне самої імплементації даного етапу програми. Більша частина витрат, пов'язаних з імплементацією, буде припадати на заробітну плату працівників, що безпосередньо нею займаються, та на маркетингову кампанію.

Етап 3. Як уже можна було побачити із описаної вище інформації та табл. 3.3., U.S. Bank постійно реструктурує проблемні позики заради зменшення ризиків, що виникають у процесі їх обслуговування. Однак, у процесі реструктурування для банку виникає непропорційний тиск, оскільки понад 75% усіх реструктурованих кредитів – особисті позики на кредитні картки, при цьому у грошовому еквіваленті їх частка

складає менше 12%. Це викликає ситуацію, при якій банк повинен витратити значні часові ресурси своїх працівників на реструктурування позик, що є дуже незначними за обсягом.

Тим не менш, ігнорувати позики на кредитні картки банк також не може. Враховуючи їх велику кількість та популярність серед населення, суми, що накопичуються у боргах по кредитних картках є доволі значними.

Саме тому третій етап програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank повинен включати дії, що зменшать навантаження на банк та дозволять нівелювати значну кількість проблемних субстандартних позик по кредитних картках, а саме:

- заохочення клієнтів кредитними агентами до консолідації існуючих у них боргів по кредитних картках, що обслуговуються як U.S. Bank, так і іншими банківськими установами;
- розроблення спрощеної системи консолідації боргів, при якій U.S. Bank тісно співпрацюватиме і з іншими банківськими установами-кредиторами (на даний момент U.S. Bank не пропонує автоматичну виплату частини боргу третім сторонам при його консолідації);
- створення у новій системі консолідації боргів пункту, який дозволяє консолідувати різні типи позик (наприклад, об'єднати борг по кредитній картці та споживчій іпотеці);
- розроблення та реалізація цільової маркетингової кампанії, що повідомить клієнтів про нові можливості консолідації боргів.

На рис. 3.5. розглянемо орієнтовний календарний план реалізації третього етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у вигляді графіку Гантта:

Етапи програми	Тривалість	Період виконання програми					
		1 тиждень	2 тиждень	3 тиждень	4 тиждень	5 тиждень	6 тиждень
Інформування кредитних агентів	1 тиждень+	■					
Розробка плану імплементації	3 тижні	■	■	■			
Фінансове обґрунтування ініціативи	3 тижні	■	■	■			
Підготовка документації	~3 тижні			■	■	■	
Налагодження зв'язків із іншими установами	~3 тижні			■	■	■	
Безпосередня імплементація	1 тиждень+						■
Розміщення інформації на веб-сайті	<1 тиждень						■
Проведення маркетингової кампанії	Безстроково						■

Рис. 3.5. Орієнтовний календарний план реалізації третього етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank.

Джерело: розроблено автором

Як бачимо із рис. 3.5, основна частина заходів, необхідних для імплементації третього етапу реалізації програми може бути виконана за приблизно шість тижнів. Після цього банку необхідно продовжувати мотивувати своїх клієнтів користуватися перевагами програми, у тому числі – і шляхом проведення цільової маркетингової кампанії.

Проміжні результати даного етапу повинні включати:

- розвантаження підрозділів банку, що займаються реструктуруванням кредитів, особливо – споживчих позик на кредитні картки;
- зменшення часових витрат даних підрозділів;
- зменшення кількості проблемних (субстандартних) кредитів у кредитному портфелі банку;
- налагодження тісніших взаємовідносин із іншими банківськими установами-кредиторами.

Етап 4. Із результатів аналізу кредитного портфелю U.S. Bank у підрозділі 3.1 бачимо, що кредитний портфель U.S. Bank загалом є достатньо ефективним по більшості категорій позик. Винятком є позики на комерційну нерухомість, частка яких серед проблемних (субстандартних) позик значно перевищує їх частку у загальному розподілі позик у кредитному портфелі.

Враховуючи складну економічну ситуацію, що виникла у Сполучених Штатах Америки у 2022 році (особливо – на ринку нерухомості), банківським установам, у

тому числі U.S. Bank, необхідно бути обережними у банківській кредитній політиці щодо позик на комерційну нерухомість. Враховуючи описані вище ознаки ризиків, пов'язаних із цим видом позик, для U.S. Bank логічно було б переглянути свою банківську кредитну політику у цій сфері, зробивши її більш жорсткою задля підвищення безпеки кредитного портфелю банку.

Як і більшість інших американських банків, U.S. Bank користується кредитними рейтингами FICO для визначення благонадійності потенційних клієнтів та їх майбутньої платоспроможності за шкалою від 0 (дуже високий ризик) до 100 (низький ризик). U.S. Bank відкрито не повідомляє вимоги щодо кредитних рейтингів при наданні позик, однак стандартом для американського ринку є надання позик бізнес-клієнтам із кредитним рейтингом принаймні 75.[154]

Враховуючи певну недосконалість рейтингів FICO, про що вже йшлося раніше, ідеально скоригувати кредитну політику банку навряд чи можливо. Заміна кредитних рейтингів FICO, що є частиною плану оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank, є доволі довгостроковим процесом, тому будь-які короткострокові та середньострокові процеси, пов'язані з кредитною політикою банку, необхідно базувати саме на базі кредитних рейтингів FICO, якими наразі користується U.S. Bank.

Жорсткіша кредитна політика U.S. Bank у сфері позик на комерційну нерухомість повинна відображатися у наступних діях:

- скорочення планових обсягів надання позик на комерційну нерухомість та їх компенсація іншими, менш ризикованими видами позик;
- зміна відсоткових ставок для позик на комерційну нерухомість на основі кредитних рейтингів потенційних позичальників.

У табл. 3.8 розглянемо зміни відсоткових ставок для позик на комерційну нерухомість на основі кредитних рейтингів потенційних позичальників у рамках програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank:

Зміни відсоткових ставок для позик на комерційну нерухомість на основі кредитних рейтингів потенційних позичальників у рамках програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank

Кредитний рейтинг потенційного позичальника (FICO)	Зміна відсоткових ставок по позиках у рамках програми
До 75	Позики не надаються
75-80	+1,0%
81-86	+0,5%
87-92	0%
93-100	-0,5%

Джерело: розроблено автором

Розроблена у табл. 3.10 схема зміни відсоткових ставок для позик на комерційну нерухомість матиме цілий ряд переваг для U.S. Bank:

- підвищення відсоткових ставок для клієнтів з відносно нижчими кредитними рейтингами дестимулює їх брати позики у банку у тому випадку, якщо вони не впевнені у своїй потенційній платоспроможності;
- підвищення відсоткових ставок для клієнтів з відносно нижчими кредитними рейтингами покриває ризики для банку у випадках, коли раніше платоспроможні клієнти втрачають свою платоспроможність (що є цілком ймовірною ситуацією, враховуючи економічне становище у США у 2022 році);
- зниження відсоткових ставок для клієнтів із відмінним кредитним рейтингом стимулюватиме залучення більш платоспроможних позичальників, що у свою чергу підвищить якість кредитного портфелю банку завдяки нижчим ризикам;
- враховуючи одночасне підвищення та зниження відсоткових ставок для різних категорій клієнтів за платоспроможністю, чиста відсоткова маржа (NIM) банку не повинна суттєво змінитися, через що втручання регулятора (Федерального резерву) є дуже мало ймовірним.

Разом із скороченням планових обсягів надання позик на комерційну нерухомість на 8-10%, описані вище дії повинні в кілька разів зменшити кількість

субстандартних позик, що надаватимуться банком. Оскільки система оцінювання якості позик компанією U.S. Bank публічно не оголошується, фінансові зиски від даного етапу програми оцінити складно. Однак, якщо у 2021 році непрохідних (субстандартних) позик на комерційну нерухомість було видано на суму 996 млн. дол. США, то після виконання даного етапу програми планова сума таких позик повинна становити не більше 250 млн. дол. США, а у перспективі – зменшуватися. Частка кредитів на комерційну нерухомість серед субстандартних кредитів повинна зменшитися із понад 52% до менш ніж 12% - тобто частки цієї категорії кредитів серед загального обсягу. Тим не менш, враховуючи економічну турбулентність 2022 року робити точні прогнози щодо ефективності даного етапу програми вкрай складно.

На рис. 3.6. розглянемо орієнтовний календарний план реалізації четвертого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у вигляді графіку Гантта:

Етапи програми	Тривалість	Період виконання програми (місяці)													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Формування плану реалізації етапу	2 місяці	■	■												
Фінансове обґрунтування ініціативи	2 місяці		■	■											
Інформування працівників щодо змін	1 місяць			■											
Поступова зміна відсоткових ставок	8 місяців			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Поступове зменшення планових обсягів	8 місяців			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Попередня оцінка результатів ініціативи	1 місяць													■	
Коригування параметрів ініціативи	<1 місяць														■

Рис. 3.6. Орієнтовний календарний план реалізації четвертого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank.

Джерело: розроблено автором

Як бачимо із календарного плану на рис. 3.6, зміну відсоткових ставок, описану вище, та зменшення планових обсягів надання позик на комерційну нерухомість необхідно робити поступово для того, щоб не створити шокової ситуації для даних типів кредитування всередині банку. Крім того, подібні поступові зміни упродовж 5-8 місяців дозволяють простіше оцінити попередні результати даного етапу оптимізації та здійснити необхідні коригування параметрів.

Етап 5. Комерційні позики є найбільшою та найважливішою складовою кредитного портфелю U.S. Bank. Комерційні неіпотечні кредити, як уже зазначалося раніше, виконують свою функцію, є фінансово «здоровими» та приносять значні прибутки для U.S. Bank.

Тим не менш, деякі умови, які U.S. Bank виставляє комерційним позичальникам при кваліфікації на позику, є дещо жорсткими, зокрема:

- для багатьох видів комерційних кредитів компанії-позичальники повинні здійснювати операційну діяльність не менше двох років;[124]
- при наданні комерційних кредитів малому бізнесу часто висуваються вимоги щодо мінімального особистого кредитного рейтингу власника;
- у банку відсутні особливі умови позик для компаній, що належать до «нової економіки».

Подібні жорсткі умови є дещо невиправданими у сучасному динамічному підприємницькому середовищі США. У 2020 році американці подали 4,4 млн. заявок на створення бізнесу, у 2021 році – 5,4 млн. заявок.[157] Значна кількість цих компаній за доволі короткий час досягла помітного фінансового успіху. Деякі банки-конкуренти U.S. Bank мають помітно м'якші вимоги до надання позик молодим компаніям (наприклад, у Citibank мінімальний термін вимога щодо терміну здійснення операційної діяльності для потенційного комерційного позичальника складає лише рік), і користуються цим задля розширення своєї кредитної діяльності за рахунок відносно молодого бізнесу.

Також не зовсім коректною з точки зору U.S. Bank є вимога стосовно мінімального особистого кредитного рейтингу для власників малого бізнесу. Особиста кредитна історія власника часто не має жодного відношення до кредитної історії чи платоспроможності його бізнесу. Ймовірно, в результаті цієї вимоги, яка існує і у багатьох конкурентів U.S. Bank, банк втрачає певну кількість платоспроможних потенційних клієнтів.

Крім того, U.S. Bank достатньо повільно адаптується до сучасного стану переходу до «нової економіки». У банку відсутні механізми реалізації кредитної політики із особливими умовами для підприємств у сфері «нової економіки». У той час, коли конкуренти, наприклад, часто пропонують особливі умови екологічним стартапам у рамках «зеленого» кредитування, U.S. Bank обмежується лише незначними за обсягом екологічними ініціативами [158], а у сфері кредитування такі ініціативи відсутні взагалі.

Підсумовуючи вищезазначені недоліки кредитної політики U.S. Bank констатуємо, що у рамках п'ятого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики банку необхідно здійснити наступні кроки:

- відмовитися від вимоги щодо обмеження на вік компаній-потенційних позичальників;
- відмовитися від вимоги щодо мінімального особистого кредитного рейтингу власників компаній-потенційних позичальників;
- посилити контроль за безпосередньою платоспроможністю компаній-позичальників, які здійснюють операційну діяльність менше двох років (у тому числі у довгостроковій перспективі – шляхом розробки власних кредитних рейтингів на заміну рейтингів FICO);
- розробити програму створення у U.S. Bank механізму реалізації банківської кредитної політики з особливими умовами для підприємств у сфері «нової економіки», для початку – програму «зеленого» кредитування. Потенційно, у майбутньому, подібна програма може отримати державну підтримку.

Описані вище кроки даного етапу реалізації програми оптимізації кредитного портфелю U.S. Bank дозволять досягти наступних результатів:

- покращити якісний склад кредитного портфелю за рахунок більшого акценту саме на платоспроможності потенційних комерційних клієнтів, а не супутніх факторах;

- наростити обсяги комерційного кредитування за рахунок молодих компаній, у тому числі – у сфері «нової економіки»;
- підвищити репутацію за рахунок створення «зелених» ініціатив у кредитуванні як елементу політики сталого розвитку та соціальної відповідальності.

На рис. 3.7. розглянемо орієнтовний календарний план реалізації п'ятого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у вигляді графіку Гантта:

Етапи програми	Тривалість	Період виконання програми (місяці)													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Формування плану реалізації ініціатив	2 місяці	■	■												
Фінансове та репутаційне обґрунтування ініціатив	2 місяці		■	■											
Інформування кредитних агентів щодо ініціативи	1 місяць			■											
Поступова відмова щодо обмеження на вік компаній	6 місяців			■	■	■	■	■	■						
Відмова від обмеження на кредитний рейтинг власників	3 місяці			■	■	■									
Розробка удосконаленої системи контролю платоспроможності	10 місяців			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Розробка ініціативи "зеленого" кредитування	10 місяців			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Попередня оцінка результатів етапу програми	1 місяць													■	
Внесення необхідних коректив	1 місяць														■

Рис. 3.7. Орієнтовний календарний план реалізації п'ятого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank.

Джерело: розроблено автором

Як бачимо із рис. 3.7., основні заходи у даному етапі програми можуть бути виконаними у середньостроковій перспективі за ~14 місяців, однак більш комплексні дії, як-от розробка власної системи кредитних рейтингів, є довгостроковою і буде описана як окремий етап програми.

Етап 6. Як уже було зазначено раніше, у U.S. Bank існують певні проблеми з адаптацією до умов «нової економіки». Так, у кредитній діяльності компанії практично відсутні інноваційні механізми реалізації банківської кредитної політики, які потенційно могли б значно зміцнити становище банку на кредитному ринку та оптимізувати кредитний портфель задля забезпечення довгострокового фінансового благополуччя.

Одним з найяскравіших прикладів інноваційних механізмів реалізації банківської кредитної політики в умовах «нової економіки» є партнерство Goldman Sachs та Apple Card. Як уже зазначалося раніше, Apple Card стала сенсацією ринку

споживчого кредитування у США, поповнивши клієнтську базу Goldman Sachs на майже 7 млн. клієнтів, більшість з яких – заможні, високоосвічені та платоспроможні професіонали. Подібна ініціатива, безумовно, значно зміцнила кредитний портфель Goldman Sachs, їх становище на ринку і, що не менш важливо – репутацію.

У публічному просторі вже давно ходять чутки про те, що досвід Goldman Sachs та Apple може бути використаним іншими банками та технологічними гігантами, однак уже понад три роки ці чутки все ще не справдовуються.

Розробка кредитного продукту, аналогічного Apple Card, була б важливим кроком для U.S. Bank у самоідентифікації як інноваційного банку, що іде у ногу з часом та реагує на реалії «нової економіки». Крім цього, з огляду на успіх подібної ініціативи у Goldman Sachs, можна стверджувати, що такий крок став би вкрай вигідним для удосконалення кредитного портфелю банку.

Перш за все, розглянемо вимоги щодо потенційних партнерів U.S. Bank у даній ініціативі:

- статус «технологічного гіганта»;
- наявність власної платіжної системи та досвіду у наданні фінансових послуг у США та за їх межами;
- популярність бренду компанії на ринку США та за їх межами серед пересічного населення;
- достатній рівень фінансового та матеріального забезпечення компанії задля можливості підтримання діяльності ініціативи.

Усім описаним вище критеріям відповідає лише дві компанії-потенційних партнери U.S. Bank у впровадженні ініціативи, а саме:

- Alphabet (Google) – один з найбільших американських технологічних гігантів, четверта у світі компанія за обсягом ринкової капіталізації станом на жовтень 2022 р.[159] У Alphabet є широкий досвід надання фінансових послуг завдяки платіжній платформі Google Pay, доступній на смартфонах на операційній

системі Android від Google, яку було запущено ще у 2011 році.[160] Станом на 2021 р., Google Pay має ринкову частку розміром 25% серед усіх сервісів безконтактних платежів у США, поступаючись лише компаніям Starbucks (31,2%) та Apple (43,9%) [161];

- Samsung – південнокорейський технологічний гігант, 28 у світі компанія за обсягом ринкової капіталізації станом на жовтень 2022 р.[162] У Samsung є досвід надання фінансових послуг завдяки платіжній платформі Samsung Pay, запущеній у 2015 році. Станом на 2021 р., Samsung Pay має ринкову частку розміром 16,3% серед усіх сервісів безконтактних платежів у США, поступаючись компаніям Apple, Starbucks та Google.[161]

Враховуючи розміри компанії, а також вищу ринкову частку її платіжної системи на ринку США, більш вигідним варіантом партнера для U.S. Bank є саме компанія Alphabet (Google). Крім того, важливою перевагою Alphabet є наявність у них власної операційної системи – Android, а також великої кількості продуктів-програмного забезпечення, що створює більші можливості для залучення нових клієнтів за допомогою унікальних пропозицій, знижок та умов.

Компанію Starbucks, яка володіє безконтактною платіжною платформою із часткою ринку у понад 30% у США у якості потенційного партнера не розглядаємо, оскільки:

- компанія не є технологічною і не зможе забезпечити усі необхідні для реалізації проєкту вимоги;
- платіжна система Starbucks розрахована на внутрішнє використання у кав'ярнях мережі, що не дасть необхідного рівня охоплення потенційної клієнтської бази для U.S. Bank.

Варто зазначити, що для U.S. Bank, як і у випадку Goldman Sachs, найбільш вигідним варіантом буде зменшувати публічне враження щодо участі U.S. Bank у проєкті. Наприклад, найбільш вдалою назвою для кредитної картки була б назва Google Card, яка створює у потенційних клієнтів асоціацію саме з технологічним

гігантом Alphabet, який володіє куди більшими впливом та репутацією, ніж U.S. Bank. Таким чином, більшу частину витрат на маркетинг повинна взяти на себе саме компанія Alphabet для створення враження участі U.S. Bank лише у якості технологічного партнера.

У табл. 3.9 розглянемо основні характеристики запропонованого спільного кредитного продукту U.S. Bank та Google «Google Card»:

Таблиця 3.9

Основні характеристики запропонованого спільного кредитного продукту U.S. Bank та Google «Google Card»

Критерій	Характеристика
Тип кредитного продукту	Споживче (особисте) кредитування; кредитна картка
Формат оформлення	Онлайн (у тому числі – попередня кваліфікація)
Фізичний екземпляр	Так (надсилається поштою на замовлення)
Дизайн картки	Кастомізується клієнтом перед замовленням
Цільова аудиторія	Власники смартфонів на операційній системі від Google, часті покупці фізичної продукції Google, урбанізоване населення із досвідом використання цифрового банкінгу
Мобільний банкінг	Так (за допомогою сервісів Alphabet – Google Pay та Google Wallet)
Мінімальний кредитний рейтинг	600
Кешбек	2,5% після кожної покупки за допомогою сервісу Google Pay
Фінансова аналітика	Детальні звіти використання кредитної картки у додатках Google Pay та Google Wallet
Спеціальні пропозиції	5% знижки на продукти та послуги Alphabet (Google), включаючи YouTube Premium, Google Pixel, Google Nest, Google Play Store

Джерело: розроблено автором

Як бачимо у табл. 3.9, запропонований проєкт «Google Card» включає у себе достатньо велику кількість переваг, які можуть зацікавити споживачів кредитних послуг у США. В основному, йдеться про кешбек, цифровий банкінг та спеціальні пропозиції, які для освічених цифровізованих жителів США складають достатньо потужну ціннісну пропозицію. При цьому, основні характеристики кредитної картки, як-от терміни платежів та відсоткові ставки відходять на другий план – тут U.S. Bank може застосовувати стандартні умови, які і так є доволі конкурентоспроможними на американському кредитному ринку.

Оцінивши досвід аналогічного проєкту Goldman Sachs, від втілення ініціативи Google Card можемо очікувати наступних результатів для U.S. Bank:

- значне зростання кількості платоспроможних тримачів кредитних карток U.S. Bank (потенційно – до 3 млн. осіб за перші три роки);
- зниження ризиків кредитного портфелю банку за рахунок припливу клієнтів із високою платоспроможністю;
- підвищення рівня репутації U.S. Bank за рахунок співпраці із технологічним гігантом;
- підвищення рівня впізнаваності бренду «U.S. Bank» на американському ринку;
- зростання рівня обізнаності кредитній дисципліні серед клієнтів за рахунок системи інтерактивних онлайн-вказівок;
- затвердження Google Card як тестової платформи для інноваційних механізмів реалізації банківської кредитної політики U.S. Bank на довгострокову перспективу.

Враховуючи те, що Google має дещо менше охоплення американського ринку безконтактних платіжних систем ніж партнер Goldman Sachs – Apple, а також нижчі фінансові можливості, розраховувати на аналогічний Apple Card успіх для даного проєкту не можна. Проте, навіть наплив 2-3 млн. клієнтів за перші декілька років функціонування проєкту став би важливим фактором розвитку U.S. Bank як одного із лідерів американського ринку у сфері особистого кредитування, а також дозволив би солідифікувати роль особистих кредитів у кредитному портфелі банку.

Крім того, як вже зазначалося у другому розділі, клієнтська база, що орієнтується на інноваційні кредитні продукти, є зазвичай більш платоспроможною та успішною. Така оптимізація клієнтської бази для U.S. Bank допомогла б не лише у короткострокових фінансових зисках, але і у довгостроковому здоров'ї усієї кредитної системи банку. На рис. 3.8. розглянемо орієнтовний календарний план реалізації

шостого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у вигляді графіку Гантта:

Етапи програми	Тривалість	Період виконання програми (місяці)																					
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24										
Формування плану реалізації проєкту Google Card	~6 місяців	■	■	■	■	■	■																
Фінансове обґрунтування проєкту Google Card	~6 місяців		■	■	■	■	■	■															
Налагодження співпраці з Alphabet Inc. (Google)	~6 місяців	■	■	■	■	■	■	■															
Отримання дозволів від регулятора	<4 місяці				■	■	■	■															
Розробка та оптимізація програмного забезпечення	~6 місяців				■	■	■	■	■	■													
Проведення попередньої маркетингової кампанії	<2 місяці																						
Поступова імплементація проєкту Google Card	12 місяців+																						
Проведення регулярної маркетингової кампанії	12 місяців+																						
Внесення коректив та подальша підтримка проєкту	2 місяці+																						

Рис. 3.8. Орієнтовний календарний план реалізації шостого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank.

Джерело: розроблено автором

Як бачимо на рис. 3.8., імплементація проєкту Google Card та його доведення до стабільного стану займатиме близько 2 років. Тим не менш, робота над проєктом на цьому не може закінчитися, оскільки йому буде необхідна постійна підтримка та інновації, які зможуть зацікавити клієнтів у подальшому активному використанні запропонованих U.S. Bank кредитних продуктів. Саме тому можна констатувати, що даний проєкт є довгостроковим, і потребує від U.S. Bank створення окремого структурного підрозділу, який би займався його забезпеченням.

Отже, саме описані вище шість етапів програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank повинні становити основу вирішення існуючих на даному етапі проблем. Розглянемо тепер ще три етапи програми, які банківська установа може виконати у майбутньому, після отримання позитивних результатів від виконання основної частини програми.

Етап 7 (на перспективу). Як уже зазначалося раніше, у 2022 році U.S. Bank отримали штраф у розмірі 37,5 млн. доларів США, оскільки виявилось, що вони тиснули на своїх співробітників задля досягнення цілей продажів у рамках своїх робочих вимог, пропонуючи їм стимули за продаж банківських продуктів. Для досягнення цих цілей співробітники банку незаконно отримували доступ до кредитних звітів клієнтів і особистих даних для відкриття рахунків без дозволу.

Враховуючи відносну новизну даного інциденту, важко оцінити довгострокові наслідки для банку. Хоча масштаб даних махінацій значно менший, ніж у випадку з Wells Fargo, саме на прикладі останнього ми бачимо, що подібні ситуації не можна залишати без рішучих дій.

Останні кілька місяців банк здійснює заходи щодо недопущення подібних ситуацій у майбутньому. Однак, цього недостатньо для того, щоб компенсувати потенційні репутаційні втрати. Саме тому банку критично необхідно нарощувати обсяги програм соціального спрямування та сталого розвитку, створюючи нові ініціативи та розвиваючи існуючі. Даний етап програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank пов'язаний не стільки зі власне кредитною складовою, скільки із репутаційною – і саме завдяки підтриманню високого рівня репутації організації U.S. Bank зможе залучати усе більшу кількість надійних платоспроможних позичальників, оптимізуючи власний кредитний портфель.

Для виконання даного етапу U.S. Bank повинні здійснити наступні кроки:

- розробити програму соціального кредитування незахищених верств населення зі зниженими відсотковими ставками та вимогами щодо кваліфікації на отримання позик;
- збільшити благодійний фонд U.S. Bank з 62 млн. дол. США до 73 млн. дол. США;[155]
- розширити на 20% запущену у 2018 р. програму U.S. Bank Simple Loan, кредитний продукт, розроблений, щоб допомогти клієнтам вирішити несподівані або короткострокові потреби в готівці.[156]

У табл. 3.10 розглянемо основні характеристики програми соціального кредитування незахищених верст населення від U.S. Bank:

Характеристика програми соціального кредитування незахищених верст населення U.S. Bank

Параметр	Характеристика
Цільова аудиторія	Незахищені версти населення
Сукупний обсяг фінансування програми	10 млн. дол. США
Мінімальний кредитний рейтинг для кваліфікації	550
Максимальне відношення боргу до доходу позичальника	70%
Обсяги позик	100-1 000 дол. США
Потенційна кількість наданих позик за рік	10 000-100 000
Попередня кваліфікація	Так (онлайн)
Відсоткові ставки у порівнянні зі стандартними кредитними послугами	-1,5%

Джерело: розроблено автором

Як бачимо у табл. 3.10, характеристики даної програми схожі на характеристики існуючої програми U.S. Bank Simple Loan. Проте, на відміну від U.S. Bank Simple Loan, у даної програми є менший обмежений річний обсяг (10 млн. дол. США), а також нижчі вимоги для отримання позики (кредитний рейтинг 550 замість 660, максимальне відношення боргу до доходу позичальника 70% замість 60%, проста онлайн-кваліфікація).

Незважаючи на те, що надання позик клієнтам із потенційно низькою платоспроможністю є ризикованим кроком з точки зору формування кредитного портфелю банку, у даній ситуації ризики для U.S. Bank нівелюються потенційними зисками:

- загальний обсяг програми у 10 млн. дол. США є малопомітним для загальної фінансової ситуації U.S. Bank. Він є меншим, ніж штраф у 37,5 млн. дол. США, який компанії довелося заплатити за махінації;
- невеликі обсяги позик (до 1000 дол. США) обмежують ризики, що були б притаманні більш значним позикам;
- комбінація невеликих за обсягом позик та бюджету створює потенційно від 10 до 100 тисяч клієнтів, що можуть щорічно скористатися перевагами програми. Це число є достатньо значним з точки зору розвитку соціально-орієнтованої

політики банку, а крім того може потенційно збільшити кількість клієнтів по інших послугах серед учасників програми;

- потенційні фінансові втрати, які U.S. Bank може понести у рамках програми, підтверджують готовність компанії до рішучих кроків у сфері соціально-орієнтованої політики та допоможуть отримати додаткові репутаційні зиски.

Реалізація сьомого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank повинна здійснюватися після закінчення основного етапу програми та потребує до двох років для імплементації, враховуючи доволі значні за обсягом фінансові інвестиції, необхідні для фінансування ініціатив, що у неї входять. Тим не менш, ці фінансові та часові витрати необхідні для підтримки репутації банку у очах клієнтів та реабілітації у довгостроковій перспективі за ті помилки, які останнім часом були допущені.

Етап 8 (на перспективу). U.S. Bank, як і більшість інших американських банків, для визначення потенційної платоспроможності своїх клієнтів користуються кредитними рейтингами FICO. Для споживчих кредитів фізичним особам ці рейтинги варіюються від 300 до 850 балів, для комерційних кредитів юридичним особам – від 0 до 100.

Раніше у даній роботі уже зазначалося про те, що кредитні рейтинги FICO є досить недосконалими та обмеженими, заснованими лише на п'яти показниках, що неповною мірою відображають поточну чи потенційну платоспроможність позичальника. Крім того, шкала FICO є незрозумілою для багатьох клієнтів, як і шляхи, за допомогою яких вони можуть покращити власний кредитний рейтинг. Тим не менш, завдяки загальній доступності та порівнянності, ця система кредитних рейтингів зберігає свою популярність.

Даний етап програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank передбачає розроблення нової системи кредитних рейтингів, що буде призначена для внутрішнього користування банком та дозволить точніше визначати потенційну платоспроможність клієнта.

Розглянемо фактори, які необхідно включити до розгляду при створенні нової системи кредитних рейтингів:

- відношення існуючого непогашеного боргу до чистого річного доходу;
- частка вчасно оплачених кредитних операцій за останні 3 роки або від початку діяльності;
- кількість відкритих кредитних рахунків;
- наявність несприятливих факторів (судові позови, банкрутства);

Розглянемо формулу нового кредитного рейтингу:

$$K.P. = (B.O.O. * P.D.) / (1/3 * B.P. * I.H.B. * H.F.) * 100 \quad (3.3),$$

де К.Р. – кредитний рейтинг, В.О.О. – частка вчасно оплачених кредитних операцій за останні 3 роки або від початку діяльності (від 0 до 1), Р.Д. – чистий річний дохід у відношенні до медіанного для США, В.Р. – кількість відкритих кредитних рахунків (при кількості відкритих рахунків до 3 коефіцієнт залишається на рівні 1, при 4 відкритих кредитних рахунках чи більше кількість кредитних рахунків множиться на 1/3), І.Н.Б. – частка існуючого непогашеного боргу відносно середнього по США для громадян з відповідним рівнем доходу, Н.Ф. – коефіцієнт несприятливих факторів із ступенем 1,2 (1,2 при банкрутстві, судових позовах і т.п., коефіцієнт акумулюється).

Розглянемо конкретний приклад потенційного споживчого чи комерційного позичальника:

- частка вчасно оплачених кредитних операцій за останні 3 роки – 95%;
- відношення чистого річного доходу до медіанного по США – 105%;
- кількість відкритих кредитних рахунків – 3 (коефіцієнт залишається на рівні 1);
- існуючий непогашений борг у відношення до середнього по США для громадян або комерційних установ з відповідним рівнем доходів – 110%;
- коефіцієнт несприятливих факторів – 1,5 (наявні судові позови у минулому).

Розрахуємо коефіцієнт:

$$K.P. = (0,95 * 1,05) / (1 * 1,1 * 1,2) * 100 = 75,56$$

Базовим значенням кредитного рейтингу при використанні даної формули вважатимемо 100 – кредитний рейтинг особи або комерційної установи із середнім для США рівнем доходів, середнім для їх категорії рівнем заборгованості, часткою вчасно оплачених кредитних операцій за останні 3 роки 100% та без несприятливих у минулому факторів. Мінімальне значення кредитного рейтингу – 0, максимальне – обмежується лише відношенням рівня доходів позичальника до медіанного та відношенням його рівня непогашеного боргу до середнього по категорії.

Таким чином, розрахований вище кредитний рейтинг 75,56 – нижчий за норму за рахунок наступних причин:

- невчасна виплата за кредитними операціями у деяких випадках у минулому;
- вищий рівень існуючого непогашеного боргу за середній по категорії;
- наявність судового позову у минулому, що може стати фактором ризику для платоспроможності клієнта.

До позитивних сторін даного рейтингу у порівнянні з FICO належать:

- універсальність як для споживчих, так і комерційних клієнтів;
- відсутність дискримінації за віком бізнесу чи періодом кредитної активності клієнта;
- зручніша система оцінки із базовою лінією у 100;
- доступність усіх необхідних для розрахунку даних для банку;
- прозорість факторів, необхідних для підвищення кредитного рейтингу позичальником;
- можливість компенсувати нижчий медіанного рівень доходів нижчим рівнем непогашеної заборгованості по категорії.

Виконання даного етапу програми повинно здійснюватися після виконання основної частини програми, тобто у майбутньому та на перспективу. Орієнтовний період впровадження нового типу кредитних рейтингів для внутрішнього використання у U.S. Bank – близько 2 років. У свою чергу, в такому форматі даний

тип кредитних рейтингів не замінює кредитні рейтинги FICO, а доповнює їх, надаючи дещо інший погляд на інформацію щодо потенційної платоспроможності клієнтів, що може використовуватися працівниками банку у якості орієнтиру. Заміна ж рейтингу FICO на даний рейтинг зайняла б куди більше часу та вимагала б значних зусиль.

Етап 9 (на перспективу). Станом на жовтень 2022 р. U.S. Bank має понад 2000 відділень у 26 американських штатах, а також у 13 країнах світу.[163] Незважаючи на те, що банк є п'ятим за розмірами у США, суттєвий відрив його конкурентів із топ-4 можна пояснити, у тому числі, завдяки кращому географічному охопленню ринків.

Як бачимо, U.S. Bank представлені лише у 52% американських штатів, а також у обмеженій кількості країн, що робить їх послуги малодоступними для жителів регіонів, де U.S. Bank не має представництв. Саме тому у рамках дев'ятого, найдовшого етапу програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики, U.S. Bank варто здійснити наступні кроки:

- модифікувати свою стратегію експансії;
- змістити фокус експансії із уже зайнятих ринків всередині США на нові у штатах, де у них ще немає відділень;
- розширити міжнародну діяльність, беручи до уваги напрацювання таких конкурентів, як Citibank.

Незважаючи на довгостроковість та дороговизну подібних заходів, важливим є усвідомлення того, що вони критично важливі для подальшого активного розвитку банку та диверсифікації кредитного портфелю. Експансія на нові географічні локації допоможе U.S. Bank залучити нових надійних платоспроможних позичальників, збільшити свій кредитний портфель, а також, у перспективі, вийти на один рівень із топ-четвіркою найбільших американських банків, що надасть U.S. Bank новий рівень престижу та іміджу бренду.

Підсумуємо витратну складову програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank у табл. 3.11:

Орієнтовна витратна складова програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank (дол. США)

Стаття витрат	Розмір витрат	Часовий період
1	2	3
Основна частина програми		
Етап 1 програми		
- людські ресурси	~1 000	3 дні, одноразово
- технічна підтримка ініціативи	~3 000	Щорічно
Етап 2 програми		
- людські ресурси	~96 000	6 тижнів, одноразово
- витрати на імплементацію	~50 000	1 тиждень, одноразово
- витрати на маркетингову кампанію	~25 000	Щорічно
- технічна підтримка	~15 000	Щорічно
Етап 3 програми		
- людські ресурси	~96 000	6 тижнів, одноразово
- витрати на імплементацію	~40 000	1 тиждень, одноразово
- витрати на маркетингову кампанію	~15 000	Щорічно
- технічна підтримка ініціативи	~15 000	Щорічно
Етап 4 програми		
- людські ресурси	~800 000	12 місяців, одноразово
- витрати на імплементацію	~500 000	8 місяців, одноразово
- витрати на корегування ініціативи	~100 000	1 місяць, одноразово
- технічна підтримка ініціативи	~700 000	Щорічно
Етап 5 програми		
- людські ресурси	~920 000	14 місяців, одноразово
- витрати на імплементацію	~2 000 000	12 місяців, одноразово
- витрати на корегування ініціативи	~80 000	1 місяць, одноразово
- технічна підтримка ініціативи	~1 500 000	Щорічно
Етап 6 програми		
- людські ресурси	~10 000 000	24 місяці, одноразово
- витрати на імплементацію	~100 000 000	12 місяців, одноразово
- витрати на корегування ініціативи	~1 000 000	1 місяць, одноразово
- витрати на маркетингову кампанію	~8 000 000	Щорічно
- технічна підтримка ініціативи	~12 000 000	Щорічно
Усього на основну частину програми		
-одноразових витрат	~115 683 000	
-регулярних щорічних витрат	~22 273 000	
Ініціативи на перспективу		
Етап 7 програми		
- людські ресурси	~920 000	18 місяців, одноразово
- витрати на імплементацію	~10 000 000	3 місяці, одноразово
- витрати на збільшення благодійного фонду	~11 000 000	12 місяців, одноразово
- технічна підтримка ініціативи	~1 500 000	Щорічно

Продовження таблиці 3.11

1	2	3
Етап 8 програми		
- людські ресурси	~250 000	4 місяці, одноразово
- витрати на імплементацію	~500 000	24 місяці, одноразово
- технічна підтримка ініціативи	~250 000	Щорічно
Етап 9 програми	Згідно запланованого бюджету U.S. Bank	
Усього		
- одноразових витрат	~138 353 000	
- регулярних щорічних витрат	~24 023 000	

Джерело: розроблено автором

Отже, як бачимо із табл. 3.11, за перші два роки виконання основної частини програми оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank одноразово витратить близько 116 млн. дол. США. Подальша підтримка ініціатив основної частини програми коштуватиме близько 22 млн. дол. США. При цьому, більша частина витрат припадає на шостий етап програми, який є потенційно найбільш прибутковим. У майбутньому, в залежності від результатів програми, регулярні щорічні витрати на її підтримку зменшуватимуться за рахунок повної інтеграції ініціатив у діяльність U.S. Bank.

Щодо ініціатив, розглянутих для імплементації на перспективу, то тут найдорожчим для U.S. Bank з точки зору початкових витрат та витрат на підтримку буде дев'ятий етап. Його у табл. 3.11 не враховано у розрахунку витрат, оскільки він передбачає перерозподіл існуючого бюджету U.S. Bank на експансію, а не створення нового.

Таким чином, виконавши усі етапи програми (як основної частини, так і перспективної) U.S. Bank зможе досягти описаних вище зисків у оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики до умов сучасного середовища «нової економіки».

ВИСНОВКИ

У роботі наведено теоретичне узагальнення та обґрунтовані практичні пропозиції щодо банківської кредитної політики американських банків в умовах «нової економіки». Основні висновки за результатами виконаного дослідження такі.

1. Розкрито поняття «нової економіки». Охарактеризовано основні складові явища «нової економіки». Систематизовано походження «нової економіки» як штучного та об'єктивного явища. Описано переваги та недоліки явища «нової економіки».

2. Названо та описано класичні та інноваційно-креативні механізми реалізації банківської кредитної політики. Розкрито поняття «кредитної політики» та «кредитного портфелю». Систематизовано типи механізмів реалізації банківської кредитної політики. Описано вплив інноваційно-креативних механізмів реалізації банківської кредитної політики на суб'єктів «нової економіки». Описано основні методи управління кредитним портфелем у парадигмі «нової економіки».

3. Описано місце США в системі «нової економіки». Оцінено фактори виникнення середовища «нової економіки» у США. Проаналізовано розвиток явища «нової економіки» у США за останні десятиліття. Виділено та оцінено галузі, що належать до «нової економіки». Охарактеризовано соціально-економічні наслідки впливу «нової економіки» на США.

4. Проаналізовано кредитний ринок США. Систематизовано основні види кредитних послуг на кредитному ринку США. Спрогнозовано розвиток кредитного ринку США на найближчі роки за різними сценаріями. Проаналізовано кредитні ринки США за категоріями. Проведено аналіз макросередовища кредитного ринку США.

5. Охарактеризовано складові, фактори та чинники кредитної політики американських банків у парадигмі «нової економіки». Охарактеризовано інноваційні зміни та інструменти у кредитній політиці американських банків.

6. Проведено компаративний аналіз кредитної діяльності американських банків за різними категоріями кредитування. Визначено сильні та слабкі сторони кожного із досліджуваних банків по кожній із обраних категорій кредитування.

7. Проведено оцінку загальної ефективності кредитного портфелю U.S. Bank. Описано внутрішнє характеризування позик U.S. Bank. Розроблено авторську формулу визначення індексу позикового здоров'я кредитного портфелю банку. Визначено проблемні категорії у кредитному портфелі U.S. Bank.

8. Розроблено та обґрунтовано заходи щодо оптимізації кредитного портфелю, кредитної політики та кредитної діяльності U.S. Bank. Створено дев'ятиетапну програму оптимізації кредитного портфелю та банківської кредитної політики U.S. Bank, що включає наступні етапи:

- розміщення усієї релевантної інформації про кредитні умови на веб-сайті компанії;
- розширення спектру кредитних послуг;
- заохочення клієнтів до консолідації позик, створення відповідних механізмів;
- перегляд кредитної політики банку у сфері надання позик на комерційну нерухомість;
- створення нових та розширення існуючих соціально-орієнтованих ініціатив у кредитній сфері;
- спрощення умов кредитування для малого та середнього бізнесу;
- розробка нового інноваційно-креативного механізму реалізації банківської кредитної політики з технологічним партнером;
- створення нового виду кредитних рейтингів для внутрішнього використання;

- розширення географічного охоплення діяльності банку.

Проведено аналіз витратної складової на реалізацію програми оптимізації. Розроблено календарні плани реалізації програми оптимізації. Розроблено авторську формулу альтернативного кредитного рейтингу для внутрішнього використання банком.

Таким чином, мета кваліфікаційної магістерської роботи досягнута, а усі завдання виконані.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. “New Economy”. *OECD Glossary of Statistical Terms*. 2004. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6267>
2. Surowiecki J. The New Economy Was a Myth, Right? *Wired*. 2002. URL: <https://www.wired.com/2002/07/myth-2/>
3. Mandel M. The Triumph of the New Economy. *Bloomberg*. 1996. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/1996-12-29/the-triumph-of-the-new-economy>
4. “The New Economy”. *Cambridge Dictionary*. 2022. URL: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/new-economy>
5. Shangquan G. Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention. *United Nations Committee for Development Policy*. 2000. URL: https://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_background_papers/bp2000_1.pdf
6. Economides N. The Impact of the Internet on Financial Markets. *New York University*. 2004. URL: https://www.researchgate.net/publication/23743704_The_Impact_of_the_Internet_on_Financial_Markets
7. Clemons E.K., Hitt L. The Internet and the Future of Financial Services: Transparency, Differential Pricing and Disintermediation. *Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania*. 2000. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/woppennin/00-35.htm>
8. Baldrige R., Curry B. Understanding Venture Capital. *Forbes*. 2022. URL: <https://www.forbes.com/advisor/investing/venture-capital/>
9. Lerner J. The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*. 2001. Vol. 15, No. 2. P.145

10. Which cities have the highest venture capital funding? *Finshots*. 2022. URL: <https://finshots.in/infographic/cities-with-highest-venture-capital-funding/>
11. Mouriaux F., Verhille F. The Difficulty of Pricing “New Economy” Stocks. *Bank for International Settlements*. 2001. URL: <https://www.bis.org/publ/cgfs19bdf4.pdf>
12. Beers B., Ganti A. Old Economy vs. New Economy Stocks: What's the Difference? *Investopedia*. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/05/061305.asp>
13. What is a Loan Policy at a Bank? *Accusystem*. 2022. URL: <https://www.accusystem.com/definitions/loan-policy/>
14. Adams J.L. Development and Maintenance of an Effective Loan Policy. *Community Banking Connections/Federal Reserve Bank of Philadelphia*. 2014. URL: <https://communitybankingconnections.org/articles/2014/q3-q4/development-and-maintenance-of-an-effective-loan-policy>
15. Parzinger T.M., Wholeben J.S., Zeller B.E. The Importance of a Loan Policy “Tune-Up”. *Federal Deposit Insurance Corporation*. 2004. URL: <https://www.fdic.gov/regulations/examinations/supervisory/insights/siwin04/siwinter04-article3.pdf>
16. Laeven L., Moral-Benito E. Loan types and the bank lending channel. *European Central Bank*. 2020. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2409~79137cac1e.en.pdf>
17. Asset Based Lending. *Commercial Funding Inc*. 2022. URL: <https://www.commercialfund.com/funding-solutions/asset-based-lending>
18. What is a cash flow loan? *BDC*. 2022. URL: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/get-financing/what-is-cash-flow-loan>
19. Murphy C., Barnier B., Eichler R. Trade Finance. *Investopedia*. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/tradefinance.asp>
20. Lease. *Corporate Finance Institute*. 2022. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/other/lease/>

21. Price M. Venture Capital Funding: Essential Things to Know About Venture Debt. *The Ascent*. 2022. URL: <https://www.fool.com/the-ascent/small-business/articles/venture-debt/>
22. Martin A. Types of personal loans and their uses. *Bankrate*. 2022. URL: <https://www.bankrate.com/loans/personal-loans/types-of-personal-loans/>
23. What Is a Secured Loan? *Experian*. 2018. URL: <https://www.experian.com/blogs/ask-experian/what-is-a-secured-loan/>
24. Pritchard J. What Are Unsecured Loans? *The Balance*. 2022. URL: <https://www.thebalance.com/unsecured-loans-definition-and-explanation-315638>
25. Kagan J., Howard E. Debt Consolidation. *Investopedia*. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/debtconsolidation.asp>
26. Joint Loan. *Financial Dictionary*. 2022. URL: <https://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Joint+Loan>
27. Fixed-Rate Loans. *Corporate Finance Institute*. 2021. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/credit/fixed-rate-loans/>
28. Variable rate loan definition. *Accounting Tools*. 2022. URL: <https://www.accountingtools.com/articles/variable-rate-loan>
29. Holzhauer B. Personal line of credit: A useful mix of a credit card and personal loan. *CNBC*. 2021. URL: <https://www.cnbc.com/select/what-is-a-personal-line-of-credit/>
30. Loan Portfolio. *Oxford Reference – Oxford University Press*. 2022. URL: <https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100111992>
31. Nario L., Pfister T., Poppensieker T. The evolving role of credit portfolio management. *McKinsey & Company*. 2016. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk-and-resilience/our-insights/the-evolving-role-of-credit-portfolio-management>
32. Carruthers D. Credit Portfolio Management and Bank-Sourced Benchmarks. *Credit Benchmark*. 2018. URL: <https://www.creditbenchmark.com/wp->

[content/uploads/2018/05/Credit-Portfolio-Management-and-Bank-Sourced-Benchmarks.pdf](#)

33. Sahlman W.A. The New Economy Is Stronger Than You Think. *Harvard Business Review*. 1999. URL: <https://hbr.org/1999/11/the-new-economy-is-stronger-than-you-think>

34. The U.S. Economy: A Brief History. *U.S. Department of State*. 2000. URL: <https://usa.usembassy.de/etexts/oecon/chap3.htm>

35. Fortune 500: 1980 Archive Full List. *CNN Money*. 2021. URL: https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1980/

36. Fortune 500: 2000 Archive Full List. *CNN Money*. 2021. URL: https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/2000/

37. Fortune 500 List of Companies 2022. *Fortune Magazine*. 2022. URL: <https://fortune.com/fortune500/2022/search/>

38. Lanxon N. The greatest defunct Web sites and dotcom disasters. *CNET*. 2008. URL: <https://www.cnet.com/tech/computing/the-greatest-defunct-web-sites-and-dotcom-disasters/>

39. Powell J. Investors should not dismiss Cisco’s dot com collapse as a historical anomaly. *Financial Times*. 2021. URL: <https://www.ft.com/content/81a03045-86f7-4e57-afbd-5ff83679615f>

40. Dot-com bubble. *Wikipedia, the free encyclopedia*. 2022. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Dot-com_bubble

41. Schnorbus R.H., Watson A. The Service Sector and the “Great Recession”– A Fifth District Perspective. *Economic Brief*. 2010. URL: https://www.richmondfed.org/~media/richmondfedorg/publications/research/economic_brief/2010/pdf/eb_10-12.pdf

42. Schnorbus R.H. Small business employment in the Fifth District and the impact of recessions. *Region Focus*. 2010. PP. 36-43.

43. Rosenberg S. How the Great Recession teed off tech's long boom. *Axios*. 2018. URL: <https://www.axios.com/2018/09/15/dotcom-bust-tech-growth-great-recession>

44. Value of venture capital investment in the United States from 2006 to 2021. *Statista*. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/277501/venture-capital-amount-invested-in-the-united-states-since-1995/>

45. Number of venture capital investment deals in the United States from 2006 to 2021. *Statista*. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/277505/venture-capital-number-of-deals-in-the-united-states-since-1995/>

46. Value of venture capital investment in the United States in Q1 2021, by industry. *Statista*. 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/277506/venture-capital-investment-in-the-united-states-by-sector/>

47. Digital health venture capital (VC) funding worldwide from 2010 to 2020. *Statista*. 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/736122/number-of-hit-vc-funding-worldwide-volume/>

48. Largest American companies by market capitalization. *Companies Market Cap*. 2022. URL: <https://companiesmarketcap.com/usa/largest-companies-in-the-usa-by-market-cap/>

49. Distribution of gross domestic product (GDP) across economic sectors in the United States from 2000 to 2019. *Statista*. 2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/270001/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-the-us/>

50. Value added to the Gross Domestic Product (GDP) of the United States by services-producing industries from 2000 to 2020. *Statista*. 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/1232440/us-service-producing-industries-value-added-gdp/>

51. U.S. trade balance of goods and services from 2000 to 2021. *Statista*. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/220047/value-of-us-trade-balance-of-goods-and-services-since-2000/>

52. Recent Trends in U.S. Services Trade: 2021 Annual Report. *United States International Trade Commission*. 2021. URL: https://www.usitc.gov/publications/industry_econ_analysis_332/2021/recent_trends_us_services_trade_2021_annual_report.htm

53. Nicholson J.R. New Digital Economy Estimates. *Bureau of Economic Analysis*. 2020. URL: <https://www.bea.gov/system/files/2020-08/New-Digital-Economy-Estimates-August-2020.pdf>

54. Executive summary. *U.S. Chamber of Commerce Foundation*. 2016. URL: <https://www.uschamberfoundation.org/enterprisingstates/assets/files/Executive-Summary-OL.pdf>

55. How digital transformation is driving economic change. *Brookings*. 2022. URL: <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2022/01/18/how-digital-transformation-is-driving-economic-change/>

56. Horowitz J.M., Igielnik R., Kochhar R. Trends in income and wealth inequality. *Pew Research Center*. 2020. URL: <https://www.pewresearch.org/social-trends/2020/01/09/trends-in-income-and-wealth-inequality/>

57. Wang C., Bergmann L., Zhouying S. China's prefectural digital divide: Spatial analysis and multivariate determinants of ICT diffusion. *International Journal of Information Management*. 2020. URL: https://www.researchgate.net/publication/338785201_China's_prefectural_digital_divide_Spatial_analysis_and_multivariate_determinants_of_ICT_diffusion

58. Wesheng W. Bridging the Digital Divide inside China. *Network Center for the Sciotech Documentation Information Center*. 2006. URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.103.2280&rep=rep1&type=pdf>

59. Pino I. Credit card ownership and usage statistics. *Bankrate*. 2022. URL: <https://www.bankrate.com/finance/credit-cards/credit-card-ownership-usage-statistics/>

60. Total number of credit cards in China from 2006 to 2020. *Statista*. 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/450048/total-number-of-credit-cards-in-china/>

61. Thompson M.J. The Standard Top 10: Which SF Startups Got the Most Cash in 2021? *The San Francisco Standard*. 2022. URL: <https://sfstandard.com/business/top-ten-venture-capital-deals-san-francisco-2021/>

62. Sheth A., Krishnan S., Deo S. та ін. India Venture Capital Report 2022. *Bain & Company*. 2022. URL: <https://www.bain.com/insights/india-venture-capital-report-2022/>

63. Volz U. United Nations Environment Programme, 2017. On the role of central banks in enhancing green finance. *Inquiry into the Design of a Sustainable Financial System (UN Environment Inquiry)*. 2017. URL: <https://www.greengrowthknowledge.org/research/role-central-banks-enhancing-green-finance>

64. Hamdan A., Al-Okaily M., Al-Qudah A.A. та ін. The impact of green lending on credit risk: evidence from UAE's banks. *Environmental Science and Pollution Research*. 2022. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11356-021-18224-5>

65. What You Need to Know About Green Loans. *The World Bank*. 2021. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2021/10/04/what-you-need-to-know-about-green-loans>

66. Sustainability-Linked Finance. *International Finance Corporation, World Bank Group*. 2022. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/publications_ext_content/ifc_external_publication_site/publications_listing_page/sustainability-linked+finance

67. Sustainability-linked Finance: The Unresolved Dilemmas of Sustainability-Linked investments. *Deloitte*. 2022. URL: <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/hot-topics/topics/climate-and-sustainability/dcca/thought-leadership/sustainability-linked-finance.html>

68. Guidelines for Green, Social and Sustainability Bonds External Reviews. *International Capital Markets Association*. 2020. URL: <https://www.lsta.org/content/sustainability-linked-loan-principles-sllp/>

69. Small Business Loans. *U.S. Small Business Administration*. 2022. URL: <https://www.sba.gov/funding-programs/loans>
70. Small Business Lending Fund. *U.S. Department of the Treasury*. 2022. URL: <https://home.treasury.gov/policy-issues/small-business-programs/small-business-lending-fund>
71. Crandall R.W. The Continuing Decline of Manufacturing in the Rust Belt. *Brookings Institution, Washington, D.C.* 1993.
72. Rust Belt. *Wikipedia, the free encyclopedia*. 2022. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Rust_Belt
73. Hartley D. Urban Decline in Rust-Belt Cities. *Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Commentary*. 2013. Number 2013-06.
74. King G. Census Brief: "Rust Belt" Rebounds. *CENBR/98-7*. 1998.
75. Peters M., Nicas J. Rust-Belt Reaches for Immigrant Tide. *The Wall Street Journal*. 2013. URL: <https://www.wsj.com/articles/SB10001424127887323687604578467134234625160>
76. Goldberg M. The 15 largest banks in the US. *Bankrate*. 2022. URL: <https://www.bankrate.com/banking/biggest-banks-in-america/>
77. Charge-Off and Delinquency Rates on Loans and Leases at Commercial Banks. *Board of Governors of the Federal Reserve System (US)*. 2022. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/chargeoff/default.htm>
78. Commercial and Industrial Loans, Banks Ranked 1st to 100th Largest in Size by Assets. *Federal Reserve Bank of St. Louis*. 2022. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/ACILT100>
79. United States economic outlook: 2021 year-in-review and first quarter of 2022. *The Economic Commission for Latin America, United Nations*. 2022. URL: <https://www.cepal.org/en/notes/united-states-economic-outlook-2021-year-review-and-first-quarter-2022>

80. Consumer Credit. *Board of Governors of the Federal Reserve System*. 2022. URL: <https://www.federalreserve.gov/releases/g19/current/default.htm>
81. Sandberg E. 142 Largest Lenders in the U.S. *Bad Credit*. 2021. URL: <https://www.badcredit.org/how-to/largest-lenders-in-the-u-s/>
82. Global mortgage industry : selected developed markets - statistics & facts. *Statista Research Department*. 2022. URL: https://www.statista.com/topics/7521/mortgage-industry-worldwide-developed-markets/#topicHeader_wrapper
83. Value of mortgage debt outstanding in the United States from 2001 to 2021. *Statista*. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/274636/combined-sum-of-all-holders-of-mortgage-debt-outstanding-in-the-us/>
84. World Development Indicators. *The World Bank*. 2022. URL: <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/>
85. McMillin D. 2022 U.S. mortgage statistics and FAQ. *Bankrate*. 2022. URL: <https://www.bankrate.com/mortgages/mortgage-statistics/>
86. Anderson M. CRE Loan Growth – Outstanding Debt Reaches \$5 Trillion in Q3 2021. *Trepp*. 2021. URL: <https://www.trepp.com/trepp-talk/cre-loan-growth-outstanding-debt-reaches-5-trillion-in-q3-2021>
87. Summary of 2021 Data on Mortgage Lending. *Consumer Financial Protection Bureau*. 2022. URL: <https://www.consumerfinance.gov/data-research/hmda/summary-of-2021-data-on-mortgage-lending/>
88. McGuire B. What is a 5/1 adjustable-rate mortgage (ARM)? *Bankrate*. 2022. URL: <https://www.bankrate.com/mortgages/what-is-a-5-1-arm/>
89. De Vita S. What is a 7/1 adjustable-rate mortgage (ARM)? *Bankrate*. 2022. URL: <https://www.bankrate.com/mortgages/what-is-a-7-1-arm/>
90. Housing Feels Stress of Rising Mortgage Rates as Inflation Weighs on Consumer Spending. *Fannie Mae*. 2022. URL: <https://www.fanniemae.com/research-and-insights/forecast/housing-feels-stress-rising-mortgage-rates-inflation-weighs-consumer-spending>

91. United States MBA 30-Yr Mortgage Rate. *Trading Economics*. 2022. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/mortgage-rate>
92. National Housing Survey. *Fannie Mae*. 2022. URL: <https://www.fanniemae.com/research-and-insights/surveys-indices/national-housing-survey>
93. Value of loans granted by commercial banks in the United States in the 2nd quarter of 2021, by category. *Statista*. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/982115/commercial-loans-by-category-usa/>
94. Commercial and industrial loans at all commercial banks in the United States from 1995 to 2021. *Statista*. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/214166/commercial-and-industrial-loans-at-commercial-banks-in-the-us/>
95. Household debt and credit report. *Federal Reserve Bank of New York*. 2022. URL: <https://www.newyorkfed.org/microeconomics/hhdc>
96. Schulz M., Shepard M., Sherrier J. 2022 Credit Card Debt Statistics. *LendingTree*. 2022. URL: <https://www.lendingtree.com/credit-cards/credit-card-debt-statistics/>
97. What happened to US interbank lending in the financial crisis? *Centre for Economic Policy Research*. 2010. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/what-happened-us-interbank-lending-financial-crisis>
98. United States - Interbank Loans, All Commercial Banks. *Trading Economics*. 2018. URL: <https://tradingeconomics.com/united-states/interbank-loans-all-commercial-banks-fed-data.html>
99. Kagan J. Credit Score: Definition, Factors, and Improving It. *Investopedia*. 2022. URL: https://www.investopedia.com/terms/c/credit_score.asp
100. Report to the Congress on Credit Scoring and Its Effects on the Availability and Affordability of Credit. *Board of Governors of the Federal Reserve System*. 2007. URL: <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/RptCongress/creditscore/creditscore.pdf>

101. An Overview of Consumer Data and Credit Reporting. *Board of Governors of the Federal Reserve System*. 2003. URL: <https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2003/0203lead.pdf>
102. Lauer J. Creditworthy: A History of Consumer Surveillance and Financial Identity in America. 2017.
103. DeMatteo M., Gravier E., White A. The beginner's guide to credit scores: How to understand and improve your credit score. *CNBC*. 2022. URL: <https://www.cnbc.com/select/guide/credit-scores-for-beginners/#what-is-the-difference-between-a-good-and-excellent-credit-score>
104. Schulz M. Personal Loan Statistics: 2022. *Lending Tree*. 2022. URL: <https://www.lendingtree.com/personal/personal-loans-statistics/>
105. Bhattacharya K., Kapoor A., Madan A. Five trends reshaping the US home mortgage industry. *McKinsey & Co.* 2021. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/private-equity-and-principal-investors/our-insights/five-trends-reshaping-the-us-home-mortgage-industry>
106. Net Percentage of Domestic Banks Tightening Standards for Commercial and Industrial Loans to Small Firms. *Federal Reserve Bank of St. Louis*. 2022. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DRTSCIS>
107. Senior Loan Officer Opinion Survey on Bank Lending Practices. *Board of Governors of the Federal Reserve System*. 2022. URL: <https://www.federalreserve.gov/data/sloos/sloos-202207.htm>
108. Serio A. Chase business loans review. *Finder*. 2021. URL: <https://www.finder.com/chase-business-loans>
109. Serio A. Bank of America business loans review. *Finder*. 2021. URL: <https://www.finder.com/bank-of-america-business-loans>
110. Camp A. Wells Fargo business loans review. *Finder*. 2021. URL: <https://www.finder.com/wells-fargo-business-loans>

111. Business Installment Loan. *Citi*. 2022. URL: <https://www.citi.com/small-business-banking/business-loan>
112. Business Loans and Credit Lines. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://www.usbank.com/business-banking/business-lending.html>
113. Wood M. Chase Business Loans Review for 2021. *Fundera*. 2021. URL: <https://www.fundera.com/business-loans/guides/chase-business-loans>
114. Kriss R. Bank of America Business Loans: 2022 Review. *Nerdwallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/small-business/bank-of-america-business-loans>
115. Wood M. Bank of America SBA Loans: Top Options and How to Apply. *Fundera*. 2020. URL: <https://www.fundera.com/business-loans/guides/bank-of-america-sba-loans>
116. Prakash P. Wells Fargo Business Loans: The Complete 2021 Review. *Fundera*. 2021. URL: <https://www.fundera.com/business-loans/guides/wells-fargo-business-loans>
117. Wood M. The Complete Guide to Citibank's Small Business Loans. *Fundera*. 2020. URL: <https://www.fundera.com/blog/small-business-loans-citibank>
118. Wood M. U.S. Bank Small Business Loans: 2021 Review. *Fundera*. 2020. URL: <https://www.fundera.com/business-loans/guides/us-bank-small-business-loan>
119. Metzger P. Chase Mortgage Review 2022. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/mortgages/chase-mortgage>
120. Metzger P. Bank of America Mortgage Review 2022. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/mortgages/bank-of-america-mortgage>
121. Wood K., Metzger P. Wells Fargo Mortgage Review 2022. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/mortgages/wells-fargo-mortgage>
122. Current Mortgage and Refinance Rates. *Wells Fargo*. 2022. URL: <https://www.wellsfargo.com/mortgage/rates/>
123. Metzger P. Citibank Mortgage Review 2022. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/mortgages/citimortgage>

124. Metzger P. U.S. Bank Mortgage Review 2022. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/mortgages/us-bank-home-mortgage>
125. Jumbo mortgages: low rates for higher-valued homes. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://www.usbank.com/home-loans/mortgage/jumbo-mortgages.html>
126. FHA Loans & Rates. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://www.usbank.com/home-loans/mortgage/fha-mortgages.html>
127. VA Home Loans. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://www.usbank.com/home-loans/mortgage/va-mortgages.html>
128. Jumbo Loans. *Bank of America*. 2022. URL: <https://www.bankofamerica.com/mortgage/jumbo-loans/>
129. Veling J. Wells Fargo Personal Loans: 2022 Review. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/loans/personal-loans/wells-fargo-personal-loans>
130. Millerbernd A. Citibank Personal Loans: 2022 Review. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/loans/personal-loans/citibank-personal-loans>
131. Veling J. U.S. Bank Personal Loans: 2022 Review. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/loans/personal-loans/us-bank-premier-personal-loans>
132. Veling J. PNC Bank Personal Loans: 2022 Review. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/loans/personal-loans/pnc-personal-loans>
133. Veling J. Marcus by Goldman Sachs Personal Loans: 2022 Review. *NerdWallet*. 2022. URL: <https://www.nerdwallet.com/reviews/loans/personal-loans/marcus-personal-loans>
134. Frue K. STEEPLED Analysis: What is it with Examples. *Pestle Analysis*. 2020. URL: https://pestleanalysis.com/steepled-analysis/#Technological_factors_Differentiating_advantages_based_on_location
135. How to apply for Apple Card. *Apple*. 2022. URL: <https://support.apple.com/en-us/HT209257#requiredinformation>
136. Shevlin R. ‘Breakout’: Apple’s Plan To Pump Up Apple Card And Apple Pay And Win The Payments War. *Forbes*. 2022. URL:

<https://www.forbes.com/sites/ronshevlin/2022/04/10/breakout-apples-plan-to-pump-up-apple-card-and-apple-pay-and-win-the-payments-war/?sh=647e09b813ec>

137. Son H. A Goldman Sachs rival pulled out of the Apple Card deal on fears it will be a money loser. *CNBC*. 2019. URL: <https://www.cnbc.com/2019/05/28/goldman-rival-pulled-out-of-apple-card-on-fears-it-was-money-loser.html>

138. Son H. Goldman Sachs may lose money on the Apple Card in the next recession, Nomura says. *CNBC*. 2019. URL: <https://www.cnbc.com/2019/08/14/goldman-sachs-may-lose-money-on-the-apple-card-in-the-next-recession.html>

139. Shevlin R. If Tim Cook Won't Tell The World How The Apple Card Is Doing, I Will. *Forbes*. 2019. URL: <https://www.forbes.com/sites/ronshevlin/2020/03/09/if-tim-cook-wont-tell-the-world-how-the-apple-card-is-doing-i-will/?sh=646c4d6f6b2f>

140. Apple Newsroom Update. *Apple*. 2022. URL: <https://www.apple.com/newsroom/2022/08/for-the-second-year-apple-card-and-goldman-sachs-rank-no-1-in-customer-study/>

141. Mohamed T. Goldman Sachs spent \$300 million developing the Apple Card — then Apple boasted that it was 'created by Apple, not a bank'. *Business Insider*. 2019. URL: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/apple-snubbed-goldman-sachs-bank-spent-300-million-apple-card-2019-9-1028563659>

142. Market share of leading banks in the United States as of June 2021, by value of total assets. *Statista*. 2021. URL: <https://www.statista.com/statistics/727548/market-share-top-banks-thrifts-usa-by-assets/>

143. A Breakdown Of The Loan Portfolios Of The Largest U.S. Banks. *Forbes*. 2018. URL: <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2018/06/27/a-breakdown-of-the-loan-portfolios-of-the-largest-u-s-banks-2/?sh=29667474126b>

144. Levitt H. Wells Fargo Plans Major Retreat From Mortgage Business It Long Dominated. *Bloomberg*. 2022. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-08-14/wells-fargo-to-cut-back-mortgage-business-after-scandals-take-toll>

145. JP Morgan Chase sets aside funds to cover feared loan losses. *The Guardian*. 2022. URL: <https://www.theguardian.com/business/2022/jul/14/jp-morgan-chase-sets-aside-funds-to-cover-feared-loan-losses>

146. U.S. Bank Increases Prime Lending Rate to 5.50 Percent. *Yahoo Finance*. 2022. URL: <https://finance.yahoo.com/news/u-bank-increases-prime-lending-213000289.html>

147. Maruf R. U.S. Bank fined for opening ‘sham’ accounts for customers. *CNN Business*. 2022. URL: <https://edition.cnn.com/2022/07/30/business/us-bank-cfbp-fine/index.html>

148. Gandel S., Simonetti I. 3 takeaways from big banks’ latest financial reports. *The New York Times*. 2022. URL: <https://www.nytimes.com/2022/07/18/business/second-quarter-bank-earnings.html>

149. Flitter E. Bank of America will pay \$10 million for improperly garnishing customer accounts. *The New York Times*. 2022. URL: <https://www.nytimes.com/2022/05/04/business/bank-of-america-settlement-cfpb.html>

150. Hussain N., Marshall E. Wells Fargo profit slumps on higher loan loss reserves, mortgage weakness. *Reuters*. 2022. URL: <https://www.reuters.com/business/finance/wells-fargo-profit-falls-rising-loan-loss-reserves-2022-07-15/>

151. Citi Raises Base Rate. *Citigroup*. 2022. URL: <https://www.citigroup.com/citi/news/2022/220727a.htm>

152. Son H. Citigroup tops profit estimates as bank benefits from rising interest rates, shares surge 13%. *CNBC*. 2022. URL: <https://www.cnbc.com/2022/07/15/citigroup-c-2q-2022-earnings.html>

153. U.S. Bank 2021 Annual Report. *U.S. Bancorp*. 2022. URL: <https://ir.usbank.com/static-files/effe82f7-ec42-4f18-84e1-43504b33d239>

154. Guide to Business Credit Scores. *Fundbox*. 2022. URL: <https://fundbox.com/resources/guides/business-credit-score/>

155. U.S. Bank 2021 Community Investments. *U.S. Bank*. 2022. URL: https://media.corporate-ir.net/media_files/IROL/usbank/AR2021/pdf/USB21_Community_Investments.pdf
156. 2021 ESG Report. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://ir.usbank.com/static-files/b33cccf-d6f2c-424e-afd8-8beb66b9f0e6>
157. Hsu A. New businesses soared to record highs in 2021. Here's a taste of one of them. *NPR*. 2022. URL: <https://www.npr.org/2022/01/12/1072057249/new-business-applications-record-high-great-resignation-pandemic-entrepreneur>
158. Environmental Initiatives. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://www.usbank.com/about-us-bank/community/sustainability/environmental-initiatives.html>
159. Alphabet (Google) Market Cap. *CompaniesMarketCap*. 2022. URL: <https://companiesmarketcap.com/alphabet-google/marketcap/>
160. Google Pay (Android Pay). *TechTarget*. 2019. URL: <https://www.techtarget.com/whatis/definition/Google-Pay>
161. Perez S. Fueled by pandemic, contactless mobile payments to surpass half of all smartphone users in US by 2025. *TechCrunch*. 2021. URL: <https://techcrunch.com/2021/04/05/fueled-by-pandemic-contactless-mobile-payments-to-surpass-half-of-all-smartphone-users-in-u-s-by-2025/>
162. Samsung Market Cap. *CompaniesMarketCap*. 2022. URL: <https://companiesmarketcap.com/samsung/marketcap/>
163. Fact sheet. *U.S. Bank*. 2022. URL: <https://www.usbank.com/about-us-bank/fact-sheet.html>

ДОДАТКИ

Додаток А
(обов'язковий)

Огляд зарубіжної літератури

1. Farrell D. “The real new economy”. *Harvard Business Review*. 2003. 81(10):104-12, 138.

This article in the Harvard Business Review, written by at that time a director of McKinsey Global Institute Diana Farrell, explores the intricacies of “new economy”, a concept that has only been starting to appear in a scientific discussion in the late 90s. In this article D. Farrell argues that technology, as important as it is, was not central to the development of “new economy”. Under D. Farrell, McKinsey Global Institute conducted an extensive study, which showed that competition and innovation were the primary factors in the productivity surge, which is closely associated with a shift towards a “new economy”. She argued that the “real new economy” is, in fact, the cycle of competition, innovation, and productivity growth. D. Farrell also acknowledged that technology played a large role in this process, especially when it comes to the facilitation of a rapid industrywide diffusion of innovations. Most of D. Farrell’s predictions about “new economy” have stood the test of time.

2. Adams J.L. Development and Maintenance of an Effective Loan Policy. *Community Banking Connections/Federal Reserve Bank of Philadelphia*. 2014. Part 1.

In this article J.L. Adams, supervising examiner of the Federal Reserve Bank of Philadelphia, explores what it means to maintain and develop an effective loan policy. The author argues that well-maintained and established loan policies give banking institutions an effective framework to monitor, measure and control credit risk. J.L. Adams also urges banking institutions to use widely available resources to shape their loan policies, like regulatory agencies’ examination manuals and Federal Reserve Supervision and Regulation letters. The author also notes that while most of these resources provide a valuable insight

into forming an effective loan policy, the final decisions on the matter should be tailored towards each banking organizations' activities. He also explores a relationship between an effective loan policy and a loan portfolios, since those have the largest impact on banking organizations' risk profiles and earning performances. Overall, this article provides a valuable insight into an American banking system, and into a complicated process of forming a loan policy in particular.

3. Bialowski P., Cwynar A., Xiao J.J., Weziak-Bialowska D. Consumer financial literacy and the efficiency of mortgage-related decisions: New evidence from the Panel Study of Income dynamics. *International Journal of Consumer Studies*. 2020. Vol. 46, issue 1, pp. 88-101.

This authors of this study conducted an evaluation of a mortgage loan market in the United States. In particular, they examined how the efficiency of mortgage-related decisions by the consumers is impacted by their financial literacy. To conduct this examination, they used a data set from Panel Study of Income Dynamics. The results of this study revealed that there is a positive link between financial literacy and a decision to take out a mortgage, i.e. the more financially literate a person is, the bigger the chance they will engage in a mortgage loan market. On top of that, higher financial literacy is also associated with lower interest rates and higher chances of mortgage refinancing. The study found that a household that refinanced its mortgage was able to reduce its interest rate by almost 0.7 percentage points. This study implies that one of the best ways of improving the quality of a mortgage market is increasing financial literacy of citizens. This goal could also be potentially achieved by banks if they disclosed more information about their mortgage deals upfront, in a transparent environment.

4. Stulz R.M. FinTech, BigTech, and the Future of Banks. *Journal of Applied Corporate Finance*. 2019. Vol. 31, issue 4, pp. 86-97.

This paper examines a complicated juxtaposition of banks, FinTech and BigTech firms on financial markets. The author states that in a modern financial environment FinTech

firms play on an “uneven field” with banks, since they can replicate certain product areas whilst benefiting from less regulation. However, there are clear limits on what FinTech can do with narrow product offerings and banks’ responses being more and more effective. In an era of “new economy” BigTech firms have an upper hand on traditional banks, since they can provide advantages that banks will find hard to replicate. Both BigTech and FinTech gained an advantage of having more information about parties seeking credit. In certain areas of finance, especially consumer finance and loans to small firms, this trend makes traditional banks lose a comparative advantage. The author further examines what roles FinTech and BigTech may play in the future in a financial sector, what banks can do to mitigate competitive risks, and what it means for future consumers of financial services. It is implied that in a “new economy” economic environment banks will have to adapt more quickly and some of their fundamental ways of operating on a financial market.

5. Shim J. Loan portfolio diversification, market structure and bank stability. *Journal of Banking & Finance*. 2019. Vol. 104, pp. 103-115.

This paper examines a relationship between banks’ stability, loan portfolio diversification and market structure. The author states that there is correlation between these factors, and that the choice of bank loan diversification is associated with a bank’s financial stability. It is also said that market concentration is in most cases negatively correlated with bank insolvency risk. The results of a research conducted by the paper’s author show that it is much more financially stable to diversify loan portfolios in concentrated markets compared to less concentrated markets. This paper helps in understanding intricate relations between market conditions and bank operations. It also demystifies a process of loan portfolio diversification and shows how to properly conduct it in different environments. It also explores the definition of bank stability, which is a crucially important term to understand, especially in a pre-recession period of late 2022. Overall, this paper provides a comprehensive look on complex interdependencies on a financial market and improves upon previous similar studies.

6. Gissler S., Ramcharan R., Yu E. The Effects of Competition in Consumer Credit Markets. *The Review of Financial Studies*. 2020. Vol. 33, issue 11, pp. 5378-5415.

This paper explores consumer credit markets and competitive relations therein. The authors found that on consumer credit market there is a distinct difference in reaction to increased competition between banking and nonbanking institutions. It is noted that banking institutions are induced to specialize in relationship business lending when facing stiff competition and high potential risks of failure. The banking institutions that survive are usually more profitable. In a similar situation, nonbanking lenders act differently by expanding their customer base to less reliable borrowers and changing their credit policies. As a results, nonbanking lenders usually have higher default rates than banking institutions when competition stiffens. The results of this study also show that the form of intermediation affect the effects of competition on banking and nonbanking institutions. This paper provides a valuable insight for banking and nonbanking lenders alike, showing that some of the ways of dealing with an increased competition are less effective than others.

7. Horowitz J.M., Igielnik R., Kochhar R. Trends in income and wealth inequality. *Pew Research Center*. 2020.

This paper was published by a Pew Research Center right before the start of COVID-19 pandemic, and it explores general trends in income and wealth inequality in the United States in a post-recession era. The authors note that during that period American economy showed a lot of promise in most macroeconomic indicators. However, the household income growth in this century is still fairly modest, and household wealth has not yet returned to pre-2008 level. Thus, economic inequality and income gap in the States still remains widening. The authors conducted a comprehensive study of this matter, and came to a conclusion that while the lower income households and middle class stagnate, the most affluent segments of society get richer faster, which might be an indication of a poor recovery from a 2008 recession. This article is invaluable when it comes to understanding loan markets, too, especially mortgage and consumer loan markets. In fact, a reform in a loan

system could quite possibly mitigate negative effects of a previous recession. This article is also useful at this point in time, in late 2022 potential pre-recession period, since it explores mechanisms of dealing with a recession in a way that could prevent further increases in inequality.

8. Duran M.A. The risk–return relation in the corporate loan market. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2021. Vol. 60.

This paper, published by The American Journal of Economics and Finance, explores complexities of corporate loan markets. In particular, the relation between risks and returns on these loan markets is examined. The author analyzed how much of a risk-compensating role corporate revolving loan returns have. It was concluded that there is a certain risk premium carried when it comes to expected returns on corporate lines of credit. It is accompanied by a fact that lenders are compensated for risk by expected returns, which are associated with corporate line of credit usage. The authors also conducted a test which showed that borrower risk and expected return on such debt instruments as corporate lines of credit are positively related. These results contradicted a study conducted two decades ago, which showed different results. It means that in the last two decades corporate loan market has significantly changed, mainly due to lenders' and borrowers' attitudes and perceptions. Overall, this paper provides useful information and research on corporate loan markets and shows that it's trends have been actively changing lately.

9. Volz U. United Nations Environment Programme, 2017. On the role of central banks in enhancing green finance. *Inquiry into the Design of a Sustainable Financial System (UN Environment Inquiry)*. 2017. 17/01

This article was published as a part of UN Environment Inquiry, and it examines the role of central banks in making financial systems around the world “greener” and more environment-friendly. It recognizes that financial sector has to play a vital role in economy's transition towards sustainability, and that central banks and financial regulatory authorities have to motivate financial market players to adopt sustainable model of operation through a

variety of monetary, as well as micro- and macroprudential policies, including disclosure requirements, climate-related stress testing etc. It is implied that central banks and financial regulatory authorities are the only market subjects that have the means to speed up this process. Potential initiatives explored in this article would have significant consequences for loan markets, since going “green” in a financial sector would also mean creating a large number of innovative loan policy implementation mechanisms. These mechanisms could potentially lead to a stronger growth of a “new economy” sector, and would allow a shift of the economy towards “new economy” standards. However, it is also noted that it is risky to overstretch central banks’ mandates and vest too much power in unaccountable institutions.

10. Nario L., Pfister T., Poppensieker T. The evolving role of credit portfolio management. *McKinsey & Company*. 2016.

This article, published by a reputable global management consulting firm, explores credit portfolio management as a mechanism that is essential for modern banking institutions in an economic environment that is growing in complexity. The authors explain how credit portfolio management differs from more conservative approaches of yesteryear. They also analyze different factors that contributed to a change in credit portfolio management’s role, including capital and liquidity constraints, increasing cost and margin pressure and changing market conditions. The authors also acknowledge that credit portfolio management is instrumental in enhancing management framework, adapting to changing data needs and broadening communication within a banking institution. It is also noted that an effective credit portfolio management requires an adequate data set, system governance and infrastructure. Overall, this article provides a valuable insight into one of the most important aspects of managing a bank institution – the process of managing a credit portfolio

АНОТАЦІЯ кваліфікаційної магістерської роботи

“Loan policy of American banks in a “new economy” paradigm”

The work analyses intricacies of lending policy of the American banks in a constantly shifting dynamic environment of “new economy”.

In a first section of this work the author explored a modern definition of a term “new economy”, as well as how it affects both global and American economies, including financial sector. A variety of classic and innovative approaches of lending policy implementation mechanisms in a context of a “new economy” has also been analyzed. The author explored the role that the United States of America play on a global spectrum when it comes to a “new” economic development. It was concluded by the author that economy’s shift towards “new economy” has both advantages and disadvantages, and that this process should fundamentally change our economic outlook.

In a second section of this work the author analyzed general trends in lending policy of the American banks. The author did an assessment of general conditions of the American lending market. The factors that affect lending policy of the American banks in a “new economy” paradigm have been analyzed. The author also conducted a comprehensive comparative analysis of lending policies of America’s largest banks in different market segments, coming to a conclusions that these policies should be optimized.

In a third and final chapter the author analyzed effectiveness of American banks’ credit portfolios using U.S. Bank as a representative example. The author came to a conclusion that both the credit portfolio and the credit policy of U.S. Bank are to a certain degree ineffective. On the basis of this analysis the author formulated step-by-step recommendations designed to optimize U.S. Bank’s credit portfolio and credit policy. Most of proposed recommendations could also be applied to other banking institutions.

**Перелік позик за класами кредитного портфелю та внутрішній рейтинг
кредитної якості U.S. Bank станом на 31.12.2021 (млн. дол. США)**

The following table provides a summary of loans by portfolio class and the Company's internal credit quality rating:

(Dollars in Millions)	December 31, 2021					December 31, 2020				
	Pass	Criticized			Total	Pass	Criticized			Total
		Special Mention	Classified ⁽¹⁾	Total Criticized			Special Mention	Classified ⁽¹⁾	Total Criticized	
Commercial										
Originated in 2021	\$ 51,155	\$ 387	\$ 287	\$ 674	\$ 51,829	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Originated in 2020	14,091	304	133	437	14,528	34,557	1,335	1,753	3,088	37,645
Originated in 2019	10,159	151	54	205	10,364	17,867	269	349	618	18,485
Originated in 2018	5,122	3	36	39	5,161	12,349	351	176	527	12,876
Originated in 2017	2,149	2	38	40	2,189	5,257	117	270	387	5,644
Originated prior to 2017	2,774	28	43	71	2,845	4,954	128	115	243	5,197
Revolving	24,722	268	117	385	25,107	22,445	299	280	579	23,024
Total commercial	110,172	1,143	708	1,851	112,023	97,429	2,499	2,943	5,442	102,871
Commercial real estate										
Originated in 2021	13,364	6	990	996	14,360	-	-	-	-	-
Originated in 2020	7,459	198	263	461	7,920	9,446	461	1,137	1,598	11,044
Originated in 2019	6,368	251	610	861	7,229	9,514	454	1,005	1,459	10,973
Originated in 2018	2,996	29	229	258	3,254	6,053	411	639	1,050	7,103
Originated in 2017	1,662	38	113	151	1,813	2,650	198	340	538	3,188
Originated prior to 2017	2,811	17	111	128	2,939	4,762	240	309	549	5,311
Revolving	1,494	1	43	44	1,538	1,445	9	238	247	1,692
Total commercial real estate	36,154	540	2,359	2,899	39,053	33,870	1,773	3,668	5,441	39,311
Residential mortgages⁽¹⁾										
Originated in 2021	29,882	-	3	3	29,885	-	-	-	-	-
Originated in 2020	15,948	1	8	9	15,957	23,262	1	3	4	23,266
Originated in 2019	6,938	-	36	36	6,974	13,969	1	17	18	13,987
Originated in 2018	2,889	-	30	30	2,919	5,670	1	22	23	5,693
Originated in 2017	3,796	-	30	30	3,826	6,918	1	24	25	6,943
Originated prior to 2017	16,619	-	312	312	16,931	25,921	2	342	344	26,265
Revolving	1	-	-	-	1	1	-	-	-	1
Total residential mortgages	76,073	1	419	420	76,493	75,741	6	408	414	76,155
Credit card ⁽¹⁾	22,335	-	165	165	22,500	22,149	-	197	197	22,346
Other retail										
Originated in 2021	22,455	-	6	6	22,461	-	-	-	-	-
Originated in 2020	12,071	-	9	9	12,080	17,589	-	7	7	17,596
Originated in 2019	7,223	-	17	17	7,240	11,605	-	23	23	11,628
Originated in 2018	3,285	-	14	14	3,299	6,814	-	27	27	6,841
Originated in 2017	1,726	-	9	9	1,735	3,879	-	22	22	3,901
Originated prior to 2017	1,973	-	15	15	1,988	3,731	-	29	29	3,760
Revolving	12,532	-	112	112	12,644	12,647	-	110	110	12,757
Revolving converted to term ..	472	-	40	40	512	503	-	38	38	541
Total other retail	61,737	-	222	222	61,959	56,768	-	256	256	57,024
Total loans	\$306,471	\$1,684	\$3,873	\$5,557	\$312,028	\$285,957	\$4,278	\$7,472	\$11,750	\$297,707
Total outstanding commitments	\$662,363	\$3,372	\$5,684	\$9,056	\$671,419	\$627,606	\$8,772	\$9,374	\$18,146	\$645,752

Джерело: [153]

**Розподіл реструктурованих банківською установою U.S. Bancorp проблемних
боргів за категоріями позик у 2019-21 рр.**

(Dollars in Millions)	Number of Loans	Outstanding Loan Balance	Outstanding Loan Balance
2021			
Commercial	2,156	\$ 140	\$ 127
Commercial real estate	112	193	179
Residential mortgages	977	329	328
Credit card	25,297	144	146
Other retail	2,576	74	67
Total loans, excluding loans purchased from GNMA mortgage pools	31,118	880	847
Loans purchased from GNMA mortgage pools	2,311	334	346
Total loans	<u>33,429</u>	<u>\$1,214</u>	<u>\$1,193</u>
2020			
Commercial	3,423	\$ 628	\$ 493
Commercial real estate	149	262	218
Residential mortgages	1,176	402	401
Credit card	23,549	135	136
Other retail	4,027	117	114
Total loans, excluding loans purchased from GNMA mortgage pools	32,324	1,544	1,362
Loans purchased from GNMA mortgage pools	4,630	667	659
Total loans	<u>36,954</u>	<u>\$2,211</u>	<u>\$2,021</u>
2019			
Commercial	3,445	\$ 376	\$ 359
Commercial real estate	136	129	125
Residential mortgages	417	55	54
Credit card	34,247	185	186
Other retail	2,952	63	61
Total loans, excluding loans purchased from GNMA mortgage pools	41,197	808	785
Loans purchased from GNMA mortgage pools	6,257	856	827
Total loans	<u>47,454</u>	<u>\$1,664</u>	<u>\$1,612</u>

Джерело: [153]

**Чистий дохід банківської установи U.S. Bank у 2020-21 рр. по бізнес-сегментах
(млн. доларів США)**

Business segment results for the years ended December 31 were as follows:

(Dollars in Millions)	Corporate and Commercial Banking		Consumer and Business Banking		Wealth Management and Investment Services	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Condensed Income Statement						
Net interest income (taxable-equivalent basis)	\$ 2,900	\$ 3,411	\$ 6,077	\$ 5,759	\$ 1,002	\$ 1,246
Noninterest income	1,035	1,117	2,501	3,177	2,221	2,022
Total net revenue	3,935	4,528	8,578	8,936	3,223	3,268
Noninterest expense	1,678	1,711	5,690	5,470	2,045	1,961
Other intangibles	-	-	12	16	14	12
Total noninterest expense	1,678	1,711	5,702	5,486	2,059	1,973
Income (loss) before provision and income taxes	2,257	2,817	2,876	3,450	1,164	1,295
Provision for credit losses	89	604	(144)	291	47	40
Income (loss) before income taxes	2,168	2,213	3,020	3,159	1,117	1,255
Income taxes and taxable-equivalent adjustment	542	554	755	791	280	314
Net income (loss)	1,626	1,659	2,265	2,368	837	941
Net (income) loss attributable to noncontrolling interests	-	-	-	-	-	-
Net income (loss) attributable to U.S. Bancorp	\$ 1,626	\$ 1,659	\$ 2,265	\$ 2,368	\$ 837	\$ 941
Average Balance Sheet						
Loans	\$103,208	\$115,563	\$141,082	\$141,259	\$ 18,097	\$ 15,456
Other earning assets	4,537	4,163	8,093	7,175	242	287
Goodwill	1,715	1,647	3,428	3,500	1,628	1,617
Other intangible assets	5	6	2,760	2,105	84	39
Assets	115,194	128,038	161,571	159,191	21,236	18,564
Noninterest-bearing deposits	61,272	44,309	33,855	30,467	24,587	17,149
Interest-bearing deposits	71,246	88,138	158,434	131,536	75,618	77,525
Total deposits	132,518	132,447	192,289	162,003	100,205	94,674
Total U.S. Bancorp shareholders' equity	13,928	15,063	12,337	12,739	3,154	2,936

(Dollars in Millions)	Payment Services		Treasury and Corporate Support		Consolidated Company	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Condensed Income Statement						
Net interest income (taxable-equivalent basis)	\$ 2,458	\$ 2,562	\$ 163	\$ (54)	\$ 12,600	\$ 12,924
Noninterest income	3,550 ^(H)	3,124 ^(H)	920	961	10,227 ^(H)	10,401 ^(H)
Total net revenue	6,008	5,686	1,083	907	22,827	23,325
Noninterest expense	3,231	3,123	925	928	13,569	13,193
Other intangibles	133	148	-	-	159	176
Total noninterest expense	3,364	3,271	925	928	13,728	13,369
Income (loss) before provision and income taxes	2,644	2,415	158	(21)	9,099	9,956
Provision for credit losses	349	681	(1,514)	2,190	(1,173)	3,806
Income (loss) before income taxes	2,295	1,734	1,672	(2,211)	10,272	6,150
Income taxes and taxable-equivalent adjustment	575	434	135	(928)	2,287	1,165
Net income (loss)	1,720	1,300	1,537	(1,283)	7,985	4,985
Net (income) loss attributable to noncontrolling interests	-	-	(22)	(26)	(22)	(26)
Net income (loss) attributable to U.S. Bancorp	\$ 1,720	\$ 1,300	\$ 1,515	\$ (1,309)	\$ 7,963	\$ 4,959
Average Balance Sheet						
Loans	\$ 30,856	\$ 31,539	\$ 3,722	\$ 3,452	\$296,965	\$307,269
Other earning assets	93	5	196,211	162,503	209,176	174,133
Goodwill	3,185	3,060	-	-	9,956	9,824
Other intangible assets	508	581	-	-	3,357	2,731
Assets	36,553	36,497	221,978	188,917	556,532	531,207
Noninterest-bearing deposits	4,861	4,351	2,629	2,263	127,204	98,539
Interest-bearing deposits	145	121	1,634	2,756	307,077	300,076
Total deposits	5,006	4,472	4,263	5,019	434,281	398,615
Total U.S. Bancorp shareholders' equity	7,643	7,462	16,748	14,046	53,810	52,246

Джерело: [153]

Зміни у чистому доході по відсотках банківської установи U.S. Bank за 2019-21

рр. (млн. дол. США)

Year Ended December 31 (Dollars in Millions)	2021 v 2020			2020 v 2019		
	Volume	Yield/Rate	Total	Volume	Yield/Rate	Total
Increase (decrease) in						
Interest Income						
Investment securities	\$ 569	\$ (623)	\$ (54)	\$ 222	\$ (684)	\$ (462)
Loans held for sale	32	(16)	16	138	(84)	54
Loans						
Commercial	(311)	(197)	(508)	442	(1,479)	(1,037)
Commercial real estate	(63)	(175)	(238)	57	(519)	(462)
Residential mortgages	35	(224)	(189)	231	(209)	22
Credit card	(74)	(40)	(114)	(112)	(176)	(288)
Other retail	95	(321)	(226)	(14)	(316)	(330)
Total loans	(318)	(957)	(1,275)	604	(2,699)	(2,095)
Other earning assets	23	(59)	(36)	401	(563)	(162)
Total earning assets	306	(1,655)	(1,349)	1,365	(4,030)	(2,665)
Interest Expense						
Interest-bearing deposits						
Interest checking	15	(56)	(41)	36	(198)	(162)
Money market savings	(37)	(292)	(329)	237	(1,346)	(1,109)
Savings accounts	9	(48)	(39)	14	(79)	(65)
Time deposits	(110)	(111)	(221)	(130)	(439)	(569)
Total interest-bearing deposits	(123)	(507)	(630)	157	(2,062)	(1,905)
Short-term borrowings	(33)	(41)	(74)	21	(247)	(226)
Long-term debt	(155)	(166)	(321)	73	(376)	(303)
Total interest-bearing liabilities	(311)	(714)	(1,025)	251	(2,685)	(2,434)
Increase (decrease) in net interest income	\$ 617	\$ (941)	\$ (324)	\$1,114	\$ (1,345)	\$ (231)

Джерело: [153]

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

**РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
В НОВИХ РЕАЛІЯХ МІЖНАРОДНИХ
ВІДНОСИН**

Збірник матеріалів

**Студентської науково-практичної
Інтернет-конференції**

**м. Київ,
7 грудня 2022 р.**

115 КИЇВ
РОКІВ
2022

Сучасні тренди зеленого інвестування міжнародної економіки	
Пономаренко І.	95
Екологічні наслідки війни в Україні та перспективи зеленої реконструкції за участі США	
Романишина Д.О.	96
Створення зелених робочих місць в контексті міграційної кризи	
Салівон І.О.	98
Ризики зеленого інвестування економіки України	
Святовец І.П.	99
Модель управління стійкістю еколого-економічної системи підприємств	
Сіденко Т.О.	101
Сучасні тренди розвитку глобального підприємництва у контексті зеленого розвитку	
Скалецька М.І.	103
Збереження парків і заповідників в Україні під час війни як передумова розвитку зеленої економіки	
Цимбалюк Д.І.	105
Корпоративна соціальна відповідальність у політиці сталого розвитку	
Шаргала В.І.	108
Розвиток світового ринку ІТ-аутсорсингу в умовах зеленої трансформації	
Щербаков О.К.	110
«Зелений курс» як інструмент стимулювання економічного розвитку України	
Ярошенко А.В.	112
Перспективи зеленого розвитку у транскордонному співробітництві України з Польщею	
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ РФ В УКРАЇНУ	115
Ячник М.А.	115
Особливості міжнародного консалтингу в умовах повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну	
Шишук Н.О.	117
Рецесійний вплив у США на банківську кредитну політику	
Цивінська Н.М.	119
Діяльність MERCEDES-BENZ GROUP AG в Україні	
Koliada Sofiia	121
The impact of the Covid-19 pandemic on the Global Agricultural Market	
CENGİZ ÇEVİK	123
The Opportunities of Participation in Shanghai Cooperation Organization for Turkish Strategic Development	
Горшков Б.Є.	125
Функціонування інвестиційного бізнесу в Україні під час війни (на прикладі компанії Concord Capital)	
Краснікова А.А.	127
Світові тенденції злиття та поглинання у глобальному банківському секторі	
Shad Muhammed	129
OTT Platforma as a Perspective Form of Business Activity in the Mordern Conditions of the Formation of a new Global digital realiry	
Осьмак К.	131
Макроекономічні заходи стимулювання інноваційної діяльності в Україні в умовах післявоєнної відбудови	
Abdusalomov A.R.	133

Список літератури

1. Management Consulting. A Guide to the Profession. Fourth Edition. Edited by Milan Kubr. – Geneva: International Labor Office, 2022. 904 pp.
2. Саква Олександр. Ефект надійності. Портрет компанії на тлі проблем // Голос України. 2022. № 187. С. 4.
3. Скрипник Віктор. Тепло черпають з-під землі, як воду з криниці // Голос України. 2022. № 192. С. 11.

Шишук Н.О.

РЕЦЕСІЙНИЙ ВПЛИВ У США НА БАНКІВСЬКУ КРЕДИТНУ ПОЛІТИКУ

2022 рік ознаменувався низкою геополітичних та економічних процесів, що серйозно вплинули на глобальне економічне становище. Одним із таких процесів є повномасштабна військова агресія РФ проти України, що розпочалася у лютому цього року. Внаслідок неї, а також інших економічних процесів та зрушень (наприклад, підвищення інфляції та відсоткових ставок по кредитах у багатьох країнах), деякі експерти у короткостроковій перспективі прогнозують економічну рецесію навіть таким стабільним економікам, як Сполучені Штати Америки [1]. Подібна ситуація змусила коригувати свою діяльність багатьом економічним суб'єктам у різних сферах, у тому числі – банківським установам у сфері кредитування.

За загальним визначенням рецесії як періоду після двох кварталів поспіль із негативною динамікою ВВП США увійшли в рецесію влітку 2022 року. Організація, що визначає бізнес-цикли США, Національне бюро економічних досліджень (NBER), дотримується іншої точки зору. Згідно з визначенням NBER, рецесія – це значне зниження економічної активності, яке поширюється на усю економіку економіці та триває більше кількох місяців [2]. Тим не менш, американська економіка демонструє негативні тенденції щодо багатьох економічних показників, серед яких варто виділити наступні:

- інфляція із показником 8,2% станом на вересень 2022 р.;
- збільшення індексу споживчих цін у вересні 2022 р. на 6,6% у порівнянні з аналогічним показником 2021 року (найбільше зростання з 1982 р.) [3];
- зниження рейтингу S&P500 на 24% з початку року станом на 14 жовтня, що характеризує значний обвал фондового ринку.

При збереженні подібних тенденцій можна очікувати, що американська економіка невдовзі таки перейде у стан рецесії. У жовтні 2022 року президент США Джо Байден зазначив, що «незначна рецесія» можлива, хоча він досі вірить у можливість американської економіки її уникнути [4].

Подібна ситуація у глобальній та американській економіках спричинила необхідність потужної реакції від американських банків, у тому числі – і у сфері кредитування. У період економічного відновлення після початкового шоку, що завдала пандемія COVID-19, стандарти банківського кредитування в США почали

значно пом'якшуватись. Причиною цього стали м'яка грошово-кредитна політика та продовження економічного відновлення, що й посилює конкуренцію за кредитні кошти. 2022 рік кардинально змінив цю ситуацію. Війна в Україні, підвищення відсоткових ставок, рекордна інфляція та очікування рецесії змусили банки значно посилити кредитні стандарти. Зокрема, за даними Федерального резервного банку США, станом на III квартал 2022 року у порівнянні аналогічним періодом 2021 року чистий відсоток американських банків, що посилили кредитні стандарти по комерційних кредитах збільшився на 47,9% [5]. Така тенденція свідчить про те, що у передресеційний період американські банки намагаються зменшити ризики для своїх кредитних портфелів та обмежити доступ до кредитних ресурсів тим позичальникам, що внаслідок рецесії можуть стати потенційно неплатоспроможними. Особливо це стосується комерційних позичальників, оскільки наразі вартість непогашених комерційних кредитів у США перевищує вартість споживчих непогашених кредитів у декілька разів [6]. Подібну ситуацію можна було спостерігати і напередодні рецесій 2001 та 2008 років.

Внаслідок зростання вимог до позичальників та поглиблення кризових явищ, у II кварталі 2022 року, за даними опитування Федеральної резервної системи, значно зменшився попит на комерційну нерухомість, що разом із комерційними кредитами є найбільшою за обсягом сферою кредитування у США [7]. Подібна ситуація може викликати подальші зміни кредитної політики американських банків у жорсткішу сторону, коли втрати від зменшення попиту на кредитні послуги доведеться компенсувати збільшенням відсоткових ставок та штрафів за прострочення платежів.

У цілому, економічна турбулентність та непередбачуваність, що виникла у 2022 році внаслідок війни в Україні та інших економічних чинників не дає змоги робити точні прогнози щодо розвитку американської та світової економіки у найближчі періоди. Однак цілком ймовірно, що американська економіка знаходиться на передресеційному етапі, і реакція американських банків у сфері кредитування є непрямим цьому підтвердженням.

Список літератури:

1. Duggan W. Is The U.S. Headed For Another Recession? *Forbes Advisor*. 2022. URL: <https://www.forbes.com/advisor/investing/is-a-recession-coming/>
2. Tepper T. Recession Tracker: Are We In A Recession? *Forbes Advisor*. 2022. URL: <https://www.forbes.com/advisor/investing/are-we-in-a-recession/>
3. Guilford G. Inflation Sits at 8.2% as Core Prices Hit Four-Decade High. *The Wall Street Journal*. 2022. URL: <https://www.wsj.com/articles/us-inflation-september-2022-consumer-price-index-11665628037>

4. Vazquez M. Biden acknowledges a 'slight recession' is possible, even if he doesn't think it'll happen. *CNN*. 2022. URL: <https://edition.cnn.com/2022/10/11/politics/recession-joe-biden-cnntv/index.html>

5. Net Percentage of Domestic Banks Tightening Standards for Commercial and Industrial Loans to Small Firms. Federal Reserve Bank of St. Louis. 2022. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/DRTSCIS>

6. Value of loans owned by commercial banks in the United States as of September 2022, by category. Statista. 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/982115/commercial-loans-by-category-usa/>

7. Senior Loan Officer Opinion Survey on Bank Lending Practices. Board of Governors of the Federal Reserve System. 2022. URL: <https://www.federalreserve.gov/data/sloos/sloos-202207.htm>

Цивінська Н.М.

ДІЯЛЬНІСТЬ MERCEDES-BENZ GROUP AG В УКРАЇНІ

Спільне підприємство «Автомобільний Дім Україна» було створено в 1993 році на базі одного з найбільших сервісних центрів України. Активне та багаторічне співробітництво підприємства з компанією «Даймлер АГ» виявилось вигідним і перспективним для обох сторін. У результаті тривалої і успішної роботи на українському ринку 4 червня 1997 року «Автомобільний Дім Україна» отримав статус Генерального представництва концерну «Даймлер-Бенц АГ» з легкових автомобілів Mercedes-Benz. З жовтня 1997 року підприємству були надані права Генерального представництва з вантажних автомобілів, мікроавтобусів і автобусів Mercedes-Benz. [1].

З 19 жовтня 2001 року компанія ПРАТ «АВТОКАПІТАЛ» – офіційний дистриб'ютор Mercedes-Benz Group AG в Україні, що входить до групи компаній Корпорації «УкрАвто».

Основними напрямками діяльності компанії є продаж нових автомобілів легкового, комерційного та вантажного сегментів, автомобілів з пробігом, розвиток післяпродажного обслуговування та дилерської мережі. На жовтень 2021 року дилерська мережа компанії ПРАТ «АВТОКАПІТАЛ» налічує 22 представництва з продажу та обслуговування автомобілів у найбільших містах України. З вересня 2017 року у столичному дилерському центрі «Автомобільний Дім Україна «Mercedes-Benz» функціонує спеціалізований центр продажу автомобілів Mercedes-AMG (AMG Performance Center).

Протягом багатьох років компанія займає провідні позиції з обсягу продажів легкових автомобілів преміального сегмента на ринку України. ПРАТ«АВТОКАПІТАЛ» входить до рейтингу «100 найбільших приватних компаній України 2021» за версією Forbes. [2].

Mercedes-Benz Group AG підбив підсумки першого кварталу 2022 року. За три місяці німецький автоконцерн недоотримав 709 млн євро чистого прибутку,