

УДК 336.77

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ СПОЖИВЧИМ КРЕДИТУВАННЯМ НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

**ВИШНЕВСЬКА Катерина Володимирівна**

*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів суб'єктів  
господарювання та інноваційного розвитку  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

**БАРАДАКОВА Світлана Іванівна**

*магістрант кафедри фінансів суб'єктів господарювання  
та інноваційного розвитку  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

**Анотація.** Обґрунтовано важливість удосконалення процесу формування структури та управління портфелем споживчих кредитів банку, мінімізації кредитних ризиків і оцінювання платоспроможності позичальників. Аргументовано доцільність формування відповідної організаційної структури, підвищення повноти інформаційного забезпечення, наукової обґрунтованості аналітичної підтримки процесу кредитування та управління ризиками. Запропоновано оцінювання платоспроможності позичальника на основі результативного та ресурсного підходів, що дозволяє проаналізувати фактичне фінансове навантаження, виявити рівень платоспроможності завдяки оптимізаційній моделі, що сприяє зменшенню кредитних ризиків, підвищенню якості кредитного портфелю і доходності кредитних операцій банку.

**Ключові слова:** комерційний банк, споживчий кредит, платоспроможність, кредитоспроможність, скорингова модель, кредитний ризик.

**Аннотация** Обоснована важность усовершенствования процесса формирования структуры и управления портфелем потребительских кредитов банка, минимизации кредитных рисков и оценки платежеспособности заемщиков. Аргументирована целесообразность формирования соответствующей организационной структуры, повышения полноты информационного обеспечения, научной обоснованности аналитической поддержки процесса кредитования и управления рисками. Предложено оценивания платежеспособности заемщика на основе результативного и ресурсного подходов, что позволяет проанализировать фактическую финансовую нагрузку, выявить уровень платежеспособности с помощью оптимизационной модели, что способствует уменьшению кредитных рисков, повышению качества кредитного портфеля и доходности кредитных операций банка.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, потребительский кредит, платежеспособность, кредитоспособность, скоринговая модель, кредитный риск.

**Постановка проблеми.** Питання визначення платоспроможності позичальника комерційного банку ніколи не втрачало актуальності, а під час кризових явищ, до яких можна віднести і сучасну пандемічну кризу, воно тільки ще більш набуло значущості. Пандемічна криза підтверджує тезу про вплив кризових явищ на ділову активність позичальників, що ставить під загрозу здатність виконувати взяті ними зобов'язання перед банком. Проте, сам характер і чинники пандемічної кризи можна віднести до формажорних, які не можна було заздалегідь передбачити, а також такі, що мають високий ступенем невизначеності в часовому горизонті, який залежить від завершення пандемії. Тому ситуація на кредитному ринку вимагала швидкого реагування для запобігання зростанню проблемних кредитів та постійного моніторингу для відкриття можливості видачі нових для підтримки економічного розвитку. Означене підкреслило важливість використання надійного науково-методичного апарату щодо оцінювання платоспроможності позичальника, що, в свою чергу, потребує визначення аналітичних трендів теорії оцінки платоспроможності позичальника, конструктивного аналізу та подальшого напрацювання нових методичних підходів, враховуючи особливості і мінливість фінансового стану позичальника впродовж його життєвого циклу в умовах впливу різного роду зовнішніх і внутрішніх факторів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Методичні підходи до оцінювання платоспроможності позичальника при наданні споживчого кредитування розкривали у своїх працях зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема:

О. Васюренко, О. Вовчак, С. Даниленко [1], О. Дзюблюк, А. Киричук [2], О. Лаврушин, Т. Ларіна [3], В. Лагутін, А. Мороз і М. Славук [4], Г. Панова [6], С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі, В. Сусіденко [8], В. Усоскін, Я. Чайковський та ін. Високо цінуючи науковий доробок учених, зауважимо, що результати компаративний аналіз існуючих методичних підходів до оцінки платоспроможності позичальника дозволяє зробити висновок, що за своєю змістовною постановкою їх переважна більшість фокусується на необхідності аналізу кредитоспроможності фізичної особи та ризику неповернення позики. При цьому інструментальна складова методик сформована таким чином, що оцінюються лише наслідки взятих в минулому кредитів, що не може виступати характеристикою наявного потенціалу повернення боргу з точки зору якості кредиту та можливих ризиків для комерційного банку. Це зумовлює як удосконалення та розширення змістовних меж оцінювання платоспроможності, так і перегляду аналітичного інструментарію, який дозволяє реалізувати аналітичні новації.

**Метою статті** є узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності понятійного базису споживчого кредитування, розробка рекомендацій щодо удосконалення оцінювання платоспроможності позичальника комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу.** Кредитні операції є найбільшим активом та водночас основним джерелом доходу комерційного банку, від якості здійснення яких залежить прибутковість як окремого банку, так і всієї банківської системи. Для забезпечення ефективного кредитування банки ке-

руються власною кредитною політикою і застосовують практичні механізми її реалізації. В цьому аспекті одним із найважливіших завдань управління є формування дієвої організаційної структури кредитуванням, а також аналітичної системи аналізу кредитного портфеля банку, адже кредитний портфель є основним джерелом ризику, який впливає на надійність і фінансову безпеку банку.

Широко поширеною формою кредитування різноманітних споживчих потреб населення є споживчий кредит, який має суспільне значення через

згладжування дисбалансу споживання груп населення із різним рівнем доходу і не загострювати проблему стратифікації суспільства, дозволяє подолати проблему і стимулювати в подальшому до заощаджень.

Поняття «споживчий кредит» немає єдності підходів до його тлумачення, зокрема, схожість підходів спостерігаємо в частині суб'єктно-об'єктних відносин (громадяни, фізичні особи з одного боку та банк або кредитна організація – з іншого), а відмінність – у визначенні форми і характеристичних ознак таких відносин (табл. 1.).

Таблиця 1

## Наукові підходи до трактування поняття «споживчий кредит»

Автор	Споживчий кредит – це ...
Національний Банк України [5]	кошти, що надаються кредитором (банком або іншою фінансовою установою) фізичним особам на придбання споживчих товарів або послуг у тимчасове користування, під процент, на умовах строковості та платності.
Г. Панова [6]	кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів і послуг і виникає з приводу фінансування потреб кінцевого споживання
В.Сусіденко [8]	кошти, які надаються комерційним банком громадянам України під процент у тимчасове користування на умовах забезпечення, повернення, строковості, платності та цільової спрямованості
А. Мороз, М.Савлук [4]	кредит, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання
Т. Ларіна [3]	самостійний вид кредитних зобов'язань цільового характеру, що надається кредитною організацією фізичним особам з метою придбання ними товарів тривалого використання для потреб, не пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності на строк, що не перевищує трьох років
А.Киричук [2]	договір, за яким банк або інша фінансова установа (кредитор) зобов'язується надати кошти (кредит) фізичній особі (позичальнику) з метою придбання останнім товарів (робіт, послуг) для особистих, сімейних домашніх та інших потреб, не пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності, у розмірі й на умовах, установлених договором, а позичальник зобов'язується повернути отриману суму грошей і сплатити проценти за неї.
С.Даниленко [1]	надання кредитними організаціями кошти фізичній особі з метою задоволення особистих потреб, не пов'язаних зі здійсненням підприємницької діяльності, на умовах установлених договором, де розмір, строк та інші умови визначаються залежно від кредиту та його забезпечення.

*Джерело:* узагальнено автором на основі вказаних джерел

Такий вид кредиту призначений для придбання товару (переважно довго-

строкового використання), оплати роботи та послуг. До нього застосовуються всі принципи кредитування.

В системі кредитних відносин важливим є поняття «платоспроможність» як можливість своєчасно та в повному обсязі здійснювати всі види платіжних розрахунків в довгостроковому періоді. Згідно Постанови Правління Національного банку України платоспроможність – «здатність боржника/контрагента банку здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань відповідно до умов договорів» [9]. Виходячи з цього, на наш погляд, поняття платоспроможності не можна ототожнювати з поняттям «кредитоспроможність». Так, кредитоспроможність визначає наявність у позичальника передумов для одержання позики і спроможність погашати позичкові зобов'язання протягом строку, визначеного кредитною угодою.

При цьому ступінь кредитного ризику зумовлюється кредитоспроможністю фізичної особи, сумою позики та умовами її надання, а також стабільністю фінансового стану позичальника в майбутньому, тобто його прогнозованою платоспроможністю. Такий підхід дозволяє враховувати можливі ризики кредитних операцій, спираючись на об'єктивну оцінку фінансової стійкості позичальника короткострокового і довгострокового періоду.

Для одержання такої оцінки важливим є організація інформаційної бази кредитного процесу. Кредитування банку має на меті забезпечити вигідну інвестицію на основі повернення, терміновості та оплати, мінімізуючи при цьому ризик таких інвестицій. Дилема ризику повернення кредиту – це класична дилема, і вирішення її в сучас-

них умовах вимагає врахування все більшої кількості стохастичних факторів у зовнішньому та внутрішньому інформаційному середовищі. Слід зазначити, що управління споживчим кредитуванням банку багато в чому залежить від того, яким чином він організовує процеси збору, обробки, аналізу та використання інформації, що стосується кредитного процесу. При цьому перелік інформаційних джерел розширяється за рахунок відкритих джерел неструктурованої інформації, наприклад інтернету і соціальних мереж. Наявність належної інформаційної підтримки є необхідною умовою оптимізації управління споживчим кредитуванням в банку.

Основна мета процесу управління споживчим кредитом у банку – забезпечення максимальної прибутковості за певним рівнем ризику, що залежить від структури та обсягу портфеля, рівня процентних ставок за кредитами. Формування структури портфеля споживчого кредитування банку є чутливим до зовнішніх чинників, а також якості організації кредитного процесу, який повинен постійно вдосконалюватись.

За традиційним підходом процес подання і розгляду кредитної заявки включає такі дії: 1) позичальник звертається в банк за позикою; 2) менеджер приймає документи та формує заявку на кредит; 3) скоринговий рейтинг присвоює бал за шкалою «Standard & Poor's» або «Fitch Ratings» та визначає клас боржника; 4) відділ аналітиків перевіряє платоспроможність клієнта та відсутність порушень правопорядку; 5) відділ андеррайтингу перевіряє достовірність наданої інформації позичальником та формує заключення; 6) кредитний комітет

приймає рішення щодо доцільності надання кредиту позичальнику; 7) банк на відділенні готує угоду до видачі кредиту; 8) позичальник підписує договір кредитування та отримує гроші на рахунок; 9) менеджер формує справу клієнта та передає на зберігання до головного офісу. На будь-якому етапі цього процесу можуть виникнути певні питання до позичальника, що призведе до повернення заявки на доопрацювання на відділення. Тим самим розгляд запиту відтягнеться на непередбачений час.

Відповідно до методу оцінки платоспроможності позичальника застосовується коефіцієнт поточний платоспроможності (КПП), який характеризує наявний фінансовий стан замовника та показує його фінансове навантаження. Цей показник розраховується як відношення щомісячних витрат на обслуговування боргу боржника до його щомісячного доходу за вирахуванням поточних витрат:

$$\text{КПП} = \frac{Зк}{Д-В}, \dots \dots \dots (1)$$

де  $Зк$  – зобов'язання за кредитами;  $Д$  – доходи позичальника;  $В$  – витрати позичальника.

Зобов'язань за кредитами розраховуються, як сума щомісячних платежів за всіма кредитами незалежно від його типу.

Дохід клієнта вираховується, як сукупність систематичних щомісячних надходжень грошових коштів на рахунок клієнта за певний період. Таким доходом здебільшого є заробітна плата або пенсія, проте може бути також зарахування дивідендів, плата за надання в оренду власного рухомого або нерухомого майна, соціальні пільги, процентні доходи за депозитами та інше. Якщо позичальник надає доку-

мент для підтвердження доходу, де вказано виплати без вирахування податку, то з усіх доходів клієнта обов'язково потрібно відняти податок та збір, згідно діючого Податкового Кодексу. Матеріальна допомога, аліменти, соціальні виплати по безробіттю, виплата на дитину – всі ці нарахування доходом клієнта не вважаються та не беруться в розрахунок платоспроможності. Витратами позичальника прийнято вважати щомісячний прожитковий мінімум та щомісячні життєві зобов'язання (сплата за оренду житла, оплата за навчання, щомісячні платежі по страхуванню рухомого та нерухомого майна, страхуванні життя або здоров'я та інші). Також вираховують КПП поручителя, якщо за кредитним продуктом передбачено укладання договору поруки. Чим вищий коефіцієнт КПП, тим краще фінансовий стан позичальника. Якщо частка щомісячних витрат клієнта в його доході становить більше визначених кредитною політикою банку подальший розгляд заявки про надання кредиту припиняться.

Зростання конкуренції на кредитному ринку потребує прискорення і забезпечення обґрунтованості процесу прийняття рішень, що можливе завдяки впровадженню інноваційних інформаційних технологій. Технологічні рішення надають можливість стандартизувати споживчі кредити, автоматизувати весь процес кредитування – від отримання заяви до прийняття рішень, одержання платежів за зобов'язаннями. Крім того, вони повинні не лише включати такі елементи, як систему рейтингу позичальника і можливість пошуку у власних «чорних списках» банку, але й забезпечувати отримання інформації від кредитного

бюро, впровадження системи врегулювання боргу.

Розглянемо більш детально моделі вдосконалення процесу споживчого кредитування в комерційному банку.

1. Створення, впровадження та подальше оновлення скорингової моделі.

Класичний скоринг – це математична модель, заснована на історичних даних про поведінку позичальника до минулих кредитів, щоб формалізувати поняття «готовність платити за кредитом» і «здатність повертати борги в майбутньому». На першому етапі заяви позичальника модель допомагає створити психологічний портрет потенційного клієнта. Надалі, використовуючи скорингову модель на основі кредитної історії, банк визначає ймовірність того, що потенційний позичальник своєчасно поверне позику.

Аналізуючи потенційного позичальника, рекомендовано використовувати певний тип рейтингу, наприклад Fraud-скоринг (оцінка шахрайства) – оцінка ймовірності схильності потенційного позичальника щодо шахрайства. Важливість кредитного скорингу полягає в тому, що кожному позичальнику присвоюється унікальний рейтинг кредитного ризику. Порівнювання цінностей, отриманих від цього позичальника, із заданим рейтингом для кожної скорингової моделі допомагає вирішити проблему вибору, коли видавати позики, та поділити позичальників на два класи, а саме таких, кому може бути надано кредит, і тих, кому надавати позику небажано. Інформація про критерії вибору позичальників є внутрішньою інформацією банку.

2. Оптимізаційна модель визначення платоспроможності позичальника.

На другому етапі процесу кредитування менеджер перевіряє кредитну історію клієнта та аналізує платоспроможність за останні кілька років для підтвердження його надійності та стабільності [9]. Рішення про видачу кредиту базується на оцінці кредитоспроможності позичальника. Настанови банку встановлюють певні правила кредитування – ці правила дозволяють банку вибирати своїх цільових клієнтів (наприклад, максимальний та мінімальний вік, мінімальна заробітна плата, тривалість перебування в регіоні), щоб сформувати якісний кредитний портфель. Однак, згідно з методом, що використовується для розрахунку платоспроможності клієнта, не всі позичальники одержують можливість взяти кредит.

Алгоритм побудови оптимізаційної моделі визначення платоспроможності позичальника для прийняття рішення про кредитування (рис. 1), що забезпечить підвищення якості кредитного портфеля та дохідності за кредитними операціями. Послідовність визначення платоспроможності позичальника передбачає:

I етап – збір початкової інформації. Позичальник надає паспорт та ідентифікаційний код, довідку про доходи, відповідає на питання стосовно сімейного стану, кількість дітей, наявність кредитів;

II етап – аналіз платоспроможності позичальника – менеджер перевіряє кредитну історію в програмі та аналізує клас позичальник, рівень дефолту, наявність поточної або закритої прострочки. Також розраховує коефіцієнт співвідношення зобов'язань до доходу сім'ї клієнта;

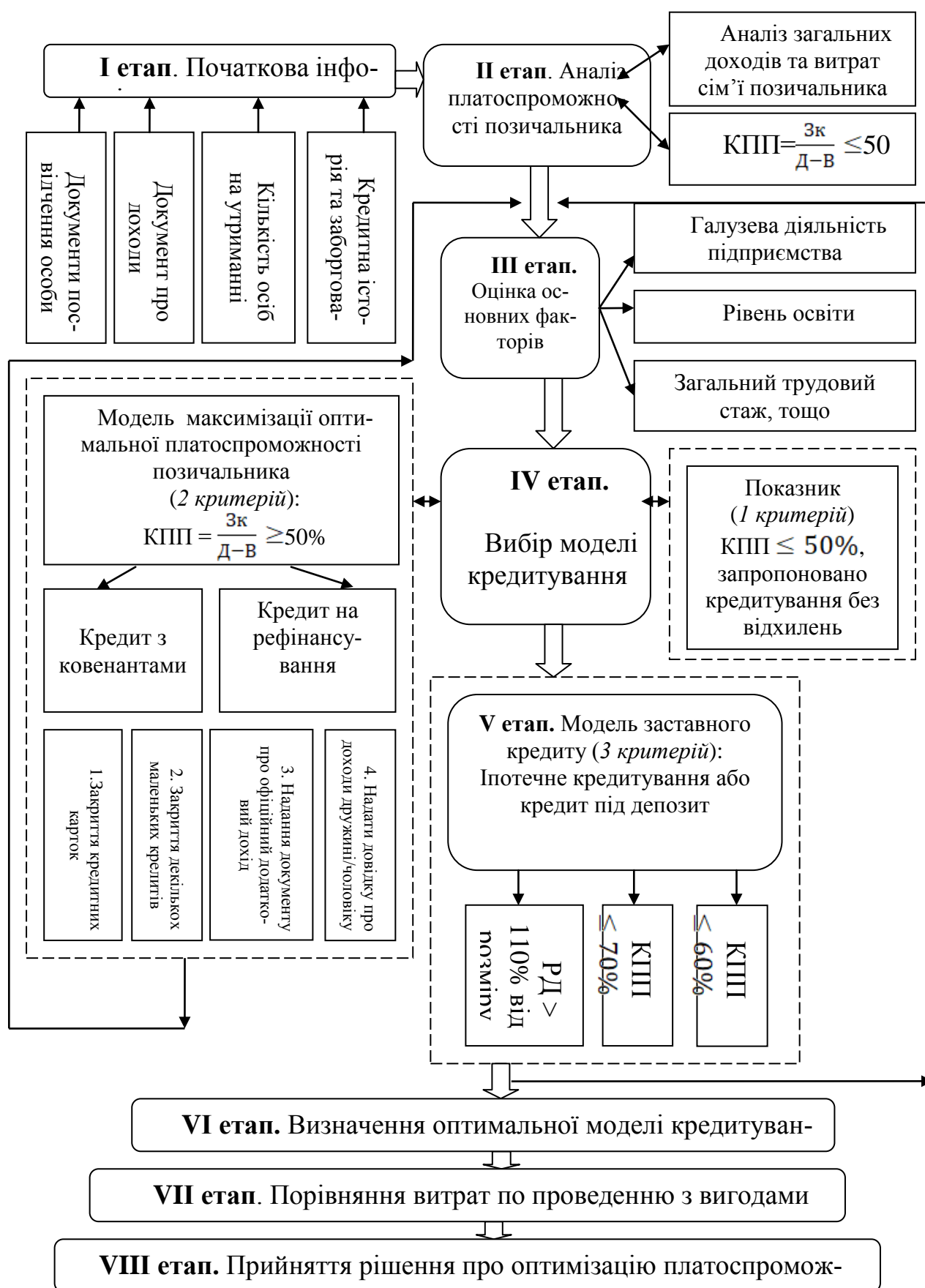


Рис.1. Алгоритм побудови оптимізаційної моделі визначення платоспроможності позичальника комерційного банку

Джерело: власна розробка автора

III етап – оцінка основних факторів (трудовий стаж, діяльність підприємства, рівень освіти, наявність майна, в тому числі заставного, тощо);

IV етап – вибір моделі кредитування. Якщо у клієнта є велике фінансове навантаження, то менеджер має запропонувати програму рефінансування або кредитів під заставу, таким чином це забезпечить зменшення навантаження завдяки більшому строку кредитування або закриття кредитів інших банків;

V етап – застосування моделі заставного кредиту, завдяки якій є можливість взяти більшу суму, тому що коефіцієнт платоспроможності вище ніж у звичайного продукту кредитування;

VI етап – визначення оптимальної моделі кредитування. Менеджер визначає за якою моделлю варто надати кредит клієнту;

VII етап – порівняння витрат відносно можливості одержання вигоди від оптимізації. Менеджер озвучує позичальнику про можливі моделі кредитування та проводить порівняння витрат клієнта за кредитами;

VIII етап – прийняття рішення про оптимізацію платоспроможності позичальника. Позичальник приймає рішення, за якою моделлю кредитуватися.

Однак, слід враховувати те, що в країні не має вільного доступу до бази фіскальної служби для перевірки достовірності інформації про сплату позичальником податків. Тому, клієнт повинен надавати додаткові документи про підтвердження податкових відрахувань з нарахованої заробітної плати та інших доходів. Відсутність єдиної системи поточного кредитування фізичних осіб також не дозволяє конт-

ролювати кредитну активність позичальника стосовно одночасного отримання декілька позик в різних банках, що навіть при наявності позитивної кредитної історії і високій платоспроможності підвищує ризики неспроможності позичальника виконувати свої зобов'язання перед банком.

Другим напрямком підвищення ефективності управління споживчого кредитування вважаємо вдосконалення структури відповідного департаменту (рис. 2), яка включає такі підрозділи: відділ залучення та фільтрації клієнтів, фронт-офіс, відділ андеррайтингу, кредитний комітет, відділ фінансового контролю та авторизації кредитів, відділ контролю за кредитними операціями, відділ урегулювання ризиків споживчого кредитування, відділ розробки кредитних продуктів, відділ супроводження кредитів, відділ роботи з проблемними позиками.

1. Відділ залучення та фільтрації клієнтів, який виконує такі функції і види робіт: обробляє подані через сервіс інтернет-кредитування заявки; обробляє «холодну» та «теплу» базу клієнта через скорингову модель або за параметрами кредитної політики; спрямовує потенційних клієнтів до відділення для заповнення заявки на кредит. Фахівцями відділу може бути група менеджерів, які працюють в дистанційному режимі.

2. Відділ фронт-офісу, наприклад менеджер відділу, направляє заявку на одержання кредиту попередньо обробивши її, згідно алгоритму побудови моделі визначення оптимізації платоспроможності позичальника (рис. 1). Прикладом працівників відділу є менеджер на відділенні.



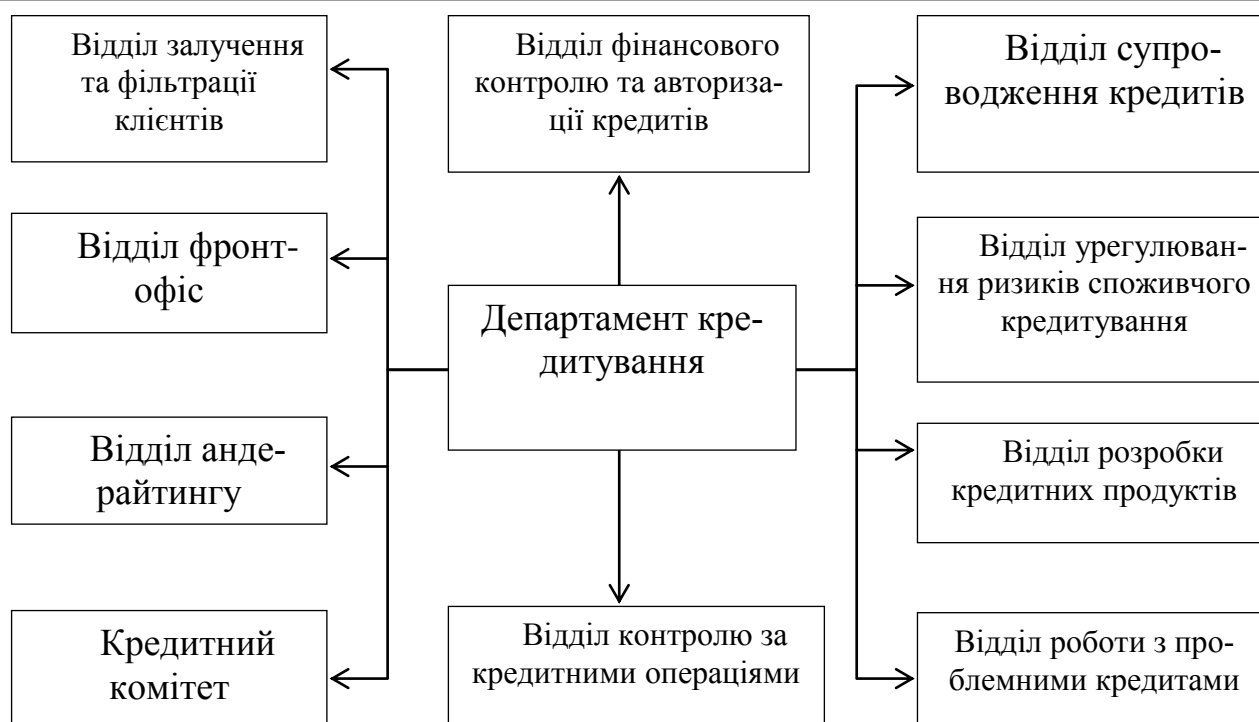


Рис.2. Організаційна структура департаменту кредитування

Джерело: власна розробка автора

3. Відділ андеррайтингу, зокрема, спеціаліст в головному банку здійснює перевірку достовірності інформації наданої позичальником та його кредитоспроможності для прийняття рішення про надання кредиту.

4. Кредитний комітет. До його складу входять керівники відділів департаменту кредитування головному банку, які приймають рішення про надання кредиту, який має певні відхилення від політики банку.

5. Відділ фінансового контролю та авторизації кредитів, наприклад спеціалісти головного банку, здійснює перевірку відповідності параметрів угоди затвердженим в банку нормативним документам і параметрам кредитування та авторизацію кредитів.

6. Відділ контролю за кредитними операціями проводить: перевірку відповідності нормативній документації банку вже оформлених кредитів; перевірку правильності оформлення до-

кументів за вже виданими кредитами; аналіз якості роботи відділу авторизації і кредитного відділу, а також аналіз діяльності окремих експертів.

7. Відділ урегулювання ризиків споживчого кредитування, до якого входять аналітики та ІТ-спеціалісти головного банку, забезпечує: управління ризиками споживчого кредитування; створення, впровадження і супроводження скорингових моделей.

8. Відділ розробки кредитних продуктів передбачає розробку та впровадження нових продуктів споживчого кредитування за участі менеджерів та керівників групи відділень банку. Створення нових конкурентоспроможних кредитних продуктів повинно спиратись на дослідження світових трендів і враховувати інноваційну практику провідних учасників кредитного ринку, орієнтуватись на потреби і уподобання клієнтів в умовах мінливості економічного середовища.

9. Відділ супроводження кредитів включає операційний персонал банку, який здійснює супроводження і обслуговування споживчих кредитів.

10. Відділ роботи з проблемними кредитами організовує роботу по стягненню проблемної заборгованості, що вийшла на термін прострочення більше 60-90 днів.

Побудова такої організаційної структури департаменту кредитування підвищує відповідальність усіх відділів в управлінні кредитною діяльністю банку, допоможе підвищити результативність і якість виконання обов'язків, не відволікаючись на вирішення інших питань. На нашу думку, теза, що «кожен працівник має бути універсальним» не повною мірою сприяє досконалості операційного ритму, але не заперечує доцільність взаємозамінності працівників. Таким чином, виконання поставлених завдань, функцій і обов'язків буде більш чіткими, а не розфокусованими, що в цілому сприятиме підвищенню ефективності управління кредитною діяльністю.

**Висновки.** Для забезпечення якості і підвищення ефективності споживчого кредитування важливим є здійснення банком обгрунтованої оцінки платоспроможності позичальника, яка

передбачає формування відповідної організаційної структури, удосконалення на рівні повноти інформаційного забезпечення за рахунок використання відкритих джерел неструктурованої інформації, наукової обгрунтованості аналітичної підтримки процесу кредитування на рівні скорингових моделей та управління ризиками. Визначення платоспроможності позичальника комерційного банку включає оцінювання на основі результативного та ресурсного підходів, де перший дозволяє проаналізувати платоспроможність через фактичне фінансове навантаження, а другий дає змогу виявити рівень платоспроможності шляхом застосування оптимізаційної моделі, що сприяє зменшенню кредитних ризиків, підвищенню якості кредитного портфелю і дохідності кредитних операцій банку.

Отже, удосконалення науково-методичних підходів управління споживчим кредитуванням сприяє підвищенню доступності кредитів для широких верст населення, зменшенню рівня проблемних кредитів, що знаходить відображення в забезпеченні ефективності кредитної діяльності банку і стабільності функціонування банківської системи в цілому.

### *Список використаної літератури*

1. Даниленко С.А., Комиссарова М.В. Банковское потребительское кредитование: учеб.–практ. Пособие. М.: Юстицинформ, 2011. 384 с.
2. Киричук А. А. Потребительский кредит: защита прав заемщика. *Законодательство*. 2007. № 12. С. 40-43.
3. Ларина Т.М. Потребительский кредит: понятие и способы кредитования. *Юридический аналитический журнал*. 2004. №2-3 (10-11). С.138-146.
4. Мороз А., Савлук М., Пуховкіна М. Банківські операції: К. : КНЕУ, 2008. 608 с.
5. Національний банк України. URL: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123657&cat\\_id=123321](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123657&cat_id=123321)

6. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка во взаимоотношениях с населением: Научн. пособ. М.,2011. 246 с.
7. Про споживче кредитування : Закон України від 15.11.2016 р. № 1734-VIII URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>
8. Сусіденко В.Т. Організація і методи управління кредитною діяльністю комерційного банку. Вінниця: Логос, 1997. 238 с.
9. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Постанова Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text>