

*ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування*

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
д.е.н., професор
_____ Володимир СИБІРЦЕВ
« ____ » _____ 20 __ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
на тему:
«Формування та реалізація кредитної політики банку»

Виконав: здобувач вищої освіти 2 курсу,
групи ФС-20М ОПП «Фінанси, банківська
справа та страхування» спеціальності 072
«Фінанси, банківська справа та
страхування»
_____ **Старенький Роман Сергійович**
« ____ » _____ 2022 р.

Керівник роботи: кандидат економічних
наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
_____ **Подплетний Валерій**
Володимирович
« ____ » _____ 2022 р.

Рецензент: к.е.н., доцент кафедри
кафедри економіки, менеджменту та
комерційної діяльності
Центральноукраїнського національного
технічного університету
_____ **Сторожук Оксана**
Василівна
« ____ » _____ 2022 р.

Завідувачу кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Сибірцеву В.В.

здобувача вищої освіти економічного
факультету групи _____

(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»)

Старенького Романа Сергійовича

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим
(магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Формування та реалізація
кредитної політики банку»

« ____ » _____ 20__ р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

_____ к.е.н., доцент **Подплетній Валерій Володимирович**
(підпис)

« ____ » _____ 20__ р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

_____ док. екон. наук, професор **Сибірцев Володимир Васильович**
(підпис)

« ____ » _____ 20__ р.

Центральноукраїнський національний технічний університет
Факультет економічний _____
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування _____
Ступінь вищої освіти магістр _____
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» _____
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» _____
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма «Фінанси, банківська
справа та страхування» _____

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри
Володимир СИБІРЦЕВ

«__» _____ 20__ року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Старенькому Роману Сергійовичу

(прізвище та ініціали)

1. Тема роботи «Формування та реалізація кредитної політики банку»
(назва)

1. Керівник роботи Подплетній В.В., к.е.н., доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту _____

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи дослідити ключові елементи процесу формування та реалізації кредитної політики банку та їх удосконалення; визначити основні види та елементи кредитної політики та надати їм характеристику; проаналізувати функції кредитної політики; визначити перелік факторів, що здійснюють вплив на процес формування та реалізації кредитної політики; здійснити аналіз організаційного та інформаційного забезпечення формування та реалізації кредитної політики; дослідити механізм формування та реалізації кредитної політики банку»; проаналізувати кредитну діяльність АТ «Державний ощадний банк України»; здійснити розробку адаптивної концепції формування кредитної політики в банку; удосконалити методiku визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Подплетній В.В.		
2	Подплетній В.В.		
3	Подплетній В.В.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження		
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи		
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків		
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику		
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника		
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність		
7.	Відгук керівника		
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновок-виписки, опубліковані статті).		
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту		
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри.		
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК		
12.	Захист роботи		

Дата видачі завдання:

«__» _____ 20__ р.

(підпис керівника)

Подплетний В.В.

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

«__» _____ 20__ р.

(підпис здобувача)

Старенький Р.С.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Старенький Р.С. Формування та реалізація кредитної політики банку. Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2022.

У роботі досліджено теоретичні засади формування та реалізації кредитної політики банку. Здійснено аналіз категоріального апарату. Поглиблено сутність поняття «кредитна політика банку». Досліджено фактори, що здійснюють вплив на процес розробки та реалізації кредитної політики банку. Проаналізоване організаційне і інформаційне забезпечення процесу розробки та реалізації кредитної політики.

Здійснено аналіз фінансової діяльності АТ «Державний ощадний банк України». Досліджені кредитний портфель банку, методику оцінки та прогнозування портфельного кредитного ризику в банку, особливості формування та інструменти реалізації кредитної політики банку.

Розроблено пропозиції стосовно вдосконалення науково-методичних засад формування кредитної політики банку. Розроблено адаптивну концепцію формування кредитної політики, що дозволяє оперативно реагувати на будь-які зміни кон'юнктури ринків. Розроблено методику визначення кредитного рейтингу позичальника, що ґрунтується на комплексі показників, які дозволяють в повній мірі провести аналіз позичальника та точно визначити його рейтинг.

Ключові слова: банк, кредитна політика банку, формування кредитної політики банку, активи, резерви, проблемні кредити, процентні ставки за кредитами, кредитна стратегія, кредитна тактика, кредитоспроможність, банківське кредитування, кредитний ризик, кредитний портфель.

ANNOTATION

Starenkyi R.S. Formation and implementation of the bank's credit policy. Manuscript.

Final qualification work on degree of the second (master's) level of higher education in the specialty 072 «Finance, banking and insurance». – Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytsky, 2022.

The paper examines the theoretical foundations of the formation and implementation of the bank's credit policy. An analysis of the categorical apparatus was carried out. The essence of the concept of "credit policy of the bank" was deepened. Factors influencing the process of development and implementation of the bank's credit policy were studied. The organizational and information support of the process of development and implementation of the credit policy was analyzed.

An analysis of the financial activity of JSC "State Savings Bank of Ukraine" was carried out. The bank's credit portfolio, the method of assessing and forecasting portfolio credit risk in the bank, the peculiarities of formation and tools for implementing the bank's credit policy were studied.

Proposals have been developed regarding the improvement of the scientific and methodological foundations of the formation of the bank's credit policy. An adaptive concept of the formation of credit policy has been developed, which allows to quickly respond to any changes in the market situation. A methodology for determining the borrower's credit rating has been developed, which is based on a set of indicators that allow a full analysis of the borrower and to accurately determine his rating.

Key words: bank, bank credit policy, formation of bank credit policy, assets, reserves, problem loans, interest rates on loans, credit strategy, credit tactics, creditworthiness, bank lending, credit risk, credit portfolio.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ	8
1.1. Кредитна політика банку: сутність та види	8
1.2. Організаційне та інформаційне забезпечення формування та реалізації кредитної політики в банку	21
1.3. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ АТ «ДЕРЖАВНИЙ ОЩАДНИЙ БАНК УКРАЇНИ»	30
2.1. Загальна характеристика діяльності банку»	30
2.2. Аналіз кредитної діяльності банку	39
2.3. Методика оцінки та прогнозування портфельного кредитного ризику в банку	45
2.4. Особливості формування та інструменти реалізації кредитної політики банку	51
РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ТА ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ	62
3.1. Удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банку	62
3.2. Розробка адаптивної концепції формування кредитної політики в банку	69
3.3. Удосконалення методики визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики	76
ВИСНОВКИ	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	98
ДОДАТКИ	107

ВСТУП

Актуальність теми. Банківські системи багатьох країн світу протягом останніх років функціонували у досить складних умовах. Негативний вплив валютного та кредитного ризиків сприяв погіршенню ефективності діяльності банків, зменшенню прибутковості активів та капіталу, істотному погіршенню якості кредитних портфелів банків, ключовою причиною якого стало зниження платоспроможності позичальників, до якого банки не були готові та не змогли ефективно відреагувати на зміни.

Таким чином, формування системи заходів боротьби із кредитним ризиком в банку та їх дотримання потребують подальшого дослідження та вдосконалення. Для стабільного функціонування банку необхідно створити ефективну систему заходів для забезпечення процесу кредитування. Це обумовлює важливість удосконалення організаційно-методичних підходів, необхідних для формування та реалізації кредитної політики в банку.

Дослідженням питань щодо механізму формування і реалізації кредитної політики займалися провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Я.Я. Благодир, Ю.П. Бичко, А.В. Бричкіної, І.В.Меркулова, Л.О. Гаряга, В.В. Галастюк, А.О. Єпіфанов, О.А. Криклій, О.П. Ковальова, О.І. Лаврушин, Р. Р. Коцовська, О.В. Пернарівський, Л.О. Примостка, Л.Я. Слобода тощо.

Слід констатувати, що більшість наукових праць українських і зарубіжних дослідників присвячена аналізу окремих аспектів організації кредитної діяльності в банках. Визнаючи важливість та практичну значимість таких напрацювань, зазначимо, що в цілому відчувається дефіцит глибоких теоретичних досліджень та практичних рекомендацій стосовно вирішення проблем удосконалення кредитної політики з точки зору впливу на ефективність банківської діяльності, а отже, впливу на економічну систему в цілому. Недостатніми є напрацювання з науково-методичного забезпечення оцінки кредитоспроможності позичальника, врахування індивідуального підходу до кожного окремого позичальника. Потребують удосконалення рекомендації стосовно методики визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики. Саме

вищевикладене підкреслює актуальність зазначеної проблематики, мету дослідження, його завдання та зміст.

Мета і завдання дослідження. Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження ключових елементів процесу формування та реалізації кредитної політики банку та їх удосконалення.

Відповідно до поставленої мети були визначені наступні завдання:

- дослідити сутність кредитної політики банку та визначити її головні характеристики;
- визначити основні види та елементи кредитної політики та надати їм характеристики;
- проаналізувати функції кредитної політики;
- визначити перелік факторів, що здійснюють вплив на процес формування та реалізації кредитної політики;
- провести аналіз організаційного та інформаційного забезпечення формування та реалізації кредитної політики;
- дослідити механізм формування та реалізації кредитної політики банку
- охарактеризувати діяльність АТ «Державний ощадний банк України»;
- проаналізувати кредитну діяльність АТ «Державний ощадний банк України»;
- дослідити методику оцінки та прогнозування портфельного кредитного ризику в банку;
- удосконалити механізм формування та реалізації кредитної політики банку;
- здійснити розробку адаптивної концепції формування кредитної політики в банку;
- удосконалити методику визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що складаються між кредиторами і позичальниками у процесі формування та реалізації кредитної політики банку.

Предметом дослідження є механізм формування та реалізації кредитної політики українських банків.

Методи дослідження. У процесі написання роботи використовувалися наступні методи досліджень: структурно-логічний аналіз - при побудові логіки та структури даної роботи; порівняння (при зіставленні різних методик класифікації кредитної політики); методи аналізу та синтезу (при обґрунтуванні сутності кредитної політики банку); методи графічного зображення даних (при відображенні результатів дослідження економічного стану банку; методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції).

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативні акти з питань регулювання діяльності банків; Міжнародні стандарти фінансової звітності; офіційні статистичні матеріали Національного банку України, Асоціації українських банків України, АТ «Ощадбанк» та окремих банківських установ; монографічні дослідження й наукові публікації з питань формування та реалізації кредитної політики банківських установ.

Наукова цінність кваліфікаційної роботи. У кваліфікаційній роботі вирішено наукову проблему вдосконалення механізму розробки та реалізації кредитної політики банку. Найбільш вагомими науковими результатами дослідження є такі: удосконалено науково-методичні засади формування кредитної політики банку, в межах якої розроблено адаптивну концепцію формування кредитної політики, що дозволяє оперативно реагувати на будь-які зміни кон'юнктури ринків; подальшого розвитку набули: методичні засади визначення кредитного рейтингу позичальника, що ґрунтується на комплексі показників, які дозволяють в повній мірі провести аналіз позичальника та точно визначити його рейтинг; визначення сутності кредитної політики банку як структурно-функціональної цілісності взаємопов'язаних між собою елементів (завдань, цілей, принципів, технологій), взаємодія яких дозволяє визначити найбільш ефективні стратегії діяльності банку на кредитному ринку.

Практичне застосування одержаних результатів. Розроблена методика визначення кредитного рейтингу, ключовою перевагою якої є простота розрахунків, дозволяє провести повний аналіз діяльності потенційного позичальника та на основі отриманих висновків приймати обґрунтовані рішення щодо можливості його кредитування. Застосування наведеної методики в якості інструменту реалізації кредитної політики дозволить підвищити ефективність

діяльності банку шляхом зменшення рівня кредитного ризику.

Апробація результатів дослідження. Наукові положення основних результатів дослідження та їх практичне застосування обговорювались на IV Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери» (м. Кропивницький, 9 грудня 2021 року), LVI науково-технічній конференції здобувачів вищої освіти, LIII науково-технічній конференції викладачів, аспірантів та співробітників «Наука в ЦНТУ: основні досягнення та перспективи розвитку» (м. Кропивницький, 12 травня 2022 р.) та X Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем» (м. Кропивницький, 17 листопада 2022 року)

Публікації. Основні положення кваліфікаційної роботи викладені у 3 наукових публікаціях, обсягом 9 сторінок друкованого тексту.

Обсяг та структура кваліфікаційної роботи. Логіка та методика дослідження обумовили структуру роботи, яка складається з трьох розділів, вступу та висновків, викладених на 107 сторінках, списку використаних джерел зі 81 найменування, 5 додатків, 25 таблиць на 25 сторінках, 17 рисунків на 17 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

1.1. Кредитна політика банку: сутність та види

Негативні тенденції у функціонуванні банківської системи України, спричинені кризовими явищами в світі, а саме фінансово-економічною кризою 2008 р., вимагають менеджмент банку шукати найбільш оптимальні управлінські рішення щодо підтримки платоспроможного, стабільного стану банку. Одним із напрямів такого пошуку є дослідження напрямів покращення якості управління кредитною діяльністю банку та визначення підходів до формування та реалізації кредитної політики. Кредитна політика банку, що відповідає сучасним потребам, є головною частиною загальної стратегії банку. Основою фінансової та ринкової стабільності банків є організація процесу кредитування як фізичних, так і юридичних осіб, а також формування та впровадження ефективної системи управління кредитними операціями.

На сьогоднішній день єдиної думки щодо визначення поняття «кредитна політика банку» не існує. У таблиці 1.1 узагальнена інформація щодо науково-методичних підходів до розуміння сутності даного поняття різними вченими. Можна виокремити декілька науково-методичних підходів до розуміння сутності даного поняття. Перш за все, варто зазначити, що кредитну політику багато науковців розглядають як явище макро- або мікроекономічного характеру. На макрорівні: «кредитна політика характеризується як банківська політика, а на мікроекономічному – як політика визначеного комерційного банку в сфері управління кредитною діяльністю» [16].

Таблиця 1.1

Підходи до визначення кредитної політики банку

№ п/п	Автор, джерело	Поняття
Підхід в межах якого поняття «кредитна політика банку» трактується як стратегія та тактика банку у сфері кредитних операцій		
1.	Асоціація українських банків [8]	Кредитна політика комерційного банку - це стратегію і тактику банку щодо залучення коштів і спрямуванню їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі принципів: поворотності; терміновості; диференційованості; забезпеченості; платності.
2.	Лагутін В.Д. [6]	Кредитна політика в розрізі стратегії включає пріоритети, принципи та цілі окремого банку на кредитному ринку, а стосовно тактики – фінансовий та інший інструментарій, що використовується даним банком для реалізації його цілей при здійсненні кредитних угод, правила їх здійснення, регламент організації кредитного процесу.
Підхід в межах якого поняття «кредитна політика банку» розуміється як система організаційно-управлінських заходів забезпечення діяльності з видачі кредиту		
1.	Гуцал І.С. [3]	Кредитна політика – це система організаційно-управлінських заходів забезпечення діяльності з видачі кредиту із вивченням функцій та конкретних дій працівників банку, відповідальних за проведення кредитних операцій. Аналізуючи дане визначення, то можемо зазначити, що воно охоплює більший перелік складових кредитної політики.
Підхід в межах якого поняття «кредитна політика банку» розглядається як політика пов'язана із рухом кредиту		
1.	Панова Г.С. [10]	Кредитна політика – це політика пов'язана із рухом кредиту, тобто залучення і розміщення.
Підхід в межах якого поняття «кредитна політика банку» трактується як один з методів управління дебіторською заборгованістю		
1.	за ред. журналу «Деньги и Кредит»	Кредитна політика – це один з ефективних економічних методів управління дебіторською заборгованістю, за допомогою якого можна розширювати обсяги продажів і контролювати рівень дебіторської заборгованості.
Підхід в межах якого поняття «кредитна політика банку» розуміється як сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень в сфері кредитної діяльності банку		
1.	Вовчак О.В.	Кредитна політика банку – це сукупність базових принципів та критеріїв прийняття управлінських рішень в сфері кредитної діяльності банку з метою реалізації його кредитного потенціалу та ефективного впливу на економіку країни на різних рівнях
2.	Дзюблюк О.Д. [4]	Кредитної політики банку - це спосіб виконання послідовно пов'язаних етапів процесу кредитування, де принципи являють собою основу її визначення і спосіб її здійснення.

Якщо розглядати кредитну політику як макроекономічне явище, то у найбільш широкому розумінні, – це сукупність дій, що спрямовані на захист інтересів суспільства. У фінансовому словнику А. Г. Загороднього [15] пояснюється, що: «кредитна політика банку виступає складовою економічної

політики держави та передбачає систему заходів, спрямованих на провадження діяльності з кредитування народного господарства, населення для вирішення соціально-економічних проблем, задач, зміцнення грошового обороту країни» [15]. Таким чином, кредитна політика є явищем макроекономічного характеру, що обов'язково передбачає розробку науково-обґрунтованої концепції кредитних відносин, планування та реалізацію кредитних заходів. При формуванні такої концепції визначаються:

- сфера кредитних відносин;
- з метою розподілу і перерозподілу грошових коштів використання та гармонійне поєднання фінансових та кредитних методів;
- принципи кредитування;
- визначення оптимального співвідношення економічних та організаційних методів.

Слід зазначити, що застосування такого підходу можливе лише під час аналізу характеристики банківської системи в цілому, так як за даного підходу є неможливим розглянути та охарактеризувати кредитну політику окремого банку з точки зору організації кредитних відносин суб'єкта господарювання з його клієнтами.

Прихильниками підходу, що характеризує кредитну політику, як мікроекономічне явище є: Меркулова І. В. [22], Лагутін В.Д. [19], Гуцал І. С. [8], Антіпова Н. А. [4], Смовженко Т. С. [33] та інші. Тому ми погоджуємося з думкою більшості науковців, що кредитна політика банку формується на основі та під впливом потреб суспільства, економічних законів розвитку країни, безпосередньо стану банку і т.д. На рисунку 1.1 узагальнено думки вчених щодо сутності поняття «кредитна політика банку».

Також одним із підходів прийнято виділяти кредитну політику як управління кредитним процесом. Так, за Васюренком О. В., кредитна політика – це пріоритети та завдання кредитної діяльності, способи та методи їх реалізації, а також принципи та порядок організації кредитного процесу [14].



Рис. 1.1. Науково-методичні підходи до розуміння сутності поняття «кредитна політика»

Отже, на нашу думку, під терміном «кредитна політика» необхідно розуміти сукупність управлінсько-організаційних заходів забезпечення кредитної діяльності банку, методів, принципів та інструментів їх реалізації, а також організації кредитного процесу банку в цілому.

Основною метою будь-якого банку є намагання досягти комерційного зростання за рахунок підвищення якості кредитного портфеля, визначення допустимого ступеня ризику для кредитування різних верств населення та підприємств.

Тому кредитна політика виступає фундаментом, на якому базується вся кредитна діяльність банку.

За твердженням Вовк В. Я. та Хмеленко О. В.: «в межах консервативної політики частина кредитів в загальному обсязі робочих активів не перевищує 30% (прибутковість банку забезпечується за допомогою проведення активних операцій з меншим ступенем ризику). За такого значення питомої ваги кредитів банк втрачає частину ринку, тобто зазначене співвідношення між кредитами та робочими активами може бути реалізоване у новоствореному банку. Стосовно поміркованого виду кредитної політики, науковці визначають коливання частки кредитів на рівні 30-50%. Даний тип політики реалізується стабільними та надійними банками, що мають досвід провадження банківської діяльності. За агресивного виду кредитної політики частка кредитів в робочих активах перевищує 50% (банк отримує надприбутки, але несе значний ступінь ризиків)» [27].

Класифікація кредитної політики банку передбачає виділення окремих її видів за різними ознаками. За Любар О. О. класифікація кредитної політики банку представлена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Критеріальна класифікація кредитної політики банку за Любар О. О.
[21]

Ознака класифікації	Види
За суб'єктами кредитування	- кредитування фізичних осіб; - кредитування юридичних осіб.
За типом ринку	- на грошовому ринку; - на фінансовому ринку; - на ринку капіталів.
За цілями	- за поданням цільових позик; - за поданням нецільових позик.
За географією застосування	- місцевий рівень; - регіональний рівень; - національний рівень; - міжнародний рівень.
За галузвою спрямованістю	кредитування різних галузей промисловості країни.
За забезпеченістю	- за наданням забезпечених позик; - за наданням незабезпечених позик
За ціною кредиту	- надання стандартних позик; - надання пільгових кредитів; - надання проблемних позик.
За суб'єктами кредитних відносин	- відносно корпоративних клієнтів; - відносно фізичних осіб-підприємців; - відносно фізичних осіб.

Кредитна політика, як вже зазначалось, може визначатися як на макрорівні, так і на мікрорівні. Враховуючи цілі випускної кваліфікаційної роботи, доцільним, вбачається розгляд кредитної політики як мікроекономічного явища. І тут варто зазначити, що для кожного банку кредитна політика буде різною й формуватиметься залежно від його потреб, фінансового стану, загальної стратегії та під впливом економічного, політичного, соціального стану.

Серед науковців, що досліджують формування кредитної політики банку існують розбіжності стосовно трактування факторів, які здійснюють на неї безпосередній вплив. Так, Савицька Г. В. виділяє фактори, що представлені в таблиці 1.3 [43].

Таблиця 1.3

Фактори, що визначають кредитну політику банку за Савицькою Г. В. [57, С. 29]

Ознака	Фактори
за ступенем впливу на результат	■ основні; ■ другорядні.
за об'єктом дослідження	■ внутрішні; ■ зовнішні.
за залежністю від об'єкта дослідження	■ об'єктивні; ■ суб'єктивні; ■ змішані.
за ступенем поширеності	■ загальні; ■ приватні; ■ специфічні.
за часом дії	■ постійні; ■ змінні.
за характером дії	■ екстенсивні; ■ інтенсивні.
за складом	■ прості; ■ складні.
за можливістю виміру	■ вимірювані; ■ не вимірювані.

З позицій менеджменту банку Козьменко С. М., наприклад, виділяє: «дві великі групи факторів, що здійснюють вплив на організацію процесу формування та реалізації кредитної політики банку: макроекономічні (вплив розповсюджується на всі без виключення банки; незмінні фактори, тобто банк не може вплинути на їх зміну) та мікроекономічні (фактори, що безпосередньо залежать від самого банку і підлягають корегуванню з боку його менеджменту)» [43, С. 128].

Таким чином, на нашу думку, необхідно всі фактори поділити на зовнішні та внутрішні залежно від характеру впливу на банк. На рисунку 1.2 наведено перелік факторів, які здійснюють вплив на процес формування кредитної політики банку. Поділ факторів на зовнішні та внутрішні обумовлений різним ступенем впливу на процес організації кредитної політики банку. Так, зовнішні фактори визначають вплив макросередовища, не піддаються коригуванню з боку банку, а також їх вплив є однаковим на всі

банки банківської системи країни. Внутрішні фактори обумовлені характером діяльності банку, його стратегічними цілями та завданнями, що постають безпосередньо під час реалізації визначеного переліку заходів, пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності банку, його фінансовою стійкістю та надійністю.

Розглядаючи зовнішні фактори, варто виокремити дві групи: фактори «загального» впливу на банк та фактори, що залежать безпосередньо від позичальника. До переліку першої групи факторів відносяться ті, які здійснюють вплив на кредитну політику банку з боку державних органів влади, а саме:

- загальний стан економіки країни;
- темпи інфляції, темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП);
- дефіцит державного бюджету;
- грошово-кредитна політика Національного банку України (НБУ);
- фінансова політика державних органів влади;
- рівень доходів населення, здатність споживати кредитні продукти;
- рівень цін на банківські послуги;
- політична ситуація в країні;
- рівень соціального забезпечення населення.

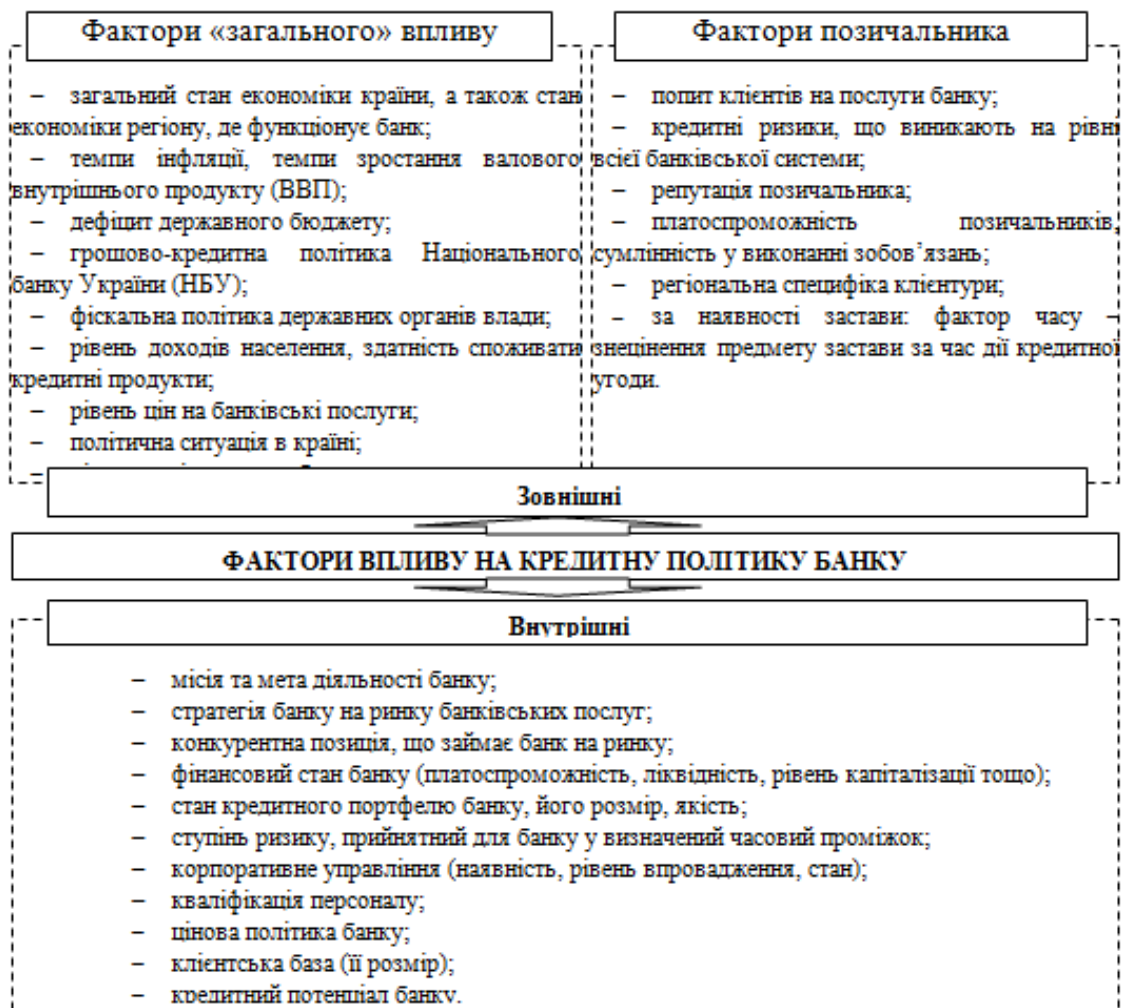


Рис. 1.2. Фактори, що здійснюють вплив на кредитну політику банку

До другої групи зовнішніх факторів зовнішнього відносяться всі ті, що пов'язані з діяльністю позичальників, забезпеченням за кредитом, з наявністю поручителів та їх фінансовим станом: попит клієнтів на послуги банку; кредитні ризики, що виникають на рівні всієї банківської системи; репутація позичальника; платоспроможність позичальників, сумлінність у виконанні зобов'язань; регіональна специфіка клієнтів, тощо.

Внутрішні фактори пов'язані із внутрішньою специфікою діяльності банку: «персоналом, його конкурентоспроможністю, внутрішнім потенціалом, фінансовою стійкістю та надійністю, тобто дані чинники створюються самим банком під час ведення його діяльності. До переліку таких факторів було віднесено: місія та мета діяльності банку; стратегія

банку на ринку банківських послуг; конкурентна позиція, що займає банк на ринку; фінансовий стан банку (платоспроможність, ліквідність, рівень капіталізації тощо); стан кредитного портфелю банку, його розмір, якість; ступінь ризику, прийнятний для банку у визначений часовий проміжок; корпоративне управління (наявність, рівень впровадження, стан); кваліфікація персоналу; цінова політика банку; клієнтська база (її розмір); кредитний потенціал банку» [23, С. 87].

Отже, на сьогоднішній день кредитна політика є одним із найважливіших засобів запобігання ризикам різного характеру. Так, розробка та впровадження кредитної політики вимагає значних зусиль, спрямованих на дотримання у першу чергу вимог законодавства. Запровадження в банку кредитної політики зобов'язує дотримуватися встановлених правил та вимог, що позитивно впливає на його фінансово-кредитний стан, імідж та репутацію. Визначена у даному підрозділі кваліфікаційної роботи система факторів, що здійснює вплив на формування та провадження кредитної політики, є об'єктивною передумовою для проведення подальшого її аналізу.

1.2. Організаційне та інформаційне забезпечення формування та реалізації кредитної політики в банку

Особливе значення у формуванні та реалізації кредитної політики банку займає визначення складових підсистем забезпечення, що включає в себе організаційне, інформаційне та нормативне забезпечення процесу розробки і реалізації кредитної політики.

Суб'єкти кредитної політики показані на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях і перебувають у тісній взаємодії із об'єктом кредитної політики – кредитом. Ефективність такої взаємодії залежить від правильно побудованого процесу формування та реалізації кредитної політики.

Підсистемою забезпечення процесу є організаційне забезпечення, що визначає етапи формування та реалізації кредитної політики (рис 1.3).

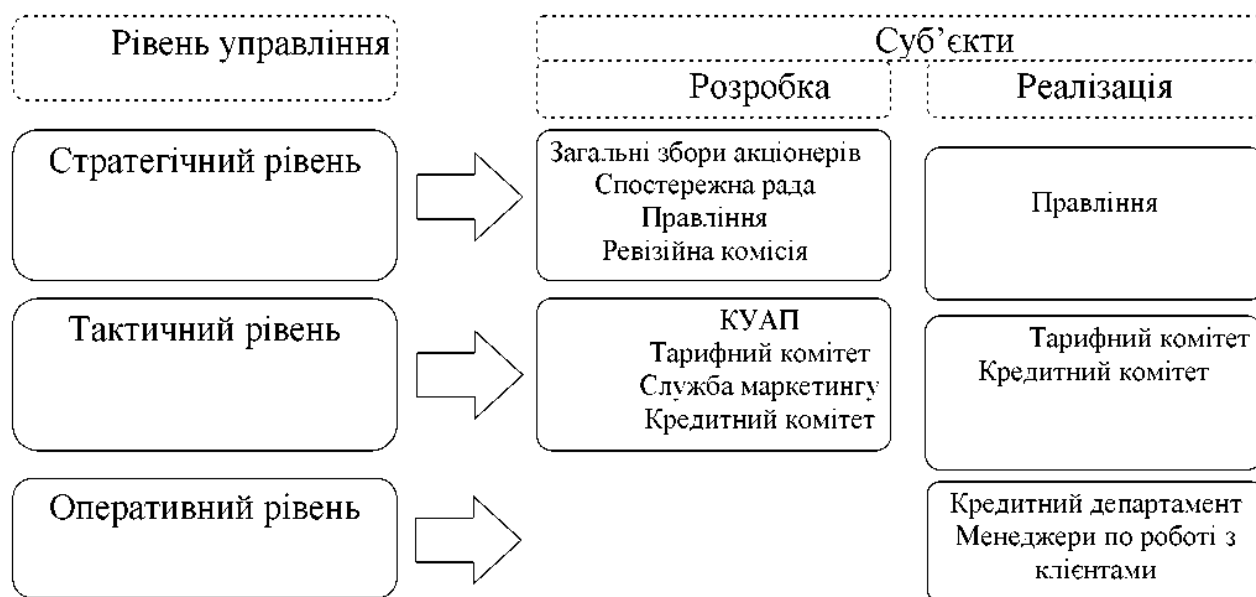


Рис. 1.3. Організаційне забезпечення процесу розробки і реалізації кредитної політики банку

Кредитна політика являє собою стратегію і тактику банку у сфері кредитування його клієнтів. Суб'єктами формування та реалізації кредитної політики виступають вищі органи управління, комітети, служби та відділи, що займаються процесом кредитування.

Законодавчо визначено, що вищим органом управління банку є загальні збори акціонерів, які визначають ключові напрями діяльності банку, затверджують річні звіти, вносять зміни та доповнення до статуту банку. Спостережна рада банку представляє інтереси учасників та здійснює поточний контроль за діяльністю правління банку.

Виконавчим органом банку є правління, яке відповідає за ефективність роботи банку. Правління визначає основні аспекти кредитної стратегії.

Правління банку підзвітне наглядовій раді, яка розробляє та затверджує внутрішньобанківські нормативні документи, встановлює необхідні й ефективні засоби контролю за процесом управління кредитною політикою банку, моніторить таку діяльність.

Спостережна рада аналізує виконання фінансових планів, оцінює ефективність дій правління по кредитним операціям та ризикам, на які він наражається, визначає кредитну стратегію банку, визначає основні засади процесу кредитування.

Контроль за господарсько-фінансовою діяльністю банку здійснює ревізійна комісія. Вона контролює ресурсний потенціал банку при виборі та реалізації кредитної політики.

Комітет з управління активами і пасивами (КУАП) контролює структуру активів та пасивів: «визначення відповідності строків активів та зобов'язань, оцінка рівня їх диверсифікації, аналіз виконання основних показників структури балансу. КУАП досліджує основні показники діяльності банку та здійснює ринкові прогнози, що впливає на процес реалізації кредитної політики» [24].

Тарифний комітет аналізує собівартість послуг та ринкову конкурентоспроможність тарифів на щомісячній основі, відповідає за політику банку стосовно операційних доходів.

Служба маркетингу банку, враховуючи думку інших підрозділів, орієнтується на споживача та забезпечує досягнення стратегічних цілей банку, поставлених власниками.

Кредитний комітет постійно оцінює якість активів банку та готує пропозиції стосовно формування резервів на покриття ймовірних збитків від їх знецінення.

На оперативному рівні організаційне забезпечення кредитної політики відрізняється залежно від банку, його масштабів та специфіки. На даному рівні можуть бути присутні як кредитні департаменти, що включають відділи кредитування, відділи кредитного аналізу, тощо.

Банки, що не мають можливості організовувати всі ці відділи та комітети, працюють лише з деякими з них.

Важливим аспектом реалізації кредитної політики слід вважати інформаційне забезпечення, що є основою при побудові планів, розробці

стратегій та створення політик банку.

Інформаційне забезпечення банку можна поділяється на внутрішнє та зовнішнє. Система зовнішньої інформації призначена для забезпечення керівництва банку інформацією про кон'юнктуру ринку, стан економіки в цілому та середовища, в якому функціонує банк. Враховуючи виділені нами фактори доцільно згрупувати зовнішні джерела інформації залежно від цих факторів. Дана інформація представлена в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Зовнішнє інформаційне забезпечення процесу розробки та реалізації кредитної політики

Група факторів	Необхідні дані	Джерело
Загальний стан економіки	■ стан та тенденції розвитку світових фінансових ринків; ■ стан міжнародних банків-партнерів; ■ прогнози щодо настання кризових явищ в світовій економіці; ■ міжнародні рейтинги банків-партнерів	■ ЗМІ; ■ періодичні видання світових організацій (МВФ, Світового банку та ін.); ■ дані рейтингових агентств; ■ прогнози аналітичних компаній.
Економіко-політична ситуація в країні	■ макроекономічні показники (ВВП, інфляція, рівень безробіття, рівень доходів фізичних та юридичних осіб та ін.); ■ політична ситуація. ■ прогнози розвитку економіки ■ стан та тенденції розвитку галузей економіки ■ рівень соц. забезпечення населення	■ статистичні дані Держкомстату, НБУ, ДФС; ■ періодичні видання та звіти НБУ, ДФС, МФУ та ін. органів влади; ■ ЗМІ; ■ висновки рейтингових агентств.
Фактори позичальника	■ обсяги попиту та пропозиції; ■ репутація позичальника; ■ регіональна специфікація клієнтури;	■ сайти підприємств-клієнтів; ■ звіти емітентів ЦП;
Банківська система	■ ринковий рівень процентних ставок; ■ стан ринку кредитів, депозитів; ■ політика НБУ (встановлення обмежень, лімітів, нормативів, рефінансування);	■ звіти НБУ, звітність банків; ■ періодичні видання НБУ; ■ публікації рейтингових агентств; ■ прогнози аналітичних компаній; ■ ЗМІ,

Під внутрішніми інформаційними джерелами слід розуміти внутрішньобанківську інформацію, яка є закрита для сторонніх осіб. До такого виду інформації можна віднести:

- стратегічний план розвитку банку, фінансовий план банку, фінансові

плани та бюджети, тощо;

- звітність банку;
- аудиторські висновки, результати перевірок ревізійної комісії, представників НБУ.

Важливою складовою підсистеми забезпечення процесу розробки та реалізації кредитної політики виступає нормативне забезпечення, яке також можна поділити на зовнішнє та внутрішнє.

Зовнішнє нормативне забезпечення представлене законами, постановами, інструкціями, методичними рекомендаціями, листами та іншими нормативно-правовим актами уповноважених органів, які здійснюють регулювання діяльності банку та можуть впливати на кредитну діяльність банку. До внутрішніх джерел нормативного забезпечення відносяться інструкції, положення, політики, методичні вказівки, норми і нормативи, що розробляються банком і затверджуються керівним органом. В межах теми даної кваліфікаційної роботи основним документом вважаємо кредитну політику банку.

Для проведення якісної кредитної політики банку необхідно залучати всі можливі джерела і враховувати всі можливі зовнішні та внутрішні фактори.

1.3. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку

Розглянувши сутність кредитної політики, визначивши її види, та дослідивши фактори, що на неї впливають, перейдемо до вивчення механізму формування та реалізації кредитної політики в банку.

Кредитну політику банку можна поділити на структурні елементи, що представлені на рисунку 1.4:

Зарубіжні вчені не рідко пропонують розробляти документ з кредитної політики, що дозволив би визначити стратегію і тактику банку щодо

організації кредитного процесу

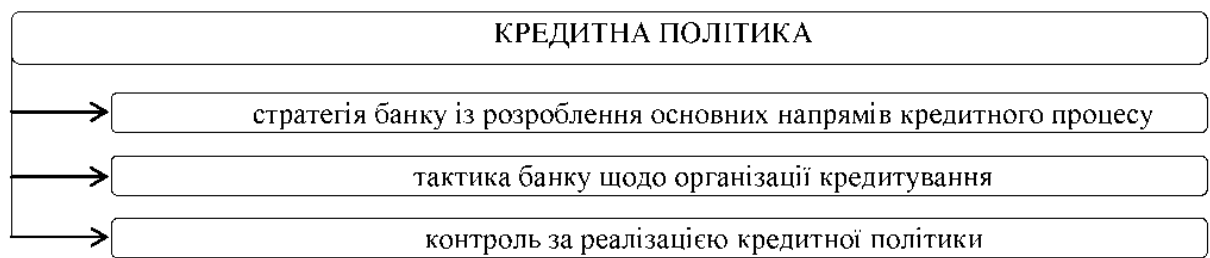


Рис. 1.4. Структура кредитної політики банку[28, 29]

Наприклад, видання Всесвітнього банку «Банківська справа і фінансування інвестицій» пропонує: «розробляти положення з управління кредитною політикою, що визначає операції з кредитування, її технології та методи, кредитну документацію й обов’язки кредитного інспектора» [17]. На нашу думку, даний підхід є дещо вузьким, трактуючи кредитну політику банку лише до тактики в організації кредитного процесу. Тому необхідно сформулювати основні положення технології формування кредитної політики банку.

Перед початком розробки кредитної політики банку варто визначитись із загальною стратегією та тактикою банку, так як цілі кредитної політики безпосередньо залежать від цілей банківської політики в цілому. Так, основними цілями можна визнати максимізацію прибутку від розміщення коштів вкладників а також динамічний розвиток банку за рахунок збільшення обсягів наданих послуг.

Таким чином, стратегію банку можна визначити як ціль і методи її реалізації, а тактику як сукупність конкретних засобів, прийомів і методів досягнення цілі. Стратегія і тактика між собою тісно пов’язані. Тактика являє собою засіб втілення в життя стратегії.

При розробці стратегії банку необхідно зосередити увагу на наступних позиціях: клієнт, витрати, капітал.

Першочерговою задачею банку та його власників, зокрема, є вибір

напрямку діяльності, спеціалізованість чи універсальність банку, типів клієнтів (фізичні особи, юридичні, банки, і те і інше). Ще однією першочерговою задачею банків є зменшення рівня витрат. При розробці стратегії необхідно оцінити власні ресурси банку з позиції доходності акцій.

Визначившись зі стратегією необхідно дослідити ринок, визначити фактори, що впливають, чи можуть вплинути на діяльність банку. Не існує єдиної кредитної політики для всіх банків, тому і фактори для банків також різняться. Перелік можливих факторів впливу на кредитну політику наведений у першому розділі даної роботи

Аналіз факторів, рівня їх впливу покладено на службу маркетингу, КУАП та відділи кредитного департаменту на місцях.

Аналіз зовнішнього середовища - це процес, за допомогою якого банк має контролює зовнішні фактори з метою виявлення потенційних можливостей і загроз. Аналіз впливу зовнішнього середовища на банк проводиться за такими параметрами: оцінка змін, що впливають стратегію банку; визначення факторів, що становлять загрозу для поточної стратегії банку; визначення факторів, що надають ширший спектр можливостей для досягнення загальних цілей для банку.

Аналіз зовнішнього середовища діяльності банку проводять на основі SWOT-аналізу. У 1963 р. професор К. Ендрюс вперше запропонував метод структуризації та оцінки інформації, що отримав назву SWOT-аналіз .

Назва цього методу сформована із початкових літер об'єктів стратегічного аналізу: S – Strength – сильні сторони; W – Weakness – слабкі сторони; O – Opportunities – можливості; T –Threats – загрози.

SWOT - аналіз виступає основою для оцінки та управління зовнішнім середовищем, в якому функціонує банк. Ця модель допомагає виокремити проблеми, що постають перед банком.

Даний вид аналізу дає керівництву банку структуроване інформаційне поле, в якому вони мають змогу орієнтуватися і приймати правильні рішення. Розробку матриці та її аналіз покладено на маркетинговий відділ.

Визначившись з цілями кредитний комітет розробляє кредитну політику та інструкції, що дозволяють працівникам виконувати свою роботу згідно встановленої кредитної політики. Всі моменти кредитної політики відображаються у відповідному внутрішньому документі.

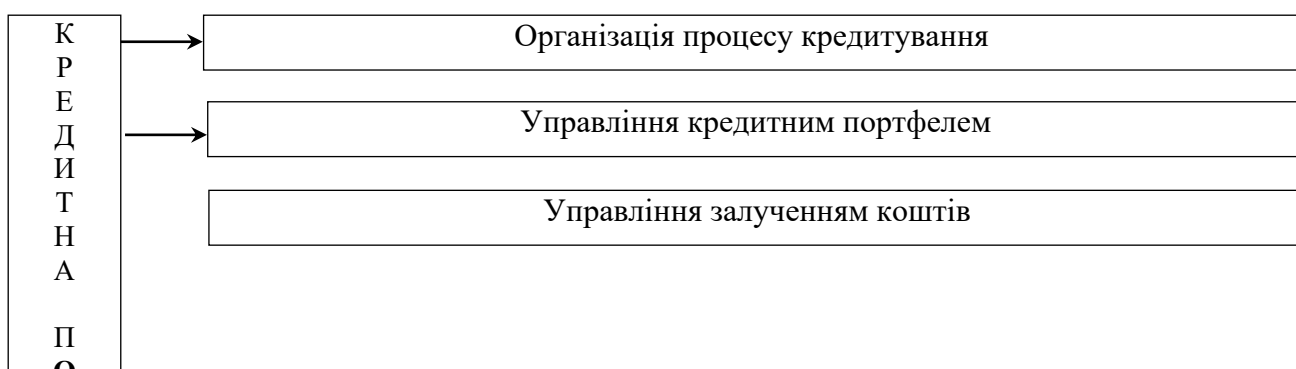
Завдання із розробки кредитної політики банку покладено на кредитний комітет банку. Після розробки даний документ передається до правління банку для затвердження.

Розробка кредитної політики передбачає: «підготовку меморандуму з кредитної політики, який має забезпечити реалізацію стратегічних цілей банківської діяльності у сфері кредитування. Складання меморандуму, як і контроль за виконанням його вимог, покладений на кредитний комітет банку» [45].

Результатом взаємодії усіх елементів процесу формування кредитної політики банку є розробка кредитної політики, механізм ефективної реалізації якої передбачає наявність двох необхідних ланцюгів: механізм фінансового забезпечення кредитної політики та механізм банківського кредитування, що реалізується через різноманітні кредитні процедури та види кредитних продуктів.

Таким чином, механізм формування та реалізації кредитної політики банку: «представляє собою систему дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких вводиться в дію процес кредитування; регулювання даного механізму здійснюється відповідно до визначених принципів» [35]. На рисунку 1.5 представлені основні аспекти кредитної політики банку в межах її реалізації.

Процес кредитування можна поділити на 3 послідовні етапи: попередній, поточний та підсумковий.



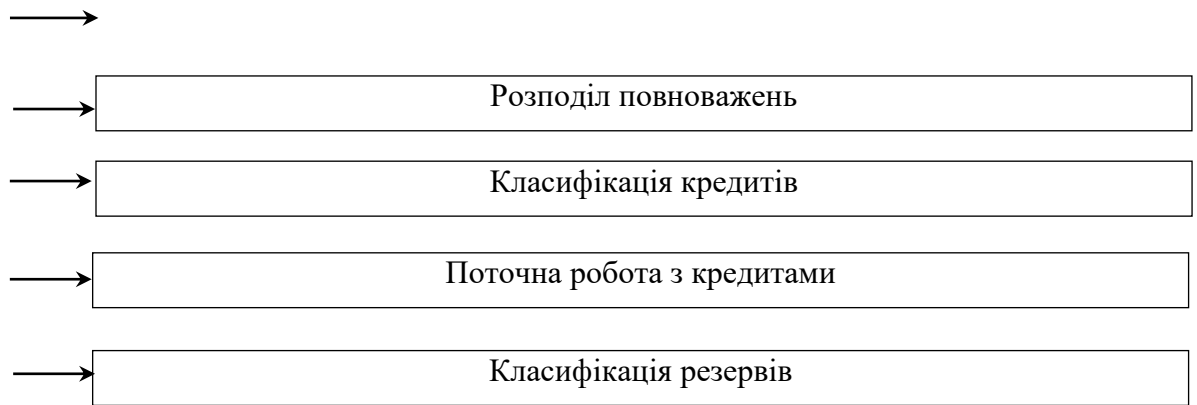


Рис. 1.5. Основні напрями кредитної політики

На попередньому етапі відбувається консультування клієнта з боку працівника банку і в разі згоди клієнта, ним подається кредитна заявка та інші матеріали, залежно від конкретних обставин.

Наступним етапом процесу банківського кредитування виступає укладання кредитного договору та безпосередньо видача кредиту.

На підсумковому етапі відбувається супроводження кредитної угоди, контроль за цільовим використанням кредиту, контроль за погашенням кредиту, контроль за забезпеченням та виконання всіх зобов'язань за договором.

Важливими елементами кредитної політики є формування, управління і оптимізація кредитного портфелю.

Під поняттям кредитного портфелю розуміємо: «сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або зі способами захисту від нього» [34].

Згідно з вимогами Національного банку України [47] та внутрішніх положень стосовно щомісячного розрахунку резерву, банк здійснює класифікацію кредитних операцій шляхом проведення інвентаризації кредитного портфеля. Згідно з Положенням кредитний портфель класифікується за ступенем ризику на п'ять категорій:

- I (найвища) - немає ризику або ризик є мінімальним;

- II - помірний ризик;
- III - значний ризик;
- IV - високий ризик;
- V (найнижча) – реалізований ризик.

Заборгованість за кредитами, віднесеними до V категорії, є безнадійною. Розроблена та затверджена кредитна політика повинна бути обов'язково донесена до кожного суб'єкту кредитного процесу, що дасть змогу досягти цілей даної політики та стратегічних цілей банку в цілому.

Реалізація кредитної політики відбувається на оперативному рівні кредитними департаментами та працівниками з кредитування різних рівнів бізнесу за підтримки органів тактичного та стратегічного рівнів (рис. 1.6).

Виходячи з вищезначеного, реалізацію кредитної політики можна умовно поділити на етапи, проте всі вони взаємопов'язані та формують єдину систему. Таким чином, кредитна політика створює необхідні передумови ефективної роботи персоналу кредитного підрозділу банку.

Як вже було зазначено, реалізація кредитної політики має на меті досягнення стратегічних цілей банку, які пов'язані з максимізацією прибутку та мінімізацією ризиків. Отже, одним з ключових моментів діяльності банку можна вважати контроль за реалізацією кредитної політики. Це завдання покладено на кредитний комітет та правління банку.

Розглядаючи етимологію поняття «контроль», варто зазначити, що в загальному розумінні – це одна з основних функцій управління [57]. Також контроль трактується як: «елемент управління економічними об'єктами і процесами, який полягає у нагляді за ними з метою перевірки їх відповідності стану, передбаченому законами, юридичними нормативними актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами» [63, С. 374]. Виходячи із зазначеного, доцільно охарактеризувати поняття контролю в банку. Даному питанню присвятили свої праці такі вчені: Белова І. В. [5], Гурова О. І. [9], Бутинець Ф. Ф. [7], Білуха М. Т. [6] та багато інших.

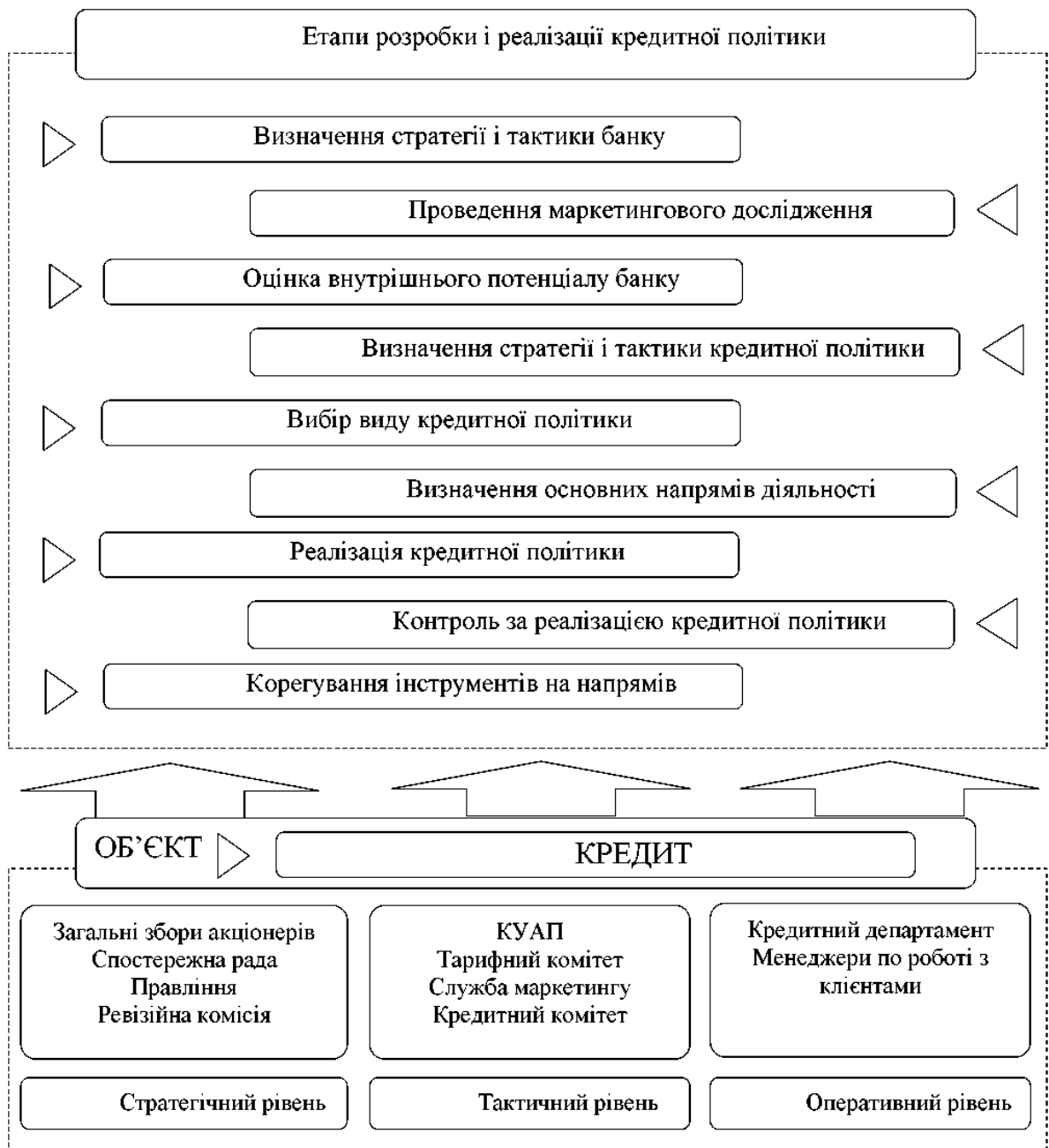


Рис. 1.6. Система процесу формування та реалізації кредитної політики

Контроль в банку – це процес, що постійно здійснюється на всіх рівнях банку і покликаний сприяти досягненню мети, що визначена стратегією розвитку банку.

В Економічній енциклопедії подається таке визначення: «банківський контроль – контроль, який здійснює Національний (центральный) банк держави щодо валютних, кредитних, фінансових, розрахункових та інших

операцій, які здійснюються банківсько-фінансовими та іншими підприємницькими структурами» [25].

Виходячи із тематики кваліфікаційної роботи, актуальним та доцільним є дослідження даного поняття з точки зору окремого банку, тобто як внутрішній контроль. З огляду на зазначене, контроль за реалізацією кредитної політики в банку виконує такі (класичні) функції: «інформаційна (збір інформації про суб'єкт, що підлягає контролю, співставлення фактичних даних по виконанню певних задач, планів із плановими); регулююча (пошук засобів та прийняття рішень щодо усунення виявлених розбіжностей та відхилень від плану, нормалізація функціонування об'єкту); оперативна; превентивна; комунікативна; упорядковувальна (передбачає уточнення, що вносяться в плани та рішення на підставі проведеного контролю)» [17].

Розглядаючи контроль за реалізацією кредитної політики на рівні окремого банку, доцільним є розгляд основних видів контролю, інформація щодо яких представлена далі по тексту: «за суб'єктами: зовнішній (проводиться незалежними аудиторами, державою в особі Національного банку України та інших органів управління) та внутрішній (проводиться в межах окремого банку його відповідними структурами); за часом проведення: попередній (перевірка проектів, договорів, положень кредитної політики, що виступає основою здійснення оперативної діяльності банку), поточний (перевірка операцій безпосередньо під час їх здійснення) та подальший (перевірка відповідної документації після здійснення операцій з метою визначення фактичного стану реалізації кредитної політики); за формою організації: адміністративний (передбачає виявлення ризиків та вжиття необхідних заходів), бухгалтерський (сукупність дій, які передбачають збереження активів банку та достовірність ведення звітності служби бухгалтерського обліку); за інформативним забезпеченням: документальний, фактичний; за формами здійснення: превентивні перевірки (здійснюються на стадії попереднього контролю з метою виявлення

правильності складення кредитної політики, її оптимальності та збалансованості за ресурсами), поточні перевірки (засіб оперативного систематичного контролю кредитної політики), ревізія (ретроспективний контроль, який дає можливість оцінити виконання кредитної політики, витрачання ресурсів, виявлення резервів підвищення ефективності тощо); за охопленням: суцільний (вивчаються всі документи за період аналізу) та вибірковий (часткове вивчення документів); за регулярністю: плановий (з певною періодичністю у відповідно встановлені строки) та позаплановий (у разі виникнення потреби); за методами здійснення: обстеження, економічний аналіз, перевірка, ревізія» актами, а також програмами, планами, договорами, проектами, угодами» [7, С. 374].

Система здійснення контролю за реалізацією кредитної політики банку показана на рисунку 1.7.

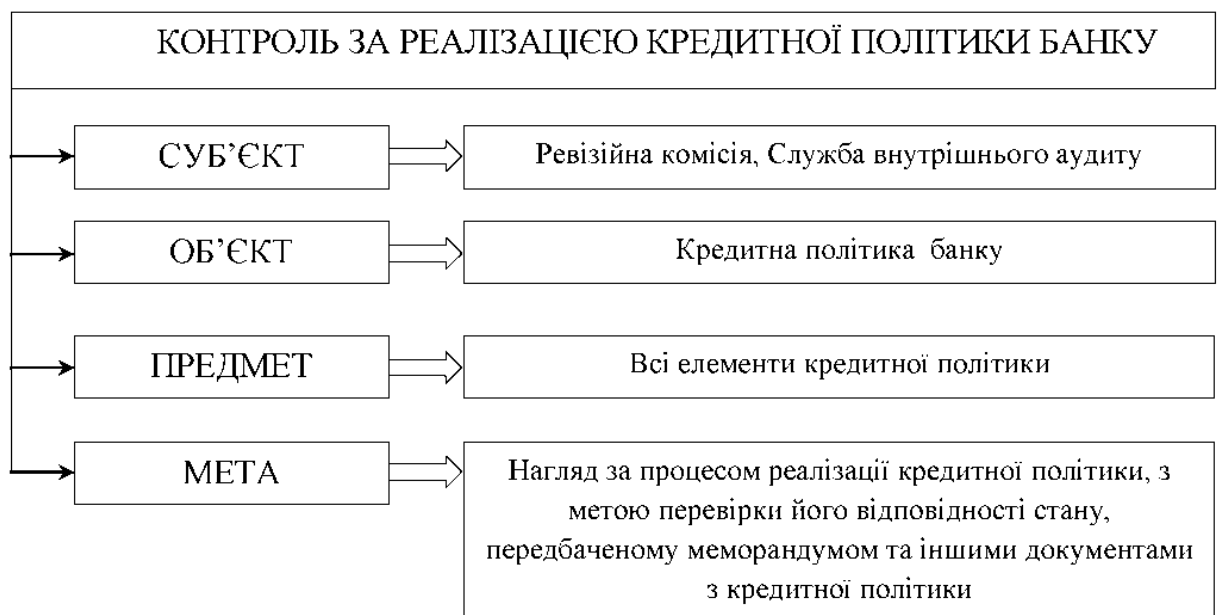


Рис. 1.7. Система контролю за реалізацією кредитної політики банку

Як показує рисунок 1.7, органами контролю за кредитною політикою в банку виступають ревізійна комісія та внутрішній аудит.

Ревізійна комісія, здійснюючи контроль за реалізацією кредитної політики банку, виконує такі функції: «слідкує за дотриманням чинного

законодавства України; розглядає звіти внутрішніх та зовнішніх аудиторів, готує відповідні пропозиції загальним зборам акціонерів; виносить на розгляд на загальних зборах акціонерів або спостережній раді пропозиції стосовно питань кредитної політики, захисту інтересів клієнтів, фінансової безпеки, стабільності провадження діяльності банку тощо» [17, С.25].

Що стосується внутрішнього аудиту банку, то дана служба є органом оперативного контролю та виконує такі функції в аспекті кредитної політики: «контроль за дотриманням нормативно-правової бази НБУ та інших органів державної влади; перевірка результатів кредитної діяльності; аналіз інформації, звітів відповідно до проведених заходів; аналіз професійної діяльності працівників банку, випадки перевищення своїх повноважень працівниками; надання висновків та рекомендацій керівним органам банку» [17, С.34].

Отже, контроль є невід’ємним елементом ефективного управління банку. В межах кожного банку повинна бути розроблена система контролю за кредитною політикою, що включатиме декілька етапів оцінки ризиків кредитної діяльності, внесення коректив, надання рекомендацій по проведеному аналізу, оптимізації відносин та обміну інформацією між внутрішнім контролем, зовнішніми та внутрішніми аудиторами, створення дієвої системи по впровадженню отриманих рекомендацій тощо. Варто зазначити, що дана система має бути чітко структурована, мати конкретні цілі, організаційну структуру, засоби та механізми реалізації та досягнення визначеної мети та завдань.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ АТ «ДЕРЖАВНИЙ ОЩАДНИЙ БАНК УКРАЇНИ»

2.1. Загальна характеристика діяльності банку

Акціонерне товариство «Державний ощадний банк України» Ощадбанк» (надалі Банк) є одним із найбільших фінансово-банківських установ України і стабільно працює в умовах постійної конкуренції на ринку банківських послуг. Банк діє відповідно Ліцензії Національного банку України № 148 від 05.10.2011 р. на право здійснення банківських операцій [42].

Банк, маючи розгалужену мережу установ, є одним із найбільших фінансових інститутів України і пропонує своїм клієнтам максимально повний перелік банківських послуг. На сьогоднішній день Банк обслуговує таких системних клієнтів, як установи Пенсійного фонду України, НАК «Нафтогаз України», ДП «Енергоринок», НАЕК «Енергоатом», ПАТ «Укртелеком», УДППЗ «Укрпошта» [43].

Банк є уповноваженим банком, який проводить розрахунково-касові операції з коштами Пенсійного фонду України [44].

Банк є членом міжнародних платіжних систем Visa Intl. та MasterCard World Wide і має ліцензії на випуск та обслуговування карток цих систем. Слід зазначити, що протягом 2012 році банк активно впроваджував послуги торгового еквайрінгу, підключив 4 системи грошових переказів, почав емісію платіжних карток MasterCard Gold, MasterCard Platinum за програмою MasterCard Selective. Банк є активним учасником ринку FOREX.

Банк постійно працює над розширенням мережі банкоматів на території України, що підвищує конкурентоспроможність банку. Так, Банк об'єднав свою банкоматну мережу з мережами банкоматів ПАТ «Приватбанк» та ПАТ «Альфа-Банк», щоб клієнти банку могли користуватися ними за пільговими тарифами.

Варто відмітити, що в багатьох регіонах Банк займає провідну позицію на ринку інкасаційних послуг. Служба інкасації, крім власних установ,

обслуговує інші банки та значну кількість корпоративних клієнтів.

Банк визначає свою місію: «як відтворення ідеї тривалого заощадження коштів населення на принципах справедливої дохідності та надійності, розвитку економіки України та забезпечення інтересів її громадян. Згідно цього метою банку є збереження та відбудова найширшої філійної банківської мережі і забезпечення високоякісним сервісом індивідуальних та корпоративних клієнтів приватної та корпоративних клієнтів приватної та державної форм власності по всій Україні» [34].

Головна стратегія, що закріплена у стратегічному плані на 2017-2021 р. – це: «впровадження сучасних банківських технологій та продуктів як основи підвищення операційної ефективності та забезпечення зваженого і стійкого зростання у довгостроковій перспективі» [34].

З метою поглибленого аналізу діяльності банку були використані дані, що розміщуються в обов'язкових формах звітності банків – «Звіт про фінансовий стан», «Звіт про прибутки і збитки та інший сукупний дохід», «Звіт про зміни у власному капіталі», «Звіт про рух грошових коштів», інформація з внутрішніх джерел банку, зокрема з внутрішнього банківського порталу.

Банк має високі показники власного капіталу, зобов'язань, активів та фінансових результатів.

Банк станом на 01.01.2022 р. знаходиться у першій групі банків. Протягом 2021-2022 років Банк посідає друге місце за розміром власного капіталу, третє місце за розміром активів та зобов'язань і за останній рік покращує фінансові результати діяльності, знаходячись на 7 місці у 2021 році, порівняно з 11 місцем у 2020 році. Основними конкурентами Банку є ПАТ КБ «ПриватБанк» та АТ «Укрексімбанк».

Як показано на рисунку 2.1, основні показники діяльності банку за останні три роки зростають. Активи і зобов'язання банку збільшувались приблизно однаковими темпами, що свідчить про спрямованість стратегії банку на діяльність у сфері формування та розміщення ресурсів.

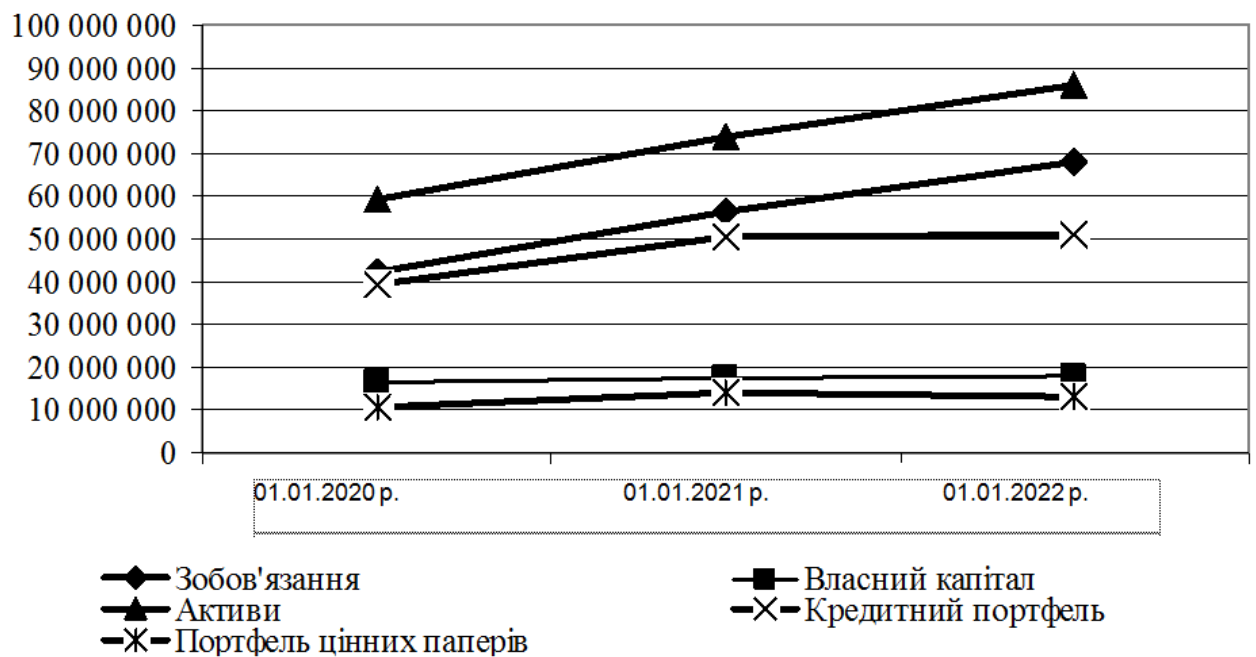


Рис. 2.1. Динаміка основних показників діяльності Банку з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р., тис. грн.

Проаналізуємо стан зобов'язань банку (додаток А, таблиця А.1), адже ефективність його діяльності та фінансова стійкість в значній мірі залежать від якості та стабільності ресурсної бази. Структуру пасивів банку представлено на рисунку 2.2.

За аналізований період 2019-2021 р. пасиви банку збільшились на 46,1%, що в абсолютному значенні дорівнює 26976 млн грн. Значною мірою, збільшення відбулось за рахунок зростання зобов'язань на 25485 млн грн, або на 59,8%. За 2021 рік пасиви збільшились на 12027 млн грн, або на 16,3%, в структурі яких, також відбулося збільшення зобов'язань більшими темпами, ніж збільшення власного капіталу.

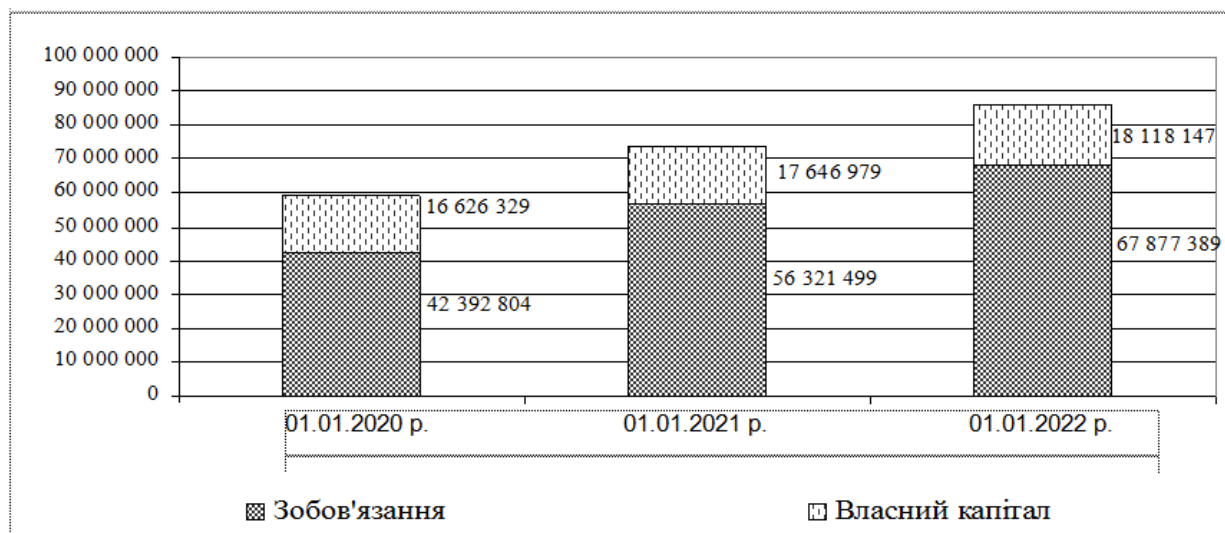


Рис. 2.2. Структура пасивів Банку з 01.01.2021 р. по 01.01.2022 р., тис. грн.

Якщо порівнювати темпи зростання загального обсягу пасивів по I групі банків, то темпи зростання загального обсягу пасивів Банку вищі, ніж по I групі банків (31%) і по банківській системі в цілому (11,5%).

Більш детально динаміка та структура власного капіталу відображена в додатку А, табл. А.2. Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити наступні висновки: обсяг власного капіталу збільшувався, що свідчить про підвищення рівня капіталізації даного банку, а значить і підвищення надійності банку. Збільшення відбулось здебільшого за рахунок збільшення обсягу статутного капіталу, який протягом досліджуваного періоду збільшився на 1,64 млрд грн (на 12,01%). Це позитивний момент, оскільки саме підвищення цього показника є свідченням розуміння власників банку, ролі капіталу.

Слід зазначити, що обсяг власного капіталу Банку протягом аналізованого періоду постійно перевищував середній показник за I групою банків.

Варто зазначити, що збільшення питомої ваги статутного капіталу у структурі пасивів банку відбувалося і у конкурентів Банку:

ПАТ «Укрексімбанк» та ПАТ КБ «Приватбанк» також збільшували статутний капітал, але значно меншими темпами. Загалом така тенденція спостерігалась у багатьох великих банків.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу банку у I кварталі 2021 року становив 31,99%, норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів – 19,21%. Ефективність використання капіталу представлена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Ефективність використання капіталу Банку за 2019-2021 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Прибутковість власного капіталу, %	2,79	3,11	3,17
Прибутковість статутного капіталу, %	3,33	3,75	3,78
Розмір кредитних вкладень на 1 грн. капіталу, грн.	2,37	2,96	2,87
Мультиплікатор капіталу, разів	4,25	5,10	5,53

Аналіз ефективності використання капіталу показав, що прибутковість власного та статутного капіталу збільшується, мультиплікатор капіталу зростає. Вищенаведені дані свідчать про ефективне використання капіталу банком.

Проаналізувавши пасиви Банку (додаток А, табл. А.3), бачимо, що протягом 2019-2021 рр. загальна сума збільшилась на 25,49 млрд грн, або на 61% за рахунок коштів клієнтів та коштів банків. Кошти клієнтів різко зростали – кошти юридичних осіб на 94%, кошти фізичних осіб на 54%. У структурі зобов'язань найбільшу питому вагу займають кошти фізичних осіб – 44,7% (станом на 01.01.2022 р.), що цілком відповідає місії Банку: «відтворення ідеї тривалого заощадження коштів населення на принципах справедливої дохідності та надійності» [34]. Збільшення статті «кошти банків» також вплинуло на збільшення загального обсягу зобов'язань - вони збільшились протягом 2019-2021 рр. на 21%. Варто відзначити, що протягом

2013 року Банком було залучено на міжбанківському ринку довгостроковий кредит на суму 702 млн. дол. США, який становить значну частку в структурі пасивів банку (7,63% пасивів банку на 01.01.2019 р.).

У Банку також відбувається позитивна динаміка у збільшенні депозитної бази за рахунок строкових коштів (рис. 2.3).

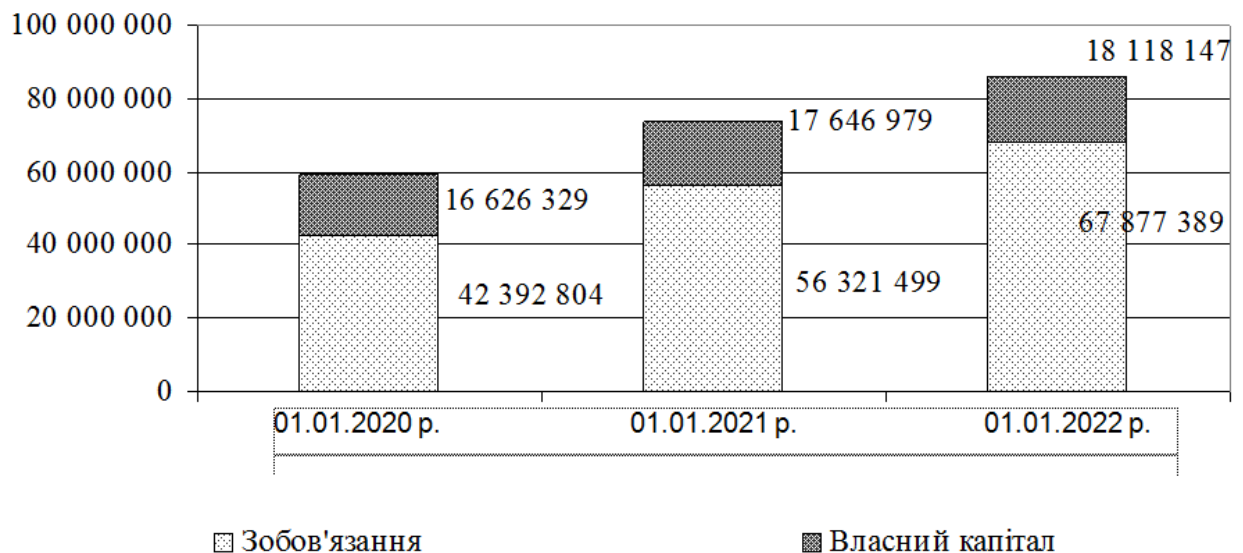


Рис. 2.3. Структура залучених коштів Банку протягом 2019 -2022 рр., %

Важливо також проаналізувати середньозважені річні процентні ставки за депозитами Банку та по банківській системі. Так, в національній валюті по банківській системі середньозважена відсоткова ставка становить 9,5%, а в Банку – 7,1%. В іноземній валюті по банківській системі відсоткова ставка дорівнює 1,5%, а в аналізованому банку – 0,5%.

Аналізуючи співвідношення складових пасивів банку за термінами залучення ресурсів та оцінюючи їх відповідність термінам розміщення в активи (додаток Б, табл. Б.1), можна помітити, що станом на 01.01.2022р. , існує позитивний розрив ліквідності за фінансовими інструментами терміном більше 1 року. Протягом аналізованого періоду спостерігається негативний (відємний) розрив ліквідності за фінансовими інструментами строком до 1 місяця, 1-3 місяці станом на 01.01.2021 та терміном 1 місяць, 1-3 місяці та 3 місяці -1 рік на 01.01.2022. У цій ситуації банк самостійно приймає рішення

щодо подальших рішень щодо своєї діяльності.

Наявність певного обсягу ліквідних активів дозволить банку вести стабільну діяльність навіть в умовах погіршення депозитної діяльності та відтоку депозитів клієнтів. Навпаки, наявність певного обсягу коштів клієнтів на вимогу за умови зважених дій щодо їх подальшої диверсифікації за кількістю та типом вкладників дозволить спрямувати ці кошти в довгострокове джерело фінансування діяльності банку.

Ефективне розміщення фінансових ресурсів при здійсненні активних операцій є найважливішим принципів забезпечення фінансової стабільності, платоспроможності та ліквідності банку.

Протягом досліджуваного періоду активи банку збільшились на 27,01 млрд грн, або на 46,1% (додаток А, табл. А.4). Таке зростання відбулось переважно за рахунок збільшення обсягів кредитування корпоративних клієнтів на 16,9 млрд грн, або на 43%, збільшення статей «Грошові кошти та їх еквіваленти» на 9,8 млрд грн, або на 184%, та «Цінні папери в портфелі банку на продаж» на 5,3 млрд грн, або на 71,2%.

Протягом 2019-2021 років найбільшу частку у структурі активів займав кредитний портфель, питома вага якого станом на початок 2022 року склала 61%, грошові кошти та їх еквіваленти (17%) та цінні папери в портфелі банку на продаж (16%) (додаток А, табл. А.4). Питома вага кредитного портфеля залишається найбільшою, але зменшується у структурі активів, що підвищує рівень диверсифікованості діяльності банку та знижує її ризиковість.

Збільшення кредитного портфеля банку зумовлене зростанням частки кредитів юридичним особам, а обсяги кредитування фізичних осіб зменшились на 8,9%, що свідчить про направленість стратегії банку на кредитування корпоративних клієнтів.

Банк є одним із найбільших операторів на ринку державних цінних паперів. Значну частину залучених коштів банк розміщує в боргові цінні папери, рефінансовані Національним банком України або емітовані ним для диверсифікації активів і забезпечення надійності та стабільності.

У складі цінних паперів на продаж Банку є наступні:

- облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), придбані за операціями РЕПО;
- ОВДП, придбані за механізмом двосторонніх котирувань НБУ;
- акції.

Зміни по інших статтях не мають суттєвого впливу на обсяги та структуру активів банку.

Рентабельність активів протягом аналізованого періоду знижується. Так, в 2019 році показник становив 1,2%, у 2020 р. – 0,8%, у 2021 р. – 0,7%.

Аналіз доходів та витрат банку, їх структури та динаміки змін показало, що протягом аналізованого періоду доходи перевищували витрати, і банк працював з прибутком, обсяг якого за 2021 рік склав 0,57 млрд. грн.

Аналіз доходів і витрат, їх структури та динаміки показав, що за результатами аналізованого періоду доходи перевищили витрати, а банк спрацював з прибутком, обсяг якого за 2021 рік склав 0,57 млрд грн.

ПАТ «Ощадбанк» активізував роботу щодо одержання процентних доходів за кредитними операціями.

Аналізуючи фінансову стійкість банку (Додаток А, Таблиця А.5), бачимо, що значення коефіцієнта надійності у 2021 році порівняно з 2020 та 2019 роками знизилося, а коефіцієнт фінансового левериджу зменшився, оскільки зобов'язання зростали швидше за капітал. Позитивна динаміка інших показників свідчить про фінансову стійкість Банку.

Банк дотримується стандартів поточної та короткострокової ліквідності (Додаток А, Таблиця А.6), але має деякі проблеми з миттєвою ліквідністю, оскільки він недостатньо забезпечений високоліквідними активами.

Отже, проаналізувавши показники фінансової стійкості банку та показники нормативних значень НБУ, можна зробити висновок, що Банк є фінансово стійким та здатним виконувати свої зобов'язання перед контрагентами.

2.2. Аналіз кредитної діяльності банку

У структурі активів Банку кредитний портфель становить вагому частку (близько 60%), і це забезпечує отримання більшої частини доходів банку. Рисунок 2.4 вказує на достатньо високий рівень величини кредитного портфеля банку в загальних зобов'язаннях активів банку.

Основні принципи побудови кредитного процесу, вимоги до структури кредитного портфеля, схильність банку до прийняття ризиків, розподіл повноважень між колегіальними органами банку з приводу прийняття рішення про кредитування клієнтів описується у положенні «Про кредитну політику АТ «Державний ощадний банк України».

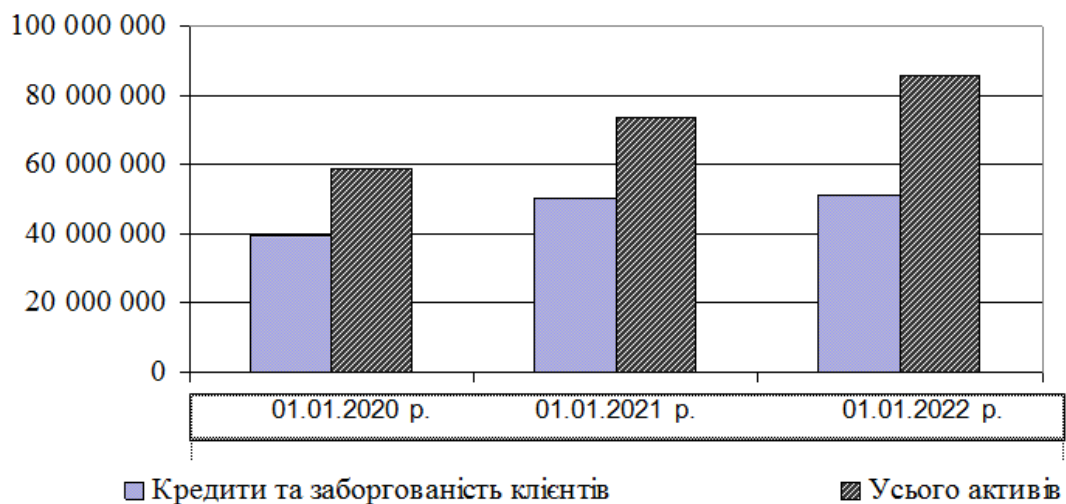


Рис. 2.4. Динаміка активів та кредитної заборгованості клієнтів Банку за період з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р., тис. грн.

Структура кредитного портфелю Бану в розрізі юридичних та фізичних осіб наведена в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Кредити, надані Банком фізичним та юридичним особам з 01.01.2020 по 01.01.2022 рр., тис. грн.

Кредити з врахуванням резервів	Станом на 01.01.2020 р.	Станом на 01.01.2021 р.	Станом на 01.01.2022 р.
надані фізичним особам	5028528	4468932	4565232
надані юридичним особам	39749674	54368988	56782867
Всього	39203425	50483952	51186647

Найбільшу питому вагу станом на 01.01.2020 р. у структурі кредитного портфеля за секторами економіки займають нафтогазова і хімічна промисловість – 34,47%. Це пояснюється тим, що до цього сектору діяльності відноситься кредитування «Нафтогаз України», сума заборгованості якого станом на 01.01.2022 р. становила 33% від всього кредитного портфеля. Станом на 01.01.2022 р. порівняно з 01.01.2020 р. частка кредитів Банку, наданих у галузь будівництва та нерухомості зросла на 5,11% і становила 15,52%, а їх залишки зросли на 4169 млн грн. Питома вага кредитів, наданих в енергетику зросла на 7,23% і склала 17,55%, а їх залишки зросли на 5703 млн грн. Питома вага кредитів, спрямованих у торгівлю на 01.01.2021 р. склала 8,27%, тоді як на 01.01.2020 р. становила 3,16%, а їх залишки протягом аналізованого періоду зросли на 3523 млн грн. (таблиця 2.3)

Таблиця 2.3

Динаміка і структура кредитного портфелю Банку у розрізі видів економічної діяльності з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р.

Вид економічної діяльності	Станом на 01.01.2020 р.		Станом на 01.01.2021 р.		Станом на 01.01.2022 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7
Нафтогазова та хімічна промисловість	25338119	51,61	21146681	35,94	21154117	34,47
Енергетика	5068398	10,32	8256497	14,03	10771749	17,55
Будівництво та нерухомість	4127337	8,41	6823917	11,60	8295943	13,52
Торгівля	1550239	3,16	6643738	11,29	5073499	8,27
Фізичні особи	5028397	10,24	4468603	7,59	4564554	7,44
Сільське господарство та харчова промисловість	1698933	3,46	4039101	6,86	4102958	6,69
Будівництво та ремонт доріг	3333131	6,79	2720929	4,62	2483429	4,05
Гірничодобувна та металургійна промисловість	332132	0,68	1626757	2,76	2266267	3,69

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7
Органи місцевого самоврядування	1208866	2,46	1207798	2,05	1072694	1,75
Транспорт	474295	0,97	809674	1,38	857038	1,40
Машинобудування	630409	1,28	728519	1,24	505158	0,82
Виробництво промислових товарів та товарів народного споживання	203620	0,41	201876	0,34	74368	0,12
Готельно-ресторанний бізнес	6670	0,01	41142	0,07	17294	0,03
Послуги	8432	0,02	11321	0,02	17294	0,03
Видавнича діяльність	8172	0,02	6361	0,01	12153	0,02
Медіа та зв'язок	633	0,00	281	0,00	2983	0,00
Фінансові послуги	60371	0,12		0,00	211	0,00
Інші	18735	0,04	104022	0,18	91924	0,15
Всього	49096889	100	58837217	100	61363633	100

Аналіз кредитів, наданих фізичним особам, показав, що станом на 01.01.2022 р. порівняно з 01.01.2020 р. їх залишки зменшилися на 463 млн грн, або на 10%. При цьому частка вказаних кредитів за аналізований період зменшилась на 3,2% і станом на 01.01.2012 р. склала 5,3% (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка і структура кредитного портфеля Банку в розрізі кредитів, наданих фізичним особам протягом 2019-2021 рр.

Назва	Станом на 01.01.2020 р.		Станом на 01.01.2021 р.		Станом на 01.01.2022 р.	
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %
Споживчі кредити, забезпечені нерухомістю та гарантіями	2212252	44,00	1969312	44,07	1857883	40,70
Іпотечні кредити	1094605	21,77	1105732	24,74	1299617	28,47
Автокредити	883950	17,58	628790	14,07	531334	11,64
Інші споживчі кредити	619605	12,32	444919	9,96	404157	8,85
Інші кредити	217985	4,34	319850	7,16	471563	10,33
Всього	5028397	100,00	4468603	100,00	4564554	100,00

Дослідження якості кредитного портфелю Банку продовжимо аналізом обсягів проблемної заборгованості та створених резервів за кредитними операціями. Аналізуючи кредитний портфель, важливо, що його якість опосередковано проявляється через величину частки сформованих резервів у кредитному портфелі. Як бачимо з даних таблиці 2.5 протягом 2019 - 2021 р. обсяг самого кредитного портфеля збільшився, а знецінені кредити за цей період зменшились. Так, на 01.01.2020 р. в структурі портфеля вони займали 12,3%, а на 01.01.2022 р. – 10,98%, але в абсолютному вимірі знецінені кредити збільшились на 695 млн грн. У порівнянні з попереднім роком частка знецінених кредитів збільшилась на 0,19% (або, а в абсо 389 млн грн.).

Кредити, що були надані національній акціонерній компанії «Нафтогаз України» та ПАТ «Укртранснафта» мають тенденцію до зменшення як в абсолютних, так і у відносних показниках.

Таблиця 2.5

Якість кредитного портфелю Банку з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р.

Назва	Станом на 01.01.2020 р.		Станом на 01.01.2021 р.		Станом на 01.01.2022 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
Національна акціонерна компанія "Нафтогаз України" та ПАТ "Укртранснафта"	25061257	51,04%	20334165	34,56%	20329317	33,14%
Непрострочені і незнецінені	17115193	34,86%	32008464	54,40%	34156825	55,68%
Прострочені:						
до 1 місяця	768575	1,57%	119507	0,20%	116403	0,19%
1-2 місяці	111409	0,23%	29245	0,05%	8710	0,01%
Знецінені	6040455	12,30%	6345836	10,79%	6735096	10,98%
Всього	49096889	100,00%	58837217	100,00%	61346351	100,00%

Прострочені кредити займають невелику частину в структурі кредитів, тому їх зміна безпосередньо не впливає на якість кредитного портфеля.

Загальний обсяг кредитів за аналізований період зріс за рахунок приросту непрострочених та не знецінених кредитів, які зросли на 17 042 млн грн, або в 2 рази. У структурі кредитного портфеля вони зросли на 20,82%.

Стосовно резервів під знецінення кредитів, то тут спостерігається та ж

тенденція, що і з проблемними кредитами – з кожним роком резерви збільшуються. Так, на звітні дати обсяг резервів становив 6524 тис. грн, 8377 тис. грн та 10008 тис. грн. відповідно (таблиця 2.6).

Обсяг резервів постійно зростає на кожну звітну дату, а за весь період збільшився на 2%, що можна пояснити збільшенням обсягів проблемної заборгованості, погіршенням фінансового становища позичальників банку, зменшенням вартості застави, прийнятої в забезпечення банком тощо.

Обсяг резервів стабільно зростає протягом досліджуваного періоду, а за весь період зріс на 2%, що можна пояснити збільшенням суми проблемної заборгованості, погіршенням фінансового стану позичальників банку, зміною вартості застави, прийнятої банком у забезпечення.

Таблиця 2.6

Кредити надані та резерви під знецінення кредитів в ПАТ «Ощадбанк»
з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р.

Показники	Станом на 01.01.2020 р.	Станом на 01.01.2021 р.	Станом на 01.01.2022 р.
Кредити надані, тис. грн.	39 203 425	50 483 952	51 186 647
Резерв під знецінення кредитів, тис. грн.	5574776	8353968	10161452
Частка резерву у кредитному портфелі, %	7,03	6,04	5,04

Для подолання негативних наслідків збільшення негативно класифікованих кредитів банк використовує традиційні інструменти зниження ризиків – це застава у вигляді нерухомого та рухомого майна та відрахування резервів під кредитні операції. Структура забезпечення за кредитними операціями банку представлена в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка і структура кредитного портфеля Банку у розрізі
забезпечення за період з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р.

Назва	Станом на 01.01.2020 р. тис. грн.	Станом на 01.01.2021р. тис. грн.	Станом на 01.01.2022 р. тис. грн.	Темп росту за період, %	Абсолют- ний приріст за період, тис. грн.
Кредити, забезпечені обладнанням та іншим рухомим майном та майновими правами на нього, державними борговими цінними паперами та гарантіями державних органів	38030637	40749628	37580045	98,82	-450592
Кредити, забезпечені нерухомим майном та майновими правами на нього	9040923	15398437	19897251	220,08	10856328
Незабезпечені кредити	1964733	2637849	3351506	170,58	1386773
Кредити, забезпечені грошовими коштами	60596	51303	517549	854,10	456953
Всього	49096889	58837217	61346351	124,95	12249462

Аналіз динаміки кредитного портфеля Банку в частині забезпечення показав, що в структурі переважають кредити під заставу, частка яких за весь період становила в середньому 95,3%, що пояснюється виваженою кредитною політикою банку. Станом на 1 січня 2022 року порівняно з 1 січнем 2020 року залишок незабезпечених кредитів збільшився на 1387 млн грн або на 70,5% (рис. 2.5); залишки за кредитами під заставу обладнання та іншого рухомого майна та майнових прав, державних боргових цінних паперів та гарантій державних органів зменшилися на 451 млн грн, або на 1,2

%, і становили 37 580 млн грн; залишки за кредитами під заставу нерухомого майна та майнових прав на нього зросли на 10 856 млн грн або більш як у 2 рази і становили 19 897 млн грн; залишки за кредитами під заставу грошових коштів зросли на 457 млн грн або більш як у 8 разів і на 1 січня 2022 р. вони становили 518 млн грн. Загальний обсяг забезпечених кредитів зріс на 23% і на 1 січня 2022 року становив 57 995 млн грн.

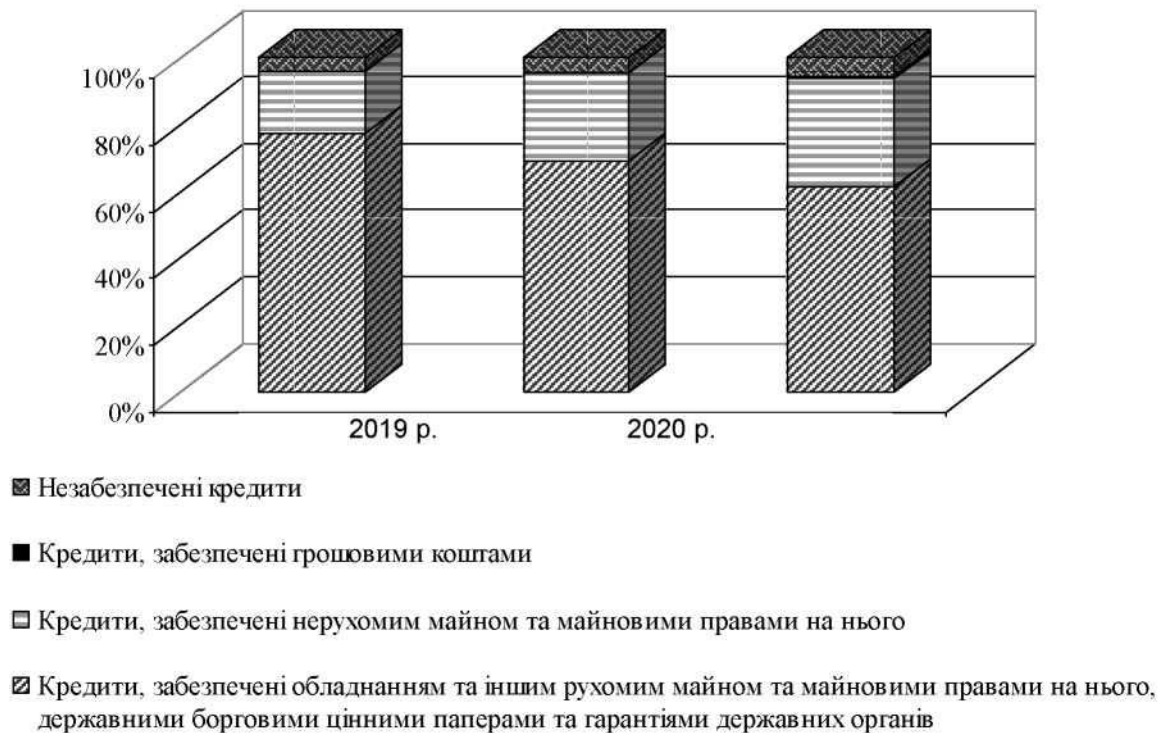


Рис. 2.5. Структура кредитного портфеля Банку у розрізі забезпечення з 01.01.2020 р. по 01.01.2022 р., %

Розглядаючи справедливу вартість застави (Додаток Д, Таблиця Д.1), слід зазначити, що за останній 2019 рік Банк не відобразив зазначені дані у своїй звітності у належному обсязі, тому досліджено 2020 та 2021 роки. Отримано такі результати: найбільшу суму складає вартість застави за знеціненими кредитами, які оцінюються індивідуально, на суму понад 10 млрд грн, яка включає інше нерухоме майно (3,4 млрд грн) та житлову нерухомість (2,5 млрд грн). Цінні папери та інше майно займають значну частину в структурі вартості резерву під знецінені кредити, які оцінюються

на індивідуальній основі.

2.3. Методика оцінки та прогнозування портфельного кредитного ризику в банку

Мета написання даного підрозділу роботи полягає у дослідженні методів та способів, які використовуються Банком у процесі своєї діяльності для оцінки та прогнозування портфельного кредитного ризику.

Для реалізації зазначеної мети використовувалися внутрішні положення АТ «Ощадбанк», а саме: «Кредитна політика АТ «Ощадбанк» на 2016 рік» [38], «Концепція управління ризиками в системі АТ Ощадбанк» [35], «Політика управління кредитними ризиками в системі АТ «Ощадбанк» (далі – Політика)» [39], а також «Порядок класифікації кредитних операцій в установах АТ «Ощадбанк»» [41].

Управління ризиками в Банку з організаційної точки зору відбувається на всіх рівнях Банку: «на рівні Центрального апарату, на рівні регіональних управлінь, на рівні філій (відділень). Процес ризик-менеджменту з функціональної точки зору відбувається на рівні підрозділів, де генеруються ризики, на рівні відокремлених структурних одиниць, які виконують функції контролю і нагляду за ризиками, а також на рівні керівництва банку» [35].

У Концепції управління ризиками в системі Банку наводить наступне визначення кредитних ризиків: «це ризики, які загрожують доходам і капіталу банку внаслідок можливого невиконання контрагентом або групою контрагентів прийнятих на себе зобов'язань перед банком» [37].

У політиці управління кредитними ризиками в системі Банку наведено карту ризиків (табл. 2.8), яка є основою для визначення змісту кредитних ризиків, їх структури, а також їх місця в системі ризиків, які банк вважає для себе суттєвими.

Карта ризиків Банку

Клас ризиків	Категорія ризиків	Підкатегорія
Портфельні кредитні ризики	Ризики концентрації	Ризики галузевої концентрації
		Ризики географічної концентрації
		Ризики продуктової концентрації
		Ризики концентрації за групами контрагентів
		Ризики концентрації інсайдерів
		Ризики концентрації за видами забезпечення
		Ризики концентрації за строками вкладень
		Ризики концентрації за сумами вкладень
		Ризики концентрації за валютами вкладень
		Ризики концентрації за іншими ознаками

Ризики концентрації – це: «потенційна загроза збитків, недоотримання доходів або зниження ринкової вартості капіталу банку внаслідок настання подій, які можуть погіршити якість певної групи активів банку. Склад ознак, за якими можна оцінювати концентрації, визначається цією політикою та іншими внутрішніми документами банку» [59].

Якісний і кількісний аналіз усіх ризиків повинен проводитися періодично, а також у разі необхідності. Оцінка ризику повинна враховувати вплив найбільш значущих подій.

Аналіз та оцінка ризиків повинні підтримуватися окремими службами, які мають повноваження та досвід, а також ресурси для оцінки ризиків, тестування ефективності заходів з управління ризиками та надання рекомендацій щодо коригувальних дій [35].

Методика оцінки кредитного ризику портфеля Банку передбачає використання кількісних та якісних методів (рисунок 2.6).

При визначенні рівня кредитного ризику портфеля в Банку використовується інформація, отримана на основі оцінки фінансового стану позичальників банку, тобто в результаті оцінки індивідуальних кредитних ризиків.

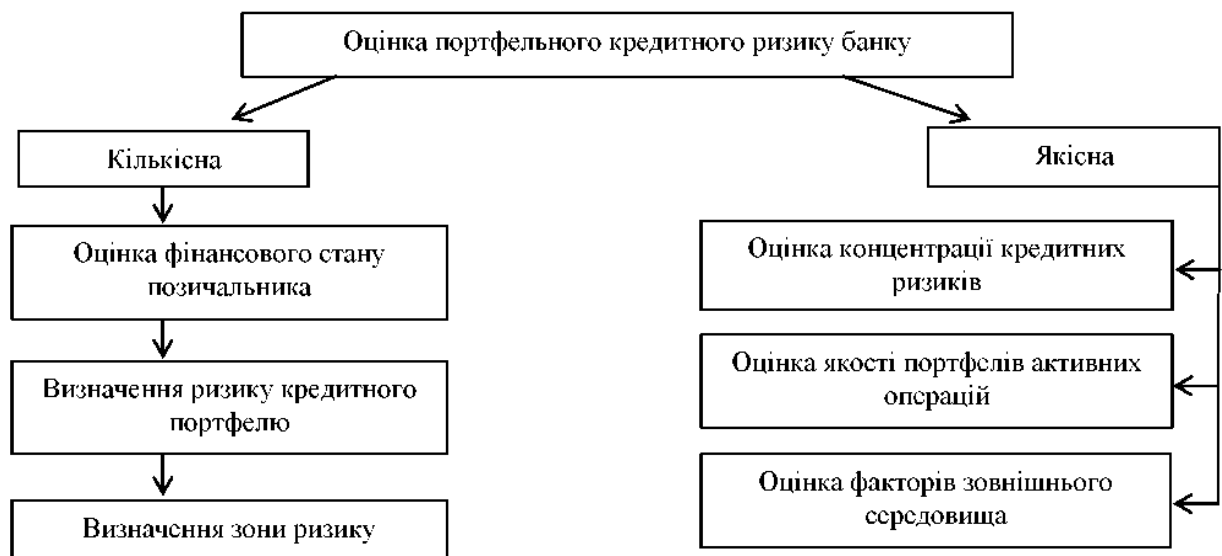


Рис. 2.6. Загальна схема оцінки портфельного кредитного ризику Банку

Оцінка фінансового стану клієнтів здійснюється в чотири етапи. Перший етап передбачає розрахунок значень показників, що визначають фінансовий стан позичальника. На другому етапі оцінюються показники, розраховані на попередньому етапі, і визначається загальний показник. Оцінка кожного показника набуває одне із значень в залежності від параметрів, в яких знаходиться розрахункове (фактичне) значення показника (коефіцієнта). Третій етап передбачає оцінку загального показника з урахуванням компенсатора, який становить: для фізичних осіб – 25 балів; для приватних підприємців – 45 балів. На четвертому етапі визначається клас (А, Б, В, Г, Д) внутрішнього кредитного рейтингу клієнта залежно від значення загального показника з урахуванням компенсатора.

Значення кредитного ризику розраховується за формулою (2.1):

$$R = \frac{(\max - S)}{\max}, \quad (2.1)$$

де $\max$ – максимально можлива сума балів оцінки показників:

- для органів державного управління та юридичних осіб 1100 балів;
- для фізичних осіб та приватних підприємців 1000 балів;

S – сума балів оцінки показника, яку він отримав з урахуванням показника «Якість забезпечення кредиту», що визначається за формулою (2.2):

$$S = S_1 + q, \quad (2.2)$$

де q – кількість балів за показником «Якість забезпечення кредиту» (для юридичних осіб).

Значення показника S приймається на рівні максимально можливої суми балів оцінки показників ($\max$), у разі якщо встановлена максимально можлива сума балів оцінки показників менше ніж сума балів, отриманих позичальником з урахуванням компенсатора (S) [56].

Залежно від величини кредитного ризику додатково визначається зона ризику (табл. 2.9)

Таблиця 2.9

Визначення зони кредитного ризику АТ «Ощадбанк» в залежності від значення кредитного ризику

Група рейтингу	Внутрішній кредитний рейтинг Позичальника	Зона ризику	Значення кред. ризику (R) для фізичних осіб та приватних підприємців	Значення кред. ризику (R) для юридичних осіб	Значення кред. ризику (R) для органів державного управління
Високий рейтинг	AAA	мінімального	до 0,209	до 0,304	до 0,196
	AA				
	A				
	BBB				
Стандартний рейтинг	BB	прийнятного	від 0,210 до 0,369	від 0,305 до 0,517	від 0,197 до 0,373
	B				
	BBB				
Нижче стандартного рейтингу	BB	підвищеного ризику	від 0,370 до 0,481	від 0,518 до 0,645	від 0,374 до 0,499
	B				
	ГГГ	критичного ризику	від 0,482 до 0,672	від 0,646 до 0,772	від 0,500 до 0,709
	ГГ				
	Г				
	Д	неприпустимого ризику	понад 0,672	понад 0,773	понад 0,710

Зона мінімального ризику характеризується низькою ймовірністю понесення витрат на кредитний проект (позику) або іншу операцію, що

містить кредитні ризики. Контрагент Банку має високий кредитний рейтинг, а його платоспроможність дозволяє своєчасно та в повному обсязі погашати основну суму та відсотки. Контрагент має тривалу позитивну кредитну історію та відсутні докази прострочення платежів Банку чи іншим банкам. Кредитний проект є перспективним і не містить значних ризиків.

Зона прийнятного (низького) ризику характеризується низькою ймовірністю збитків за кредитним проектом (позикою) або іншою операцією, що містить кредитні ризики. Контрагент банку має стандартний рейтинг, а його платоспроможність дозволяє своєчасно та в повному обсязі погашати основну суму та відсотки за умови сприятливої ринкової кон'юнктури та відсутності істотного погіршення економічної кон'юнктури. Контрагент має позитивну кредитну історію. До цієї зони здебільшого входять: проекти позичальників, які працюють у галузях економіки, що мають позитивну динаміку; проекти з державною підтримкою; проекти, які гарантовані урядом.

Зона підвищеного ризику характеризується підвищеною ймовірністю збитків за кредитним проектом (позикою). Фінансовий стан контрагента (юридичної особи) добрий або задовільний, контрагент банку має рейтинг платоспроможності нижче нормативу, що в більшості випадків дозволяє своєчасно та в повному обсязі погашати основну суму боргу та проценти за сприятливих ринкових умов. Для фізичних осіб-позичальників існує підвищена ймовірність несвоєчасного та/або неповного погашення кредиту та сплати відсотків, контрагенти, що належать до цієї групи, мають підвищену чутливість до істотних негативних змін у навколишньому економічному середовищі. Відсутня кредитна історія контрагентів або в минулому були короткострокові затримки погашення боргу [79].

Зона критичного ризику характеризується високою ймовірністю збитків за кредитним проектом (позикою). Фінансовий стан контрагента є слабким або незадовільним, а його платоспроможність не дозволяє своєчасно та в повному обсязі погасити основну суму боргу та проценти. Погашення

основної суми боргу та відсотків можливе за умови суттєвого поліпшення економічної діяльності юридичної особи (збільшення доходу фізичної особи) та/або за рахунок стягнення застави та/або зміни умов кредитування або рефінансування боргу [61].

Зона неприйнятного ризику характеризується надзвичайно високою ймовірністю збитків за кредитним проектом (позикою). Фінансовий стан контрагента є незадовільним, а його платоспроможність не дозволяє сплатити хоча б нараховані проценти. У контрагента є прострочена заборгованість, яка не може бути повністю погашена шляхом звернення стягнення на предмет застави протягом календарного періоду, і відсутні економічні передумови для реструктуризації [67].

Щодо якісної оцінки кредитного ризику портфеля банку, то основними групами інструментів ідентифікації та оцінки кредитних ризиків портфеля є чотири групи інструментів [59].

Оцінка концентраційних кредитних ризиків Банку здійснюється за портфелем кредитних операцій у цілому, а також у розрізі окремих його складових. Основними ознаками, за якими Банк розподіляє портфель кредитних операцій на групи під час оцінки кредитного ризику, є: тип контрагента; його форма власності; вид економічної діяльності контрагента; вид банківського продукту; кредитний рейтинг (клас) контрагента; категорія ризику кредитної операції; сума кредитної операції; вид забезпечення операції; валюта, в якій здійснюється операція.

Повний перелік груп активних операцій, за якими банк здійснює контроль концентрації кредитних ризиків, а також якісні та кількісні вимоги до обмеження цих концентрацій, визначаються кредитною політикою банку або іншими документами, які затверджуються кредитним комітетом або правлінням банку.

Оцінка якості портфелів активних операцій здійснюється за всіма активними операціями, які піддають Банк кредитним ризикам. Періодичність проведення обов'язкової оцінки якості портфелів активних операцій

встановлюється Кредитним комітетом або Правлінням Банку та залежить від виду операцій, але не рідше одного разу на місяць.

У рамках політики управління кредитним ризиком оцінка якості кредитного портфеля здійснюється за такими напрямками: оцінка обсягу та динаміки кредитних операцій, які Банк визначає як операції з підвищеним кредитним ризиком; оцінка частки сум кредитних операцій, які банк ідентифікує як операції з підвищеними кредитними ризиками, у загальному обсязі кредитного портфеля, а також оцінка динаміки зазначеної частки; оцінка обсягу кредитного портфеля з урахуванням рівня ризику операцій, що входять до нього; оцінка обсягу та динаміки сформованих резервів за кредитними операціями; оцінки покриття сум кредитних операцій, що визначені як такі, що мають підвищений кредитний ризик.

Оцінка факторів зовнішнього середовища, що впливають на здатність групи пов'язаних контрагентів виконувати свої зобов'язання перед Банком, дозволяє виявити та оцінити ризики по відношенню до контрагентів і можуть вплинути на їх фінансовий стан або бути перешкодою для успішної реалізації планів.

Ідентифікація та оцінка портфельних кредитних ризиків здійснюється банком із встановленою періодичністю або частіше, у разі виявлення факторів, які можуть вплинути на кредитні ризики портфеля.

2.4. Особливості формування та інструменти реалізації кредитної політики банку

Кредитна політика банку формується відповідно до рекомендацій законодавства України та на основі стратегії розвитку банку на наступні 3 роки.

Кредитна політика є внутрішнім нормативним документом банку, обов'язковим для виконання всіма працівниками банку, які беруть участь у

кредитному процесі.

Кредитна політика банку, зміни та доповнення до неї мають пройти попередню перевірку та погодження з банком, розглядаються правлінням банку та затверджуються спостережною радою банку. Цілі кредитної політики Банку наведено на рисунку 2.7.

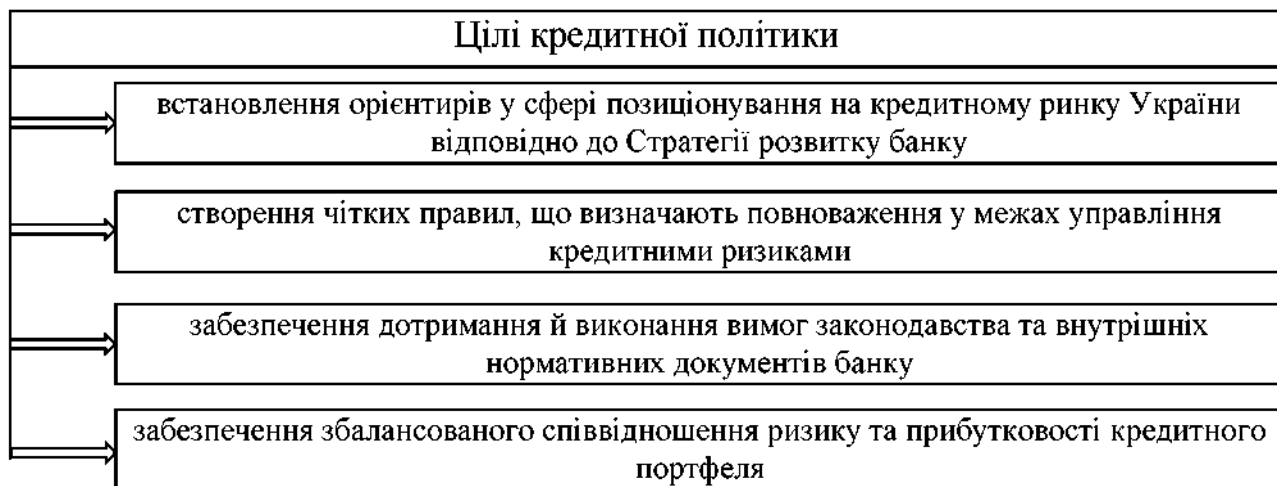


Рис. 2.7. Цілі кредитної політики АТ «Державний ощадний банк України» на 2021 рік

Кредитна політика Банку розповсюджується на всі кредитні операції банку, які знаходяться під впливом кредитного ризику, в тому числі: різні види кредитування, надання гарантій, акредитивів, гарантування векселів, купівля застави на вторинному ринку, купівля боргових цінних паперів в портфель цінних паперів банку, інвестиції в придбані права вимоги, операції з продажу фінансових активів з відстрочкою платежу тощо, а також участь у синдікованих кредитах, позиках тощо, що дозволяють розподілити ризик, здійснення лізингових та факторингових операцій, операції з фізичними особами з надання роздрібних кредитів (включаючи автокредити, іпотечні кредити, споживчі кредити, кредити у вигляді встановлених кредитних лімітів за рахунками платіжних карток тощо).

Зазначений документ чітко визначає сутність кредитної політики, що визначає комплекс цілей, задач, принципів і практичних заходів банку у сфері операцій, пов'язаних із прийняттям кредитного ризику.

Відповідно до кредитної політики, взаємодія банку та клієнтів може проходити таким чином: «у випадках позитивної оцінки подальших взаємовідносин банк виражає готовність продовжувати співпрацю з клієнтом. У випадку звернення клієнта до банку з питанням реструктуризації кредитної заборгованості, банк, за можливості, погоджується; в разі, якщо банк оцінює можливості клієнта щодо погашення заборгованості як не перспективні, то банк буде намагатися поступово зменшити заборгованості й припинити кредитування даного клієнта; в разі, якщо банк розглядає заборгованість клієнта як потенційно проблемну, то ним проводиться робота зі стягнення даної заборгованості в позасудовому та судовому порядку» [56].

Варто зазначити, що банком встановлено, що кредитний процес містить у собі такі етапи: «отримання заяви від клієнта та початкової інформації щодо майбутньої кредитної операції; здійснення експертизи кредитної операції/визначення кредитного ліміту; підготовка висновків експертних підрозділів й ухвалення рішення, колегіальним органом відповідного рівня/уповноваженою особою; оформлення кредитної та забезпечувальної документації; отримання від Казначейства Фінансового департаменту дозволу на кредитування корпоративних клієнтів в установленому порядку; супровід кредитної операції; під час виявлення можливих втрат за кредитною операцією - врегулювання і повернення прострочених і проблемних кредитів; повне погашення заборгованості по кредитному договору» [56].

У рамках експертизи кредитної операції використовуються зовнішні джерела інформації (у тому числі відомості Державного реєстру обтяжень рухомого майна, Державного реєстру речових прав на нерухоме майно, Бюро кредитних історій), внутрішня інформація про пов'язаних позичальників (які мають кредити в банку). У процесі кредитування передбачається автоматизація перевірки виконання умов стандартів скорингу, аналізу стоп-факторів, розрахунку ліміту кредитування.

Цей набір джерел інформації є стандартним і використовується

більшістю банків.

Основним елементом кредитної політики банку є характеристика процесу управління кредитним ризиком.

Банк здійснює управління кредитними ризиками відповідно до таких основних принципів: «встановлення лімітів кредитування, що визначають допустимі параметри й умови прийнятності кредитного ризику на конкретних клієнтів / групи пов'язаних позичальників; здійснення контролю за виконанням обов'язкових нормативів, встановлених Національним банком України щодо максимального розміру кредитного ризику на одного клієнта/групи пов'язаних позичальників; максимальна стандартизація в продуктах та процесах при кредитуванні клієнтів Банку; системний та комплексний підхід щодо управління кредитними ризиками; методологічна єдність; розподіл повноважень у процесі прийняття кредитних рішень; принцип забезпеченості операцій» [56].

При прийнятті кредитного рішення банк, як правило, встановлює для клієнта обов'язкові умови кредитування, моніторинг яких дозволяє банку достроково стягнути заборгованість у разі негативних тенденцій у діяльності клієнта (збільшення боргового навантаження, збиткова діяльність, зменшення доходів, зменшення активів).

Управління кредитним ризиком охоплює всі етапи кредитного процесу: розгляд заявки на кредит, структурування та експертиза потенційної кредитної операції, прийняття рішення за кредитною заявкою, моніторинг цільового використання кредиту, моніторинг фінансового стану клієнта, обслуговування боргу, виконання клієнтом нефінансових зобов'язань до повного завершення розрахунків по кредитній операції. Оскільки операції, що несуть кредитний ризик, можуть бути пов'язані з прийняттям не тільки кредитного, але й інших видів ризику (валютного, ринкового, процентного, операційного, юридичного тощо), то відповідно до цього, оцінка ризику таких операцій повинна мати комплексний характер (з усіх видів ризиків, що виникають, і їх сукупності).

У банку створюється низка кредитних комітетів, що відповідають за затвердження кредитних лімітів по окремих позичальниках та за моніторинг кредитів: «Кредитний комітет Банку (КК) - не рідше двох разів на тиждень розглядає та затверджує кредитні заявки клієнтів - юридичних осіб, позичальників, які належать до малого та середнього бізнесу, а також фізичних осіб, затверджує ліміти кредитування для банків-контрагентів. Малий Кредитний комітет (МКК) - не рідше двох разів на тиждень розглядає заявки в межах сум, що делеговані йому Кредитним комітетом Банку по видам бізнес-напрямків, залежно від виду продукту, індивідуальних лімітів повноважень, встановлених відносно Голови комітету. Комітет засідає з наступних питань: з кредитування фізичних осіб відповідає за перевірку та затвердження кредитних заявок фізичних осіб; з кредитування малого та середнього бізнесу відповідає за перевірку та затвердження кредитних заявок МСБ; з кредитування юридичних осіб відповідає за перевірку та затвердження кредитних заявок юридичних осіб. Комітет по роботі з проблемними активами проводить засідання не рідше двох разів на місяць та відповідає за прийняття рішень по впровадженню заходів щодо повернення знецінених кредитів, виданих корпоративним позичальникам, клієнтам напрямку МСБ, та фізичним особам. Кредитні заявки, підготовлені співробітниками відділень, розглядаються Департаментом кредитних операцій корпоративного бізнесу (позичальники з річним оборотом від 18,0 млн. грн. - малі корпоративні клієнти, від 32 млн. грн. до 100 млн. грн. - середні, від 100 млн. грн. до 300 млн. грн. Крупні та понад 300 млн. грн. - стратегічні корпоративні клієнти), Департаментом малого та середнього бізнесу (позичальники з річним оборотом до 18,0 млн. грн.) та Департаментом кредитного обслуговування індивідуального бізнесу, проходять погодження (отримання висновків) з юридичним департаментом, підрозділом безпеки, та департаментом оцінки ризиків, та подаються секретарю відповідного кредитного комітету для розгляду питання на засіданні кредитного комітету Банку» [56].

Для моніторингу кредитних ризиків Управління кредитування фізичних осіб, Управління кредитування корпоративних клієнтів та Управління обслуговування корпоративних клієнтів регулярно аналізують фінансовий стан позичальників та якість обслуговування заборгованості. Відділ ризиків виконує функцію моніторингу якості кредитного портфеля шляхом аналізу обсягу, структури та якості портфеля. Правління та Спостережна рада здійснюють стратегічний контроль за дотриманням Банком політики управління кредитним ризиком шляхом щоквартального аналізу звітів про кредитну якість кредитного портфеля.

Центральне місце в системі звітності банку займає періодична звітність про кредитні ризики з рекомендаціями стосовно зниження рівня ризиків. Звітність про кредитний ризик використовується для моніторингу дотримання кредитної політики, якості кредитного портфеля, профілю ризику та інших цілей.

Щодо проблемних кредитів Департамент по роботі з проблемними активами в рамках регулярної управлінської звітності готує звіт із зазначенням рекомендацій та/або вжитих заходів для розгляду Правлінням Банку.

Банк здійснює моніторинг якості кредитного портфеля з метою своєчасного виявлення та оцінки кредитних ризиків на рівні кредитного портфеля в цілому, в тому числі впливу на них окремих кредитних операцій, а також підготовки пропозицій щодо оптимізації структури та обсягу прийнятих банком кредитних ризиків.

Кредитний процес регулюється чотирирівневою системою внутрішніх нормативних документів банку і включає: «Статут банку, положення про Загальні збори акціонерів, в частині прийняття рішень щодо укладення банком значних правочинів, правочинів у здійсненні яких є зацікавленість та інших правочинів укладення яких відноситься до компетенції Загальних зборів акціонерів, положення про Спостережну раду банку, Правління банку; затверджена Спостережною радою кредитна політика банку відповідно до

якої встановлюються загальні принципи й правила здійснення операцій, що несуть кредитний ризик; положення про колегіальні органи (комітети, комісії), положення та інструкції з кредитування окремих типів та категорій клієнтів, стандарти продуктів/послуг; порядки, регламенти, методики, що детально регламентують окремі питання організації кредитного процесу, встановлюють методологію аналізу та детально регламентують порядок розрахунків по окремих питаннях кредитного процесу» [56].

Як уже зазначалося, кредитна політика банку складається на три роки, що вимагає затвердження лише типових документів для її реалізації. Через мінливість зовнішнього економічного середовища у будь-який момент може виникнути можливість коригування зазначених інструментів.

Кредитна політика банку та положення про кредитування визначають основні напрями кредитування, до яких належать: «корпоративний бізнес (суб'єкти крупного й середнього бізнесу, у т.ч. з державною участю), а також органи державної влади); малий бізнес (юридичні особи та фізичні особи-підприємці); роздрібний бізнес (VIP-клієнти, звичайні приватні клієнти, спеціальні клієнти - працівники банку)» [56, 57].

Для формування якісного кредитного портфеля з адекватною прибутковістю після оцінки ризиків банк прагне створити портфель, збалансований за рівнем ризиків, строками зобов'язань та фінансовою стійкістю клієнтів. Пріоритетними для банку є клієнти зі стійким фінансовим станом, оцінка фінансового стану яких за діючими методиками не нижче класу «4» для юридичних осіб / та класу «Б» для фізичних осіб (за винятком операцій із заставою майнових прав за договором банківського вкладу (вкладу, розміщеного в банку), умови кредитування якого мають відповідати цільовим, співвідношенню ризику та прибутковості, при цьому структура застави та коефіцієнти покриття повинні відповідати стандартним.

Банк намагається мінімізувати обсяги укладення нових договорів з клієнтами фінансового класу «5» і нижче для юридичних осіб та класу «В» для фізичних осіб (за винятком операцій під заставу майнових прав на

банківський вклад (депозит), що розміщений в банку за договором. Позитивним фактором при оцінці ризиків таких операцій є надання гарантій та поручительств компаніями, пов'язаними з клієнтами з вищим фінансовим класом.

Кредитування клієнтів – юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців в іноземній валюті планується здійснюється за умови отримання клієнтами виручки у відповідній іноземній валюті (за винятком операцій під заставу майнових прав за договором банківського вкладу, розміщеного в банку).

При проведенні окремих кредитних операцій з метою мінімізації кредитного ризику, пов'язаного з несприятливим коливанням валютного курсу, банк стежить за тим, щоб клієнт мав можливість генерувати грошовий потік у валюті планованої операції та в обсязі, достатньому для погашення суму кредиту та сплату відсотків по ньому.

Управління структурою кредитного портфеля за строками з метою мінімізації ризику ліквідності та процентного ризику здійснюється КУАП. Умови окремих кредитних операцій визначаються банком виходячи з необхідності мінімізації кредитного ризику: здійснюється контроль за тим, щоб клієнт мав можливість генерувати грошовий потік протягом терміну планованої операції в обсязі, достатньому для погашення кредиту. суму позики та сплату відсотків по ній.

Питома вага основної застави повинна становити не менше 50% у загальній структурі застави, якщо інше не встановлено рішенням кредитного комітету банку або стандартами продукту.

З метою зниження рівня ризику кредитного портфеля банк підвищить рівень диверсифікації кредитного портфеля за розміром прийнятих ризиків у розрізі клієнтів пов'язаних позичальників. Для врахування розміру прийнятого ризику для групи пов'язаних позичальників банк застосовує критерії як правового, так і економічного взаємозв'язку, відповідно до внутрішніх нормативних документів банку. Цільовий орієнтир частки 10

найбільших клієнтів пов'язаних позичальників у кредитному портфелі банку на 2021 рік – не більше 50%.

Кредитною політикою банку встановлено, що для досягнення стратегічних пріоритетів і бізнес-цілей, а також для підвищення рівня конкурентоспроможності банк постійно вдосконалює кредитні процеси та процедури, у тому числі забезпечує конкурентоспроможні терміни підготовки та розгляду кредитних заявок, а також прийняття рішень уповноваженими колегіальними органами.

ПАТ «Ощадбанк» делегує частину повноважень по прийняттю рішень щодо можливості кредитування на місця, директорам відділень, встановлює ліміт самостійного кредитування клієнтів.

Частину повноважень щодо прийняття рішень щодо можливості регіонального кредитування Банк делегує директорам відділень, встановлює ліміт самостійного кредитування позичальників (ЛСК).

ЛСК відділень банку, відповідно до Положення про ліміти на кредитний ризик ПАТ «Ощадбанк», включає в себе: «разовий ліміт самостійного кредитування відділень (дирекцій) - максимальна сума зобов'язань по всіх кредитних операціях клієнта /групи пов'язаних позичальників, рішення по якому може бути прийнято вповноваженими органами відділення (дирекції) банку без подальшого затвердження вповноваженими органами банку у випадку, якщо параметри угоди повністю задовольняють умовам, викладеним у Кредитній політиці й інших нормативних документах регламентуючих процес кредитування; об'ємний ліміт самостійного кредитування відділень (дирекцій) - максимальна сукупна сума зобов'язань по всіх кредитах і інших банківських продуктах, що несуть кредитний ризик, рішення по яких діють і прийняті вповноваженими органами відділення (дирекції) банку, без подальшого затвердження вповноваженими органами банку, за станом на поточну дату; ліміт структурування кредитної угоди - максимальна сума кредитної угоди на клієнта /групу пов'язаних позичальників, з урахуванням кредитної

заборгованості клієнта /групи пов'язаних позичальників, у рамках якої експертні підрозділи відділення (дирекції) банку проводять експертизу кредитної угоди, самостійно визначають її структуру й рекомендують дану структуру на затвердження Кредитного комітету банку» [58].

У разі невідповідності строків та розмірів запланованих операцій параметрам ЛСК філій рішення про надання встановлення кредитного ліміту виноситься на розгляд уповноважених колегіальних органів банку.

Банк ефективно використовує систему лімітів, яка поширюється на конкретних клієнтів, на галузі, види кредитних продуктів тощо.

Для портфеля кредитного ризику встановлюються такі види лімітів кредитного ризику:

- ліміти концентрації ризику на основі обсягу кредитних продуктів, що надаються клієнту;
- структурні межі.

При здійсненні операцій з кредитним ризиком з клієнтами банку структурний ліміт встановлюється, як правило, якщо здійснюються дві і більше операцій. Ліміт може включати декілька сублімітів, що встановлюються залежно від виду операцій, цілей кредитування (на поточні потреби, фінансування капітальних вкладень, договорів лізингу тощо).

У процесі управління кредитним ризиком Банк використовує власну методику кількісної оцінки ризику. Внутрішній рейтинг – це внутрішня класифікаційна ознака корпоративного клієнта, яка визначає фінансовий стан та вірогідність виконання ним своїх зобов'язань перед банком та дозволяє оцінити рівень кредитного ризику банку для конкретного клієнта.

Моніторинг рейтингу клієнта здійснюється періодично (один раз на місяць) в рамках моніторингу кредитування корпоративних клієнтів.

До числа показників, що аналізуються у межах оцінки ризиків, належать: «очікувані втрати - як міра ймовірних втрат за кредитним портфелем, що визначена на основі статистичного аналізу історичних даних про втрати з урахуванням кредитного рейтингу клієнта, строку угоди та наявності забезпечення; неочікувані втрати, що покриваються економічним

капіталом (як показник обсягу власних коштів), необхідних банку для покриття втрат у випадку форс-мажорних, екстремальних втрат за кредитним портфелем» [57].

За результатами ранжування клієнта визначаються умови кредитної операції (термін, сума, вид кредиту, відсоткова ставка, структура та забезпечення та інші умови, спрямовані на зниження ризику конкретного кредиту).

На основі зібраних статистичних даних про дефолти, фінансовий стан клієнтів та їх рейтинги банк оновлює моделі ранжування клієнтів і готує необхідні корективи до таких моделей для більш точної оцінки кредитоспроможності та віднесення до певного рейтингу.

Таким чином, основними критеріями для роботи з клієнтом є: «дієздатність, правоздатність клієнта; наявність достатньої інформації про основних акціонерів та реальних власників, про можливу належність до певної фінансово-промислової групи, про його керівництво, про основних партнерів на ринку; підтвердження фінансової стабільності клієнта; наявність у клієнта позитивної кредитної історії; відповідність цілей кредитування напрямкам діяльності клієнта; наявність первинних джерел повернення запитуваного кредиту, під якими розуміються кошти від фінансово-господарської діяльності клієнта (або стабільний офіційний дохід, у разі якщо клієнт - фізична особа), що співпадають з валютою запитуваного кредиту; наявність ліквідного забезпечення (вторинного джерела погашення) і ступінь його достатності для покриття запитуваного кредиту, процентів за його користування та комісійних винагород за кредитним проектом; відсутність інформації про порушення судом провадження у справі про банкрутство клієнта» [57].

Таким чином, основними інструментами, які використовує банк у реалізації кредитної політики, є: ранжування клієнтської бази; встановлення лімітів в розрізі валют, термінів, забезпечення, обсягів кредитування; побудова рейтингів; делегування повноважень щодо самостійного прийняття рішень керівниками філій.

РОЗДІЛ 3

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ТА ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

3.1. Удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банку

Одним із основних завдань керівництва банку - розробка кредитної політики. Кредитна політика банку повинна охоплювати найважливіші елементи та принципи організації кредитної діяльності в банку, визначати пріоритетні напрямки кредитування, а також кредити, які повинні бути виключені з кредитного портфеля. На сьогоднішній день кредитна політика банку є частиною банківського бізнесу, яка визначає внутрішньобанківський порядок видачі кредиту, документооборот, моніторинг кредитного портфеля, встановлення відсоткових ставок за кредитами, роботу з проблемними кредитами. Досягнення комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля банку є основною метою кредитної політики банку. Тому в банках існує головна проблема ефективної кредитної політики, яка виникає при розробці ґрунтовних теоретичних підходів, а також методичного забезпечення процедури формування та організації якісного управління кредитним портфелем банку в умовах існуючого ризику. [19].

Оскільки кредитна політика банку визначає завдання і пріоритети кредитної діяльності банку, то методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу визначає кредитна політика банку [46].

Кредитна політика визначає структуру управління, а також порядок і правила кредитної діяльності банку. Головною метою кредитування має бути забезпечення достатнього рівня прибутковості банку від кредитних операцій

[47].

Вважається, що перегляд кредитної політики повинен проводитися не рідше одного разу на рік. Проте слід зазначити, що українські банки в умовах жорсткої конкуренції та сучасних умов змушені значно частіше коригувати свою кредитну політику. Це зумовило необхідність створення в банках спеціальної структури – комітету з кредитної політики, який підпорядковується спостережній раді [50].

Формування ефективної кредитної політики банку можливе лише шляхом об'єднання зусиль кількох банківських підрозділів, оскільки здійснення комплексу банківських послуг та операцій вимагає: «обліку особливостей грошових потоків кожного клієнта; розподіл коштів за сумами, строками, дохідністю; встановлення процентних ставок по кожній групі коштів клієнта; формування портфеля залучених ресурсів, визначеного за обсягами, строками та вартістю, для активних операцій банку; оптимізація процентних витрат банку в рамках цієї фінансової технології» [30].

З цього випливає, що кредитна політика банку повинна бути спрямована на збільшення обсягу активів і на підвищення їх якості.

Для визначення сутності механізму формування та реалізації кредитної політики банку пропонуємо зазначити: «організація процесу кредитування, який набуває певної спрямованості є основним призначенням механізму формування та реалізації кредитної політики; організація процесу кредитування, дії суб'єктів управління через економічні й управлінські методи і важелі, що впливають на реалізацію кредитних відносин є основними складовими механізму формування та реалізації кредитної політики банку; постійно розвивається, не є статистичним та проходить ряд стадій від простої функціональної до складної комбінованої управлінської системи механізм формування та реалізації кредитної політики банку; від повноти забезпечення економічних інтересів суб'єктів кредитних відносин залежать ефективне функціонування механізму формування та реалізації кредитної політики банку, у тому числі його інструменти, важелі та методи

впливу на процес кредитування; охоплює регулятивні дії, спрямовані на адаптацію до швидкозмінної господарської ситуації забезпечуючи реалізацію процесу кредитування, механізму формування та реалізації кредитної політики банку» [47, С. 56].

Система дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких здійснюється процес кредитування та регулювання, є механізмом формування та реалізації кредитної політики банку. Цей механізм передбачає, що ці процеси відбуваються на основі інтеграції взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів і можуть змінюватися кількісно і якісно під впливом різних факторів.

У рамках обмежень НБУ, клієнтського попиту, адаптивності банків, різноманітності підходів до формування ресурсної бази, а також зовнішніх факторів (фінансова криза світового рівня), формування кредитної політики банку значно ускладнюється.

Варто підкреслити, що формування кредитної політики відбувається тоді, коли вже сформульована загальна стратегія кредитної діяльності банку. Адже саме в рамках цієї стратегії визначаються пріоритетні цілі формування кредитного портфеля з урахуванням умов ринкової ситуації, зовнішнього середовища та власних потужностей банку.

Вважаємо принциповим те, що комплекс заходів щодо формування та реалізації кредитної політики буде ефективним лише тоді, коли він матиме системний характер і буде підпорядкований єдиній загальній стратегічній меті.

Можна сформулювати мету розробки та реалізації кредитної політики банку, що ґрунтується на необхідності та пріоритетності інноваційних змін у кредитній сфері — це зростання ринкової вартості банку за рахунок використання кредитної банку політики. Для досягнення цієї мети першим кроком є максимізація прибутку комерційного банку, яка має економічний і соціальний характер, а саме: зниження ділової активності суб'єктів господарювання сприяє здорожчання кредиту, і як наслідок, зменшується як

соціальна захищеність населення, так і сам обсяг кредитування. Але слід зазначити, що комерційний банк є окремим суб'єктом ринку кредитних послуг і в першу чергу на етапі розвитку будуть враховані інтереси власників, а потім і всіх інших суб'єктів кредитних відносин, які мають другорядні позиції.

Виходячи з вищесказаного, можна виділити ряд завдань кредитної політики банку:

- підвищення рівня складової кредитної діяльності;
- підвищення рівня конкурентоспроможності;
- підвищення рівня рентабельності;
- збільшення ринкової вартості.

Принципи, мета, особливості, врахування факторів впливу, а також комплекс механізмів представлені в концепції формування та реалізації кредитної політики банку (рис. 3.1).

- На нашу думку, до принципів формування кредитної політики банку слід віднести: «комплексність - комплексний характер повинні носити етапи створення і реалізації кредитної політики банку в силу необхідності поєднання процесу планування і його виконання для досягнення остаточної мети. Слід зазначити, що кредитну політику неможна виділяти, як першооснову діяльності, в силу того, що вона є складовою стратегії розвитку комерційного банку, яка повинна враховувати особливості депозитної діяльності, ліквідної позиції банку та інші; взаємозалежність - формування і вторинність механізму реалізації кредитної політики необхідно відокремити. Фактор часу корегує послідовності виконання дій будь якого механізму, обираючи першочерговість і подальшу логічність його роботи при наданні характеристики даному принципу; оптимальність - передбачає підвищити прибутковість і вартість кредитної установи при поєднанні оптимальних умов і переліку кредитних продуктів пропонованих суб'єктам господарської діяльності і фізичним особам. Один з головних принципів підходу це - оптимізація при виборі напрямків кредитування, суми, періоду, валюти

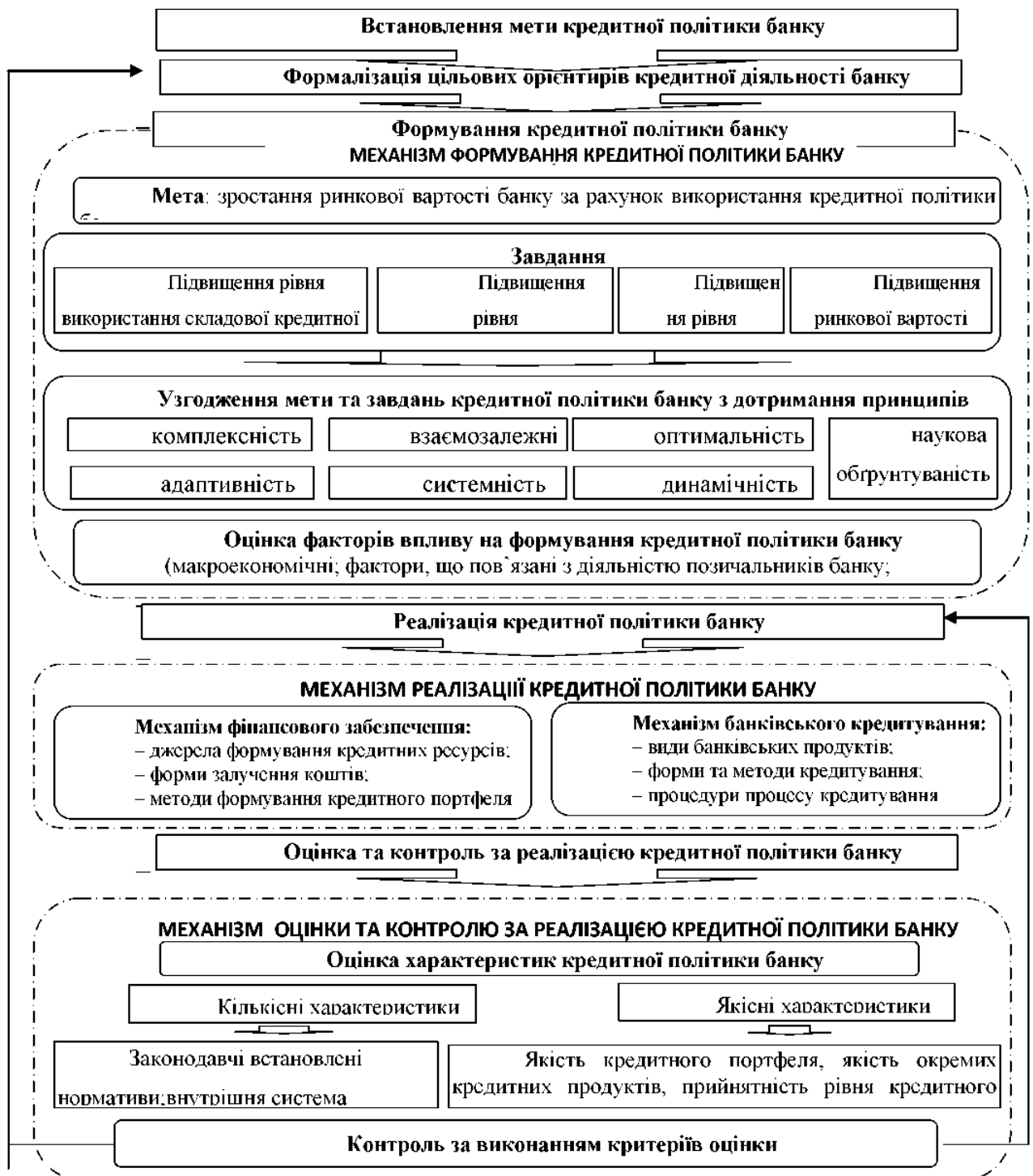


Рис. 3.1. Концепція формування та реалізації кредитної політики банку

кредитного договору і процентної ставки; наукове обґрунтування - на наукових дослідженнях і розробках повинні базуватися всі пропозиції, які і

виступати основою при ствердженні походження кредитних продуктів, їх модифікації, методів і механізмів при веденні кредитної справи; адаптивність - передбачає наявність незначних деформацій в функціонуванні механізму формування і реалізації кредитної політики, які не змінюють її сутності та сприяють його використанню у будь яких умовах роботи комерційного банку в рамках діючого законодавства; системність - неоднорідні складові з характерними внутрішніми та зовнішніми зв'язками це є складовими кредитної політики, тому механізм її створення і реалізації необхідно не ускладнювати, а навпаки придати йому простоту та наділити адекватністю при прийнятті рішень, які змогли б сприяти підвищенню прибутковості і ринкової вартості банку; динамічність - під впливом факторів внутрішнього середовища, мікрооточення і макрооточення відбувається формування та реалізація кредитної політики банку, які змінюються у часі динамічно, тому при прийнятті рішень має бути динамічним процесом та максимально віддзеркалювати ситуацію, яка склалася в даний час на ринку кредитних продуктів. Шляхом розподілу на етапи (формування цілей, розробка пропозицій, прийняття рішень, попередня робота з видання і оформлення кредитів, управління кредитом) відбувається формування та реалізація кредитної політики банку, тому на основі динамічного програмування, яке сприяє практичному розв'язанню завдань підсистем кредитної політики повинно відбуватись моделювання ситуацій» [54].

Зазначимо, що концепція кредитної політики банку в розгорнутому вигляді містить три складові:

- механізм формування кредитної політики, етапами якого є формування цілей, розробка пропозиції та прийняття рішення;
- механізм динамічної реалізації кредитної політики, що включає попередню роботу з видачі та оформлення кредитів, управління кредитом. Ці всі компоненти механізму є взаємозалежними внаслідок того, що вони діють і змінюються на основі механізму формування;
- механізм контролю та регулювання кредитної політики банку.

Процес управління механізмом формування та реалізації кредитної політики має базуватися на системному підході, як способах перетворення складного у просте. Досліджуючи сутність кредитної політики, можна стверджувати, що вона є досить складною системою з наявністю різномірних складових і характерних внутрішніх і зовнішніх зв'язків.

Застосуванню системного підходу сприяє низка обставин:

- ускладнення і розширення взаємозв'язків в кредитній справі;
- збільшення обсягу і мінливості в часі інформації;
- нестабільність як мікро-, так і макросередовища;
- жорстка конкуренція на ринку кредитних послуг.

Етап реалізації кредитної політики в діяльності комерційного банку має особливу роль, тому концепція повинна мати практичний характер і об'єктивно враховувати усі фактори впливу (як макроекономічні та мікроекономічні).

Якщо отримані результати співпадають із запланованими кредитним комітетом показниками, то кредитна політика є успішною, але при цьому обов'язково треба враховувати можливі форс-мажорні обставини. Слід підкреслити, що запропонована концепція потребує перегляду завдань виявлення нових пріоритетних напрямків подальшого розвитку кредитних відносин банку [56].

Зазначимо, що головною складовою механізму формування та реалізації кредитної політики банку є визначення стану кредитоспроможності його потенційних позичальників, на основі якої повинна формуватися методика оцінки класу надійності позичальника. Проаналізувавши вже існуючі методи та моделі оцінки кредитоспроможності позичальників у вітчизняних банках, можна розглянути таку методику кредитоспроможності банківського позичальника – юридичної особи. Специфіка такого підходу полягає в тому, що він орієнтований окремо на малі та середні підприємства, на корпоративний сектор економіки, але базується на загальних положеннях, серед яких: «здійснюється з урахуванням

галузевої спеціалізації оцінка фінансового стану позичальника – юридичної особи; нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників встановлювати банк може самостійно, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями; для сегмента малого та середнього бізнесу в залежності від середньогалузевих показників по Україні визначаються нормативні значення кожного показника (крім суб'єктивних); на підставі основних показників та коригується з урахуванням додаткових (суб'єктивних) показників визначається клас позичальника банку за результатами оцінки його фінансового стану» [57].

На відміну від існуючих у вітчизняних банках методик оцінки кредитоспроможності потенційних позичальників, запропонований підхід передбачає врахування факторів впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктивного характеру, зокрема таких як: ефективність менеджменту позичальника, його ринкова позиція, залежність від циклічних і структурних змін в економіці тощо.

3.2. Розробка адаптивної концепції формування кредитної політики в банку

Вагомий внесок у розвиток адаптивного управління внесла українська дослідниця Г. Єльнікова, яка розкриває зміст адаптивного управління як: «процес взаємовпливу, що викликає взаємопристосування поведінки суб'єктів діяльності на діа(полі)логічній основі, що забезпечується спільним визначенням реалістичної мети з наступним поєднанням зусиль і самоспрямуванням дій на її досягнення» [29, С.208]. Адаптивне управління виражається в його змісті, організаційній структурі і технології (алгоритмах здійснення й механізм взаємоузгодження).

Елементи процесу формування кредитної політики логічно впливають з алгоритму процесу адаптивного управління:

1. Наявність збудливих ефектів подразників-активаторів і реакція банку на ці подразники.
2. Збір та аналіз даних з метою оцінки поточної ситуації. Усвідомлення важливості координації дії подразників.
3. Спільна розробка реалістичних цілей і перетворення їх у внутрішні мотиви.
4. Розробка адаптивних моделей кредитної політики, загальні параметри яких формуються вищим органом банку, а адаптація до конкретних умов здійснюється підрозділами банку шляхом вибору критеріїв другого порядку.
5. Виконання поставлених завдань шляхом вибору необхідних адаптивних моделей та їх впровадження.
6. Поточне відстеження процесу реалізації з наявністю самоаналізу та самомоніторингу. Визначення ефективності виконання завдань органами управління за моделлю «вхід-вихід».
7. Прогностичне регулювання шляхом спільного прогнозування подальшого розвитку на основі зовнішнього аналізу та самоаналізу результату та внесення змін до існуючої моделі діяльності відповідно до виявлених резервів.

У результаті проведеного дослідження ми визначили, що досягнення цілей формування та реалізації кредитної політики за відсутності змін механізму управління нею можливе лише в короткостроковій перспективі за умов низької складності, низького рівня рухливості та невизначеності зовнішніх факторів. В іншому випадку необхідно внести зміни до складу та співвідношення елементів політики, при цьому вказані зміни мають забезпечити досягнення цілей формування кредитної політики та стратегічних цілей банку.

Розглянемо кожну стадію циклу та визначимо їх основні

характеристики.

Перший етап циклу в цілому збігається із загальноприйнятим і полягає у виборі стратегічних цілей банку. Однак адаптивна система має свої особливості.

Стратегічні цілі банку розробляються переважно на 3-5 років, а тактичні – на 1-2 роки. Однак, на нашу думку, ці часові рамки в сучасних умовах надто розтягнуті.

Переконані, що стратегічна, тактична та операційна діяльність банку має базуватися на адаптивному плануванні, особливостями якого є: «постійне відстеження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища для вчасного реагування на їх зміни та адаптації планів до мінливості оточення функціонування банку; безперервність терміну планування (з можливістю постійного корегування); систематичність збору та обробки інформації» [29].

Розробка загальної стратегії і тактики банку тісно пов'язана з плануванням і формуванням кредитної політики, що пов'язано з підвищенням значення кредитної політики в загальній діяльності банку.

Для здійснення адаптивного планування діяльності банку та формування кредитної політики необхідно розробити зручну та ефективну систему факторів впливу на банківську діяльність. У таблиці 3.1 представлено авторський підхід до систематизації факторів формування кредитної політики.

Так, слід виокремити п'ять груп факторів, що дозволять повністю проаналізувати всі аспекти, що з високою вірогідністю можуть вплинути на формування кредитної політики банку.

Важливість поділу факторів на групи полягає в специфіці їх аналізу. На нашу думку, метод SWOT-аналізу, який використовується переважною більшістю банків, не відповідає вимогам адаптивного планування, яке вимагає гнучкості та динамічності розрахунків. Метод SWOT аналізу також не дозволяє проаналізувати всі виявлені нами фактори. Враховуючи

викладене, вважаємо за доцільне використовувати окремі методи аналізу для кожної з розглянутих груп факторів. В результаті проведеного дослідження на основі експертних висновків банк отримує основу для планування діяльності та формування кредитної політики.

Таблиця 3.1

Фактори формування кредитної політики банку

Група факторів	Сутність аналізу	Джерела інформації	Методи аналізу
Макро-середовище	Аналіз динаміки макроекономічних показників; Дослідження політичної ситуації в країні; Аналіз законодавчої бази (сутність, особливості, зміни)	ЗМІ, Статистичні збірники, законодавчі документи	Порівняльний аналіз, регресійний аналіз, факторний аналіз, метод експертного прогнозування
Конкуренти	Визначення основних конкурентів, їх позицій на ринку; Відслідковування стратегій конкурентів; Аналіз продуктової лінійки банків-конкурентів	Результати маркетингових досліджень, ЗМІ,	Конкурентний аналіз, метод експертного прогнозування
Потенційна клієнтська база	Аналіз рентабельності підприємств; Визначення рівня доходів населення; Дослідження рентабельності галузей та визначення їх перспективності	Результати маркетингових досліджень, ЗМІ	Метод експертного прогнозування, метод нейронних мереж
Існуюча клієнтська база	Дослідження існуючої клієнтської бази; Виявлення бажань та очікувань існуючих клієнтів; Здійснення сегментації клієнтської бази; Поточна оцінка кредитоспроможності позичальників	Результати маркетингових досліджень, звіти клієнтів, внутрішні банківські документи	Анкетування, опитування, розрахунок коефіцієнтів задоволення клієнтів,
Інші стейкхолдери	Відслідковування діяльності партнерів банку (фондовий ринок, агентства нерухомості, автомобільні салони, магазини техніки, тощо), оцінка перспектив подальшого співробітництва; Визначення рівня впізнаваності банку; Оцінка внутрішнього стану банку	Управлінська звітність банку,	Порівняльний аналіз, метод експертного прогнозування

Визначивши цілі діяльності банку на ринку кредитних послуг та дослідивши основи формування кредитної політики, необхідно переходити безпосередньо до процесу її розробки.

Перш за все, на цьому етапі необхідно визначити організаційне та інформаційне забезпечення.

Адаптивна система формування кредитної політики передбачає створення ефективної команди підрозділів і співробітників, злагодженість роботи яких повинна забезпечити швидку відповідь на зміну значень факторів.

Така ситуація призвела до необхідності створення в головному офісі відділу розвитку кредитної політики на рівні стратегічного управління. Цей відділ має бути безпосередньо підзвітним загальним зборам акціонерів і підконтрольним правлінню банку.

Основною метою створення цього відділу є покладання на нього функцій формування кредитної політики банку.

У структурі цього відділу доцільно виділити сектор аналізу ринку, на який буде покладено функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

З метою повного інформування щодо факторів формування кредитної політики та моніторингу їх зміни департамент тісно співпрацює з підрозділами банку.

Функціонування адаптивної кредитної політики забезпечується підрозділами банку на всіх рівнях управління. На стратегічному рівні формування адаптивної кредитної політики забезпечують загальні збори акціонерів, правління банку та відділ розвитку кредитної політики, які мають тісно співпрацювати для розробки цілей діяльності банку та кредитної політики, враховуючи ринкові умови, а також сформувати остаточний варіант документа.

Тактичний рівень управління представлений сектором аналізу ринку, відділом маркетингу, кредитним комітетом, службою управління ризиками. Ці підрозділи проводять аналіз усіх визначених груп факторів і подають свої

висновки та пропозиції до відділу розробки кредитної політики та безпосередньо до правління банку.

Відповідальні підрозділи на тактичному рівні отримують значний обсяг інформації для аналізу безпосередньо від підрозділів, які можуть оперативно відслідковувати зміни ринкової ситуації в регіонах.

На нашу думку, удосконалення системи звітності має здійснюватися в рамках діяльності підрозділів, відповідальних за процес формування кредитної політики. Вважаємо за доцільне в інформаційне забезпечення процесу формування кредитної політики включити низку звітів, що дозволить швидко та ефективно реагувати на зміну факторів (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Система звітності щодо формування кредитної політики банку

Сутність звіту	Періодичність подання	Напрямок подання
Звіти, що подаються відділеннями банку		
Оцінка фінансового стану позичальника юридичної особи	Щоквартально	Кредитний комітет
Оцінка фінансового стану позичальника фізичної особи	Щорічно	Кредитний комітет
Результати опитування існуючих клієнтів	Щомісячно	Відділ маркетингу
Аналіз ринку регіону	Щоквартально	Сектор ринкового аналізу
Результати роботи з партнерами	Щотижня	Відділ маркетингу
Клієнтопотік відділення та його джерела	Щоденно	Відділ маркетингу
Звіти, що подаються відділом маркетингу банку		
Аналіз впізнаваності бренду	Щомісячно	Департамент з розробки кредитної політики
Аналіз продуктової лінійки банків-конкурентів	Щомісячно	
Аналіз діяльності конкурентів	Щомісячно	
Зведений звіт з опитування клієнтів	Щомісячно	
Звіти, що подаються сектором ринкового аналізу банку		
Повний аналіз макросередовища	Щомісячно	Правління банку
Дослідження перспективності галузей економіки	Щоквартально	
Аналіз діяльності перспективних клієнтів	Щомісячно	Правління, Департамент з розробки кредитної політики

Результатом опрацювання поданих звітів має стати адаптивна кредитна політика.

Залежно від обраної політики та інструментів її реалізації в рамках

адаптивної системи необхідно запровадити низку ключових індикаторів, критичні значення яких свідчили б про необхідність внесення змін у кредитну політику.

Впровадження цих показників у діяльність банку стане можливим із запровадженням програмного забезпечення SAS «Pro Analyzer», яке дозволяє відслідковувати звітність, знаходити критичні відхилення, вказувати на них та пропонувати шляхи вирішення проблеми.

Завдяки системній звітності та аналізу процес коригування цілей кредитної політики та банку в цілому є постійним, що дозволяє адаптуватися до будь-яких стресових подій у банківському секторі.

Контроль за своєчасністю подання звітності покладено на службу внутрішнього аудиту.

Таким чином, адаптивна концепція формування кредитної політики передбачає створення ефективної команди функціональних підрозділів банку, координація роботи яких має забезпечувати оперативне реагування на чинники, що змінюються. Така ситуація стала причиною необхідності запровадження в головному офісі відділу розвитку кредитної політики на рівні стратегічного управління. Основною метою створення цього відділу є покладання на нього функцій повноцінного формування кредитної політики банку. У структурі цього відділу варто виділити сектор аналізу ринку, на який будуть покладені функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

Для забезпечення повної інформації щодо факторів формування кредитної політики та контролю за їх зміною департамент тісно співпрацює з іншими відділами банку на основі систематичності звітності.

В результаті формується адаптивна кредитна політика, яка забезпечується оперативним контролем за її виконанням на основі критичних значень факторів, що сигналізують про можливі зміни в кон'юктурі ринку, результатом чого стане корегування цілей та інструментів реалізації кредитної політики.

3.3. Удосконалення методики визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики

Формування кредитної політики є дуже важливим аспектом як кредитної, так і банківської діяльності в цілому. Проаналізувавши процес формування кредитної політики АТ «Державний ощадний банк України» та оцінивши кредитну діяльність банку, можна зробити висновок, що значне зростання найбільшої частини кредитного портфеля – кредитів юридичним особам, призводить до збільшення залежності банку від кредитного ризику.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне удосконалити систему оцінки кредитоспроможності позичальника-юридичної особи як елемента системи формування кредитної політики банку.

Загальну схему оцінки кредитоспроможності позичальника, що діє в Банку, наведено на рисунку 3.2.

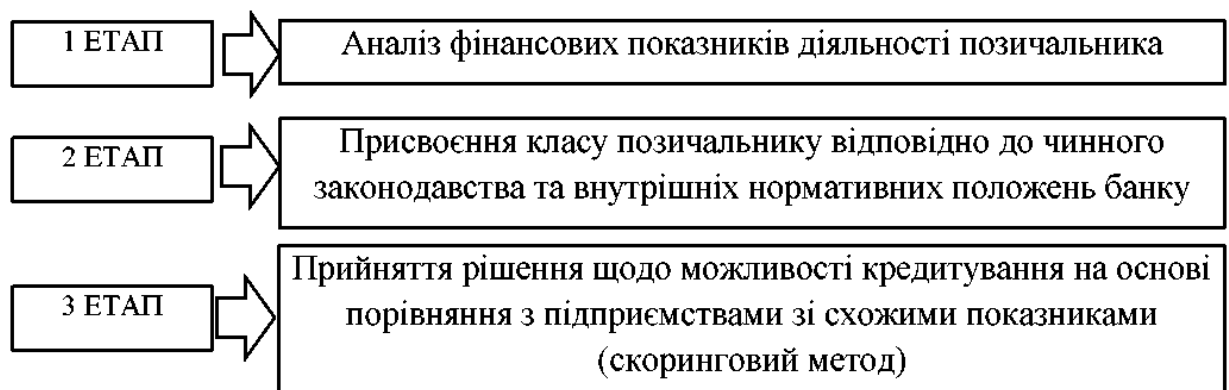


Рис. 3.3. Існуюча схема прийняття рішення щодо кредитування юридичних осіб в АТ «Ощадбанк»

Як видно з наведеного рисунку, банк, на нашу думку, не враховує ряд факторів, які слід оцінювати при прийнятті рішення про кредитування, зокрема:

- оцінка ринкової ситуації;
- визначення реальних власників підприємства;
- розкриття схеми ведення бізнесу та структури відносин в групі,

схеми товарних і грошових потоків у групі;

- аналіз темпів розвитку бізнесу;
- отримання інформації про місце підприємства в галузі;
- розкриття основних видів бізнесу в межах окремих сфер діяльності;
- визначення можливості проведення якісного аналізу звітності підприємства;
- аналіз основних контрагентів (постачальників/покупців), їх частки в загальному обсязі поставок/продажів, умов розрахунків з ними, частоту закупівель/поставок та умов доставки тощо;
- визначення позиції позичальника на ринку, конкурентного середовища та ефективності бізнесу.

Джерелами отримання вищезазначеної інформації є внутрішні документи та інформація, отримана від позичальника, а також інформація, отримана за допомогою засобів масової інформації, а також інформація безпосередньо з місця здійснення діяльності.

Вважаємо, що загальний аналіз фінансового стану позичальника, який здійснюється в банку – занадто спрощений, що призводить до надання кредитів потенційним недобросовісним позичальникам, що, у свою чергу, сприяє надмірній концентрації кредитного ризику в банк і може призвести до фінансових втрат у майбутньому.

Перш за все, це пояснюється тим, що банк оцінює можливість видачі кредиту в рамках системи, яка передбачає прийняття одного з двох варіантів: надати кредит чи відмовити.

Оцінка кредитоспроможності позичальника є ключовим інструментом, необхідним для ефективної реалізації кредитної політики банку. У цьому аспекті ми розробили методику визначення кредитного рейтингу позичальника-юридичної особи.

Суть запропонованого методичного підходу до визначення рейтингу корпоративних клієнтів полягає у побудові внутрішньої моделі оцінки кредитоспроможності клієнта – юридичної особи. Такий підхід дозволить

проаналізувати різні аспекти діяльності позичальника та визначити можливість надання кредиту.

Методика визначення рейтингу корпоративних клієнтів є внутрішньою моделлю оцінки кредитоспроможності клієнта – юридичної особи.

Метою розробки зазначеної методики є:

- визначення рівня кредитного ризику банку для конкретного клієнта;
- використання при розрахунку премії за кредитний ризик;
- використання ліміту кредитування для конкретного клієнта.

Розроблена методика ґрунтується на аналізі наступних факторів:

- аналіз ринкового позиціонування клієнта;
- клієнтська характеристика;
- фінансовий стан клієнта;
- прогнози фінансової діяльності та бізнес-план клієнта.

Обов'язки з розрахунку рейтингу пропонуємо покласти на спеціалістів підрозділу контролю кредитних ризиків.

Методика має застосовуватися до всіх корпоративних клієнтів.

Кредитний рейтинг клієнта базується на принципі виділення умовно-зважених критеріїв, поділених на групи та підгрупи, з подальшим виведенням балів і переведенням їх у внутрішню рейтингову шкалу. Отримана оцінка відповідає певному рейтингу і може бути скоригована при виявленні змін у роботі позичальника.

Потенційні позичальники оцінюються за 3 групами факторів. Кожній групі надається певна вага. Відповідно до існуючої банківської практики сума балів за всіма групами факторів оцінки не повинна перевищувати 100 балів. У групах виділяємо підгрупи. Сума всіх ваг підгруп в окремій групі не повинна перевищувати 100 балів. Кожен показник у групі (підгрупі) оцінюється за 100-бальною шкалою: 100 балів — максимально можливий бал у кожній підгрупі, мінімальний — 0.

Нарахування балів для розрахунку рейтингу клієнта здійснюється в такій послідовності:

1. Визначення балу для підгрупи (100, 80, 60, 40, 0 і т. д.).
2. Множення балу, визначеного в пункті 1, на вагу показника підгрупи.
3. Сума всіх зважених балів підгрупи в межах однієї групи.
4. Множення суми зважених балів підгруп, розрахованих у пункті 3, на вагу групи.
5. Сума зважених бальних оцінок усіх груп.
6. Результат – показник рейтингу клієнта в балах.

Отримана оцінка відповідає певному рейтингу і може бути скоригована при виявленні змін у роботі позичальника.

У випадку, якщо позичальник є частиною групи пов'язаних позичальників (ГПП), доцільно ранжувати на основі консолідованої фінансової або управлінської звітності ГПП. Поширення рейтингу групи та/або головного підприємства ГПП на позичальника є доцільним, якщо ризики дефолту основного підприємства ГПП мають ті самі джерела, що й ризики позичальника. Рекомендується розподілити рейтинг у наступних випадках:

- підтвердження юридичного зв'язку ГПП і позичальника;
- наявність інформації про наявність фактичного зв'язку ГПП і позичальника;
- одне джерело погашення боргу або використання кредитних коштів для спільної діяльності;
- оформлення поручительства основного підприємства групи або його засновників за позичальника.

Первинний розрахунок рейтингу клієнта пропонуємо здійснити:

- на момент первинного розгляду проекту на проведення активної операції з кредитним ризиком на підставі фінансової звітності, або консолідованої звітності за фінансовий рік, складеної відповідно до вимог УСБУ4;
- з кожним новим договором: умови кредитування, ліміт кредитування. При цьому рейтинг клієнта за всіма поточними угодами

повинен бути скоригований залежно від результату останнього ранжування.

При розрахунку рейтингу клієнта використовується фінансова звітність на останню звітну дату (бухгалтерський баланс і звіт про прибутки та збитки). Для розрахунку показників рентабельності використовується звітність за останні 12 місяців, тобто 4 квартали.

Ми пропонуємо перераховувати рейтинг чотири рази на рік після кожної звітної дати кварталу.

Перший етап пов'язаний з розглядом наданих клієнтом документів для отримання кредиту. Перш за все, до таких документів відносяться установчі документи юридичної особи, а також фінансовий звіт. Одним із ключових елементів такої оцінки є визначення актуальності реєстрації юридичної особи.

Визначившись з легітимністю установчих документів позичальника, необхідно приступити до збору всіх необхідних даних для розрахунку основних фінансових показників. Основними джерелами отримання даних для аналізу позичальника є його фінансова та управлінська звітність тощо. Зібраний пакет документів дозволяє повноцінно оцінити клієнта.

Оцінка клієнтів є першим і основним етапом визначення рейтингу. На цьому етапі кожному критерію присвоюється бал у чотирьох підгрупах, а саме: аналіз ринкового позиціонування клієнта; характеристики клієнта; фінансовий стан клієнта; аналіз окупності фінансованого проекту.

За результатами оцінки клієнту присвоюється рейтинг, який є ключовим критерієм при прийнятті рішення про можливість кредитування.

Запропонована методика характеризується аналізом ряду показників, механізм розрахунку яких пропонуємо розглянути більш детально.

Оцінка клієнта є першим і основним етапом присвоєння рейтингу. На цьому етапі кожному критерію присвоюється бал у розрізі чотирьох підгруп, а саме:

- аналіз ринкового позиціонування клієнта;
- характеристика клієнта;

- фінансовий стан клієнта;
- аналіз окупності проекту.

Вважаємо за необхідне включити до складу першої групи наступні показники.

Класифікація галузі клієнта. Ранжування за цією підсистемою базується на таблиці 3.3. Галузі визначаються банком самостійно на основі стратегії розвитку відповідно до пріоритетів.

Таблиця 3.3

Оцінка галузевої належності підприємства

Характеристика критеріїв	Оцінка в балах
Компанії, що працюють одночасно в галузях груп А та Б	100
Компанії, що працюють в галузях групи А	80
Компанії, що працюють в галузях групи Б	60
Компанії, що працюють в галузях групи В	30
Компанії, що працюють в галузях Г та Д	0

Наступний показник, який ми вважаємо за доцільне проаналізувати, це становище клієнта та ринку основної продукції. Цей показник повинен бути оцінений на останню звітну дату. Під поняттям основної продукції слід розуміти таку продукцію, виручка від реалізації якої становить максимальну частку загальної виручки підприємства.

Критерії його оцінки наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Аналіз положення клієнта на ринку основної продукції

Характеристика критеріїв	Оцінка в балах
Клієнт є монополістом на ринку основної продукції, тобто ринкова доля даної продукції клієнта складає більш ніж 50 %	100
Частка ринку основної продукції клієнта складає 30-50 %	80
Частка ринку основної продукції клієнта складає 10-30 %	60
Частка ринку основної продукції клієнта складає 3-10 %	40
Доля ринку основної продукції клієнта складає менше 3 %, або таку частку визначити неможливо	0

Даний показник оцінюється в залежності від ринку, на якому працює клієнт - регіонального або загального ринку України. Для оцінки пропонуємо вибрати найкращий показник.

Наступний показник у цій категорії – динаміка обсягу продажів клієнта. Його також слід розраховувати станом на останню звітну дату. Вага цього показника має становити 0,3 бала.

Результати за цим показником необхідно розділити на 3 групи. Якщо обсяги продажів клієнта за минулий період поточного року перевищують аналогічний показник попереднього року, при цьому спостерігається збільшення частки клієнта на ринку у відповідній галузі або клієнт є основним гравцем у відповідній галузі, то варто оцінити цього клієнта на рівні 100 балів.

Якщо обсяги продажів клієнта за минулий період поточного року перевищують аналогічний показник попереднього року, а частка клієнта на ринку відповідної галузі залишається незмінною або оцінити ці показники неможливо, то варто присвоїти клієнту 70 балів.

Якщо обсяги продажів клієнта за минулий період поточного року нижчі за аналогічний показник попереднього року, а частка клієнта на ринку відповідної галузі залишається незмінною або оцінити ці показники неможливо, клієнт заслуговує оцінку 0 балів.

На нашу думку, в цьому розділі необхідно оцінити залежність клієнта від постачальників основних продуктів або послуг.

Якщо у клієнта є можливість диверсифікувати коло постачальників продукції, при цьому є вибір постачальників або підрядників (їх кількість більше 10), а частка одного постачальника становить не більше 30%, то клієнту необхідно присвоїти 100 балів. 70 балів нараховується, якщо у клієнта є кількість постачальників товарів (послуг) менше 10, при цьому частка одного постачальника становить не більше 50% від загального обсягу наданих послуг.

Потенційний позичальник не отримує бали, якщо більше 50%

загального обсягу постачання розподіляється на одного постачальника.

Оцінивши постачальників клієнта, ми вважаємо за необхідне оцінити залежність клієнта від покупців основної продукції.

Розподіл балів для цієї підгрупи здійснюється аналогічно попередньому показнику, орієнтуючись на покупців.

Таким чином, останні два показники дають змогу оцінити основних контрагентів клієнта, а також визначити залежність його діяльності від окремих суб'єктів.

Наступною групою показників, які ми пропонуємо аналізувати при визначенні рейтингу позичальника-юридичної особи, є безпосередні характеристики клієнта.

В першу чергу в цьому блоці варто оцінити наявність позитивної кредитної історії клієнта.

Кредитна історія оцінюється за всіма договорами, які були укладені протягом 12 місяців, що передують даті розрахунку рейтингу, та передбачали отримання клієнтом кредитів у будь-якій формі, які були погашені на дату розрахунку рейтингу (договори виконано в повному обсязі).

Результати аналізу необхідно оцінити за таблицею 3.5.

Таблиця 3.5

Бальна оцінка кредитної історії клієнта

Характеристика критерію	Оцінка в балах
Клієнт не менше як протягом 12 міс. має позитивну кредитну історію (тобто банку невідомі випадки невиконання або неналежного виконання (за винятком прострочки не більше 30 календарних днів) клієнтом своїх зобов'язань по основній сумі, відсоткам, комісіям та іншим зобов'язанням перед банком або іншими кредиторами).	100
Клієнт має позитивну кредитну історію протягом останніх 9 місяців	80
Клієнт має позитивну кредитну історію протягом останніх 6 місяців	60
Клієнт не має кредитної історії, або інші випадки, що не вказані	0

При аналізі враховується кредитна історія контрагента в банку та кредитна історія в інших кредитних організаціях, якщо вона документально

підтверджена.

Після вивчення кредитної історії клієнта необхідно оцінити структуру фінансових зобов'язань клієнта. Якщо у клієнта таких немає, то для всіх описаних нижче критеріїв необхідно встановити значення 1.

Структуру фінансових зобов'язань клієнта слід оцінювати за добутком трьох коефіцієнтів.

Перший коефіцієнт K1 залежить від кредитора клієнта. Якщо у клієнта вже є кредит в ПАТ «Ощадбанк», то значення цього коефіцієнта встановлюється на рівні «3». Якщо клієнт кредитував банк, що відноситься до 1 групи за класифікацією НБУ, то коефіцієнту слід присвоїти значення «2». Якщо клієнт отримав кредит в інших банках або від інших кредиторів, то коефіцієнт прийме значення «1».

Коефіцієнти K2 та K3 залежать відповідно від загальної суми зобов'язань та середнього строку зобов'язань (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Визначення значень коефіцієнтів K2 та K3

K2	Загальна сума фінансових зобов'язань					
	До 1 млн. дол. США	Від 1 до 3 млн. дол. США	Від 3 до 5 млн. дол. США	Від 5 до 10 млн. дол. США	Від 10 до 20 млн. дол. США	Більше 20 млн. дол. США
	1	3	5	7	9	10
K3	Середній строк зобов'язань					
	До 1 міс	1-3 міс	3-6 міс	6-12 міс	12-36 міс	Більше 36 міс
	1	2	4	6	8	10
Визначення підсумкового коефіцієнта						
Значення коефіцієнту	Менше ніж 50	50-89	90-159	160-299	300	
Оцінка в балах	0	25	50	75	100	

Важливим елементом аналізу потенційного позичальника є диверсифікація його бізнесу. Цей показник оцінюється на основі питомої ваги доходу, отриманого за кожним окремим напрямом діяльності. Під диверсифікацією бізнесу клієнта ми розуміємо одночасний розвиток багатьох

не пов'язаних видів виробництва, збільшення кількості видів і найменувань продукції та послуг, діяльність компанії за іншими видами економічної діяльності.

Якщо по одному виду діяльності отримано не більше 30% виручки, то підприємство отримує 100 балів, якщо не більше 60% - 70 балів, а якщо по одному напрямку отримано більшу частку виручки, то воно не отримує балів взагалі.

Важливим аспектом аналізу, на нашу думку, є наявність аудиторської або управлінської звітності. Проведення аудиту незалежною аудиторською компанією говорить про глибину перевірки бухгалтерської або податкової звітності підприємства клієнта і дозволяє відтворити повну картину його фінансового стану.

З огляду на викладене, можна навести розрахунок балу цієї підгрупи (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Оцінка наявності аудиторської чи управлінської звітності

Характеристика критерію	Оцінка в балах
Аудит проводився незалежною аудиторською компанією не більше 12 місяців тому. При цьому в банк було надано підтвердження даного факту (наявність звіту про проведену перевірку).	100
Аудиторському звіту підприємства більше 12 місяців	80
Відсутнє підтвердження проведеного аудиту. Надана управлінська звітність, яка дає розуміння реальної ефективності бізнесу.	60
Відсутнє підтвердження проведеного аудиту, управлінська звітність не надана	0

Останній показник у цій групі, який ми пропонуємо проаналізувати, це період діяльності клієнта на ринку. Часовий період розділений нами на 4 інтервали: до року, від 1 до 3 років, від 3 до 5 років, більше 5 років, яким присвоюються відповідні оцінки в балах: 0, 60, 80 і 100 балів. .

Таким чином, ця група показників дозволяє проаналізувати загальний стан клієнта, визначити його працездатність.

Наступним етапом аналізу є оцінка фінансового стану клієнта. Ця категорія є ключовою для присвоєння рейтингу.

Враховуючи вимоги положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями № 23 від 25.01.2012, банк повинен розрахувати інтегральний показник для оцінки рейтингу позичальника. Вищезазначене положення рекомендує визначати рейтинг з огляду на галузеву приналежність підприємства, тому розрахунок коефіцієнта залежить від цієї особливості клієнта. Для визначення оцінки за цим показником пропонуємо скористатися таблицею 3.8.

Таблиця 3.8

Визначення бальної оцінки для інтегрованого коефіцієнта

Клас за постановою №23	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Бальна оцінка за авторським підходом	100	90	80	70	60	50	40	30	10

Крім цього інтегрального коефіцієнта, ми пропонуємо оцінити якість розрахунків клієнта. Якість розрахунків залежить від наявності простроченої дебіторської або кредиторської заборгованості. Якщо у клієнта повністю або мінімально (не більше 5% від суми відповідної заборгованості) прострочена дебіторська або кредиторська заборгованість, ми оцінюємо його діяльність в 100 балів. Якщо така заборгованість не перевищує 10%, то можна поставити 80. При наявності простроченої заборгованості в межах 10-20% слід поставити 60 балів. В інших випадках ставимо 0 балів.

Остання група показників, яку ми пропонуємо оцінити, це окупність фінансового проекту та перспективність діяльності клієнта.

Першим показником цієї групи є достатність операційного прибутку для обслуговування фінансових зобов'язань (за cash-flow). Він

розраховується як вільний залишок операційного прибутку після сплати процентних платежів за існуючими фінансовими зобов'язаннями до прогнозованого фінансового навантаження за запитуваними зобов'язаннями (без урахування погашення позики). Якщо цей показник більше 1, то ставимо 100 балів, якщо менше - 0.

Сума грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів (за cash-flow). Оцінка достатності грошового потоку базується на показнику суми грошових коштів на кінець прогнозного періоду з урахуванням суми додаткового фінансування, яка розглядається як дефіцит грошового потоку. Прогнозований грошовий потік вважається достатнім, якщо його величина (грошові кошти на кінець періоду за вирахуванням суми кредитів, що підлягають погашенню) позитивна. У цьому випадку клієнт отримує 100 балів.

Останнім показником для аналізу є наявність бізнес-плану розвитку бізнесу позичальника, який розкриває основні аспекти майбутньої діяльності. Оцінка бізнес-плану здійснюється з урахуванням аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливатимуть на позичальника протягом періоду фінансування. Всі прогнози і перспективи, описані в бізнес-плані, повинні бути обґрунтовані і співвідноситися з поточними тенденціями ринку. При наявності таких клієнт отримує 100 балів. Якщо у клієнта є додаткові питання, виставляємо 60 балів. За відсутності бізнес-плану – 0 балів.

За вмотивованим рішенням аналітика з урахуванням наданої додаткової інформації рейтинг клієнта може бути скоригований не більше ніж на 1 рейтинговий підпункт. Водночас ця зміна має бути обґрунтованою. Ці зміни вносяться у разі значного впливу подій або тенденцій, які не можуть бути враховані в розробленій методології, але які можуть істотно вплинути на кредитоспроможність клієнта.

Серед таких причин можна виділити наступні: зміна складу власників та структури власності, участь в угодах злиття та поглинання, зміна менеджменту, істотна зміна законодавства та ринкових умов, подання позовів до позичальника. і т.д.

В результаті запропонованої методики необхідно здійснити розподіл вагових коефіцієнтів. Цей розподіл здійснювався за допомогою аналітичної платформи прийняття рішень «Deductor», яка використовується банком для скорингу при наданні споживчих кредитів, та програмного комплексу «RSA Archer», який використовується ПАТ «Ощадбанк» для аналізу фінансових показників за існуючою системою оцінки кредитоспроможності юридичної особи-позичальника. Механізм застосування цих систем полягав у розрахунку обраних показників за допомогою «RSA Archer» для існуючих клієнтів банку та подальшому експорту отриманих даних до системи «Deductor», яка після аналізу поточного стану споживачів та розраховані показники, визначала вагові коефіцієнти, представлені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Розподіл вагових коефіцієнтів згідно запропонованої методики

Назва Групи	Вага	Назва підгрупи	Вага підгрупи
Аналіз ринкового позиціонування клієнта	0,25	Класифікація галузі клієнта	0,1
		Положення клієнта на ринку основної продукції	0,3
		Оцінка динаміки обсягів продажів клієнта. Динаміка ринкової частки клієнта.	0,3
		Оцінка залежності клієнта від постачальників основної продукції / послуг.	0,15
		Оцінка залежності клієнта від покупців основної продукції / послуг.	0,15
Характеристика клієнта	0,1	Наявність позитивної кредитної історії	0,3
		Диверсифікація поточних фінансових зобов'язань клієнта	0,15
		Диверсифікація бізнесу клієнта	0,15
		Наявність аудиторської та управлінської звітності	0,3
		Термін діяльності клієнта на ринку	0,1
Фінансовий стан клієнта	0,55	Інтегральний коефіцієнт	0,9
		Оцінка якості розрахунків	0,1
Розрахунок окупності проекту	0,1	Достатність операційного прибутку для обслуговування запитуваних фінансових зобов'язань	0,4
		Кількість грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів	0,4
		Наявність бізнес-плану розвитку бізнесу позичальника, який розкриває всі аспекти прогнозованої діяльності	0,2

Таблиця розподілу ваги використовується для переходу від суми балів, присвоєних кожному критерію, до загальної суми балів кожної групи, які попередньо зважені за вагою підгрупи, в якій знаходиться оцінюваний критерій. Результатом вищевказаних дій є число від 0 до 100, яке є баловим

рейтингом клієнта і може бути переведено у внутрішній рейтинг згідно з розробленою таблицею розподілу балів (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Таблиця розподілу балів за рейтингом

Характеристика		Оцінка в балах
A1	Максимальна надійність. Фінансовий стан позичальника стабільний, негативні зміни економічних або фінансових умов не можуть помітно збільшити інвестиційний ризик.	90-100
A2	Висока надійність. Очікуваний інвестиційний ризик низький. Фінансовий стан позичальника стабільний, але негативні зміни економічних або фінансових умов можуть збільшити інвестиційний ризик, хоча і не дуже істотно.	80-89
A3	Досить висока надійність. Очікуваний інвестиційний ризик достатньо низький. Фінансовий стан позичальника стабільний, але в цілому гірше, ніж у підприємств попередньої підгрупи.	70-79
B1	Рівень надійності вище середнього. Ймовірність своєчасного погашення основного боргу і відсотків висока, але негативні зміни економічних або фінансових умов можуть помітно збільшити інвестиційний ризик.	60-69
B2	Середня ступінь надійності. Зобов'язання, для яких в даний час очікуваний інвестиційний ризик низький. Здатність позичальника своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки достатня, однак негативні зміни економічних або фінансових умов, швидше за все, приведуть до збільшення ризику.	53-59
B3	Ступінь надійності нижче середнього. Здатність позичальника своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки достатня, проте існує досить сильна залежність від негативних змін економічних або фінансових умов, що призведе до збільшення інвестиційного ризику.	45-52
C1	Помірна надійність. Здатність позичальника своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки існує, однак негативні зміни економічних або фінансових умов можуть призвести до затримок виплат.	37-44
C2	Істотний ризик. Емітент платоспроможний в даний момент, але існує ризик невиконання зобов'язань у разі зміни макроекономічної ситуації.	29-36
C3	Досить високий ризик. Емітент платоспроможний в даний момент, але існує високий ризик невиконання зобов'язань у разі зміни макроекономічної ситуації.	21-28
B1	Високий ризик. Зобов'язання, для яких існує значна ймовірність дефолту. Позичальник все ще здатний своєчасно погасити основну заборгованість і відсотки у разі позитивних змін економічних або фінансових умов.	13-20
B2	Дуже високий ризик. Ймовірність дефолту висока.	5-12
B3	Можливо, дефолт. Порушення графіка платежів за зобов'язаннями ще немає, але ймовірність невиконання зобов'язань вкрай висока.	менше 4
E	Дефолт	0

На нашу думку, доцільно розпочинати активні операції з клієнтом, який має кредитний рейтинг не нижче С3.

Основними перевагами запропонованої методики визначення кредитного рейтингу позичальника – юридичної особи є:

- простота розрахунків;
- різнобічний підхід до аналізу діяльності позичальника;
- можливість впровадження методики в будь-який програмний комплекс, що використовується в банку;
- обґрунтованість прийняття рішень.

Спробуємо на практиці перевірити запропонований нами метод ранжування клієнтів. Для цього ми проведемо аналіз клієнта ПАТ «Ощадбанк» - АТ «Х», дані якого не підлягають розголошенню банківською таємницею. Однак після проведення аналізу на основі запропонованих показників можна відобразити його результати (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Результати оцінки клієнта АТ «Х» на основі запропонованого методу

Показник	Оцінка в балах
Класифікація галузі клієнта	80
Положення клієнта на ринку основної продукції	60
Оцінка динаміки обсягів продажів клієнта.	100
Оцінка залежності клієнта від постачальників основної продукції / послуг.	70
Оцінка залежності клієнта від покупців основної продукції / послуг.	70
Наявність позитивної кредитної історії	60
Диверсифікація поточних фінансових зобов'язань клієнта	50
Диверсифікація бізнесу клієнта	70
Наявність аудиторської та управлінської звітності	60
Термін діяльності клієнта на ринку	60
Інтегральний коефіцієнт	70
Оцінка якості розрахунків	60
Достатність операційного прибутку для обслуговування запитуваних фінансових зобов'язань	100
Кількість грошових коштів на кінець періоду з урахуванням погашення кредитів	100
Наявність бізнес-плану розвитку бізнесу позичальника, який розкриває всі аспекти прогнозованої діяльності	0

В результаті отриманих даних скоригуємо показники за ваговими коефіцієнтами та отримаємо наступний коефіцієнт (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Визначення класу позичальника

Назва групи	Вага	Сума балів	Результат
Аналіз ринкового позиціонування клієнта	0,25	77	71,2
Характеристика клієнта	0,1	60	
Фінансовий стан клієнта	0,55	69	
Розрахунок окупності проекту	0,1	80	

Так, клієнту можна присвоїти клас А3, а ПАТ «Ощадбанк» присвоїв цьому клієнту найвищий клас, що свідчить про некоректність існуючої системи оцінки фінансового стану юридичної особи.

Розроблена методика визначення кредитного рейтингу, основною перевагою якої є простота розрахунків, дозволяє провести повний аналіз діяльності потенційного позичальника та на основі отриманих висновків приймати обґрунтовані рішення щодо можливості його кредитування. Система включає показники, що характеризують ринкове позиціонування клієнта, загальну активність клієнта на ринку, його фінансовий стан, а також оцінюють прибутковість запропонованого проекту. Застосування наведеної методології як інструменту реалізації кредитної політики дозволить підвищити ефективність діяльності банку за рахунок зниження рівня кредитного ризику.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі подано теоретичне узагальнення та запропоновано вирішення поставлених завдань відповідно до мети роботи, яка полягає у розробці науково-методичного підходу до вдосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банку, як а також розробка адаптивної концепції формування кредитної політики в банку

Систематизація наукових підходів до сутності кредитної політики банку дала змогу виокремити такі принципові ознаки: по-перше, автор пропонує розуміти кредитну політику банку як сукупність організаційно-управлінських заходів, що забезпечують реалізацію кредитної політики банку, методів, принципів та інструментів її здійснення, а також організації кредитного процесу банку в цілому; по-друге, кредитна політика банку може реалізовуватися як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях.

Автором запропоновано класифікувати види кредитної політики банку за такими ознаками: суб'єкти кредитування, тип ринку, цілі реалізації, географія застосування, галузева спрямованість, забезпеченість кредитної політики, ціни кредиту, суб'єкти кредитних відносин.

Серед факторів, що впливають на формування та реалізацію кредитної політики банку, слід виділити екзогенні та ендогенні фактори. Зовнішні фактори, у свою чергу, були розділені на дві великі групи: фактори «загального» впливу на банк і фактори, що залежать безпосередньо від позичальника. Недоліком існуючих систем аналізу імпакт-факторів ми вважаємо суб'єктивний підхід до їх оцінки та неможливість адекватної оцінки факторів якості зовнішнього та внутрішнього середовища.

Розробка кредитної політики банку є складним процесом, що передбачає проведення оцінки зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу банку, визначення стратегічних та тактичних цілей банку на ринку та цілей кредитної політики. На основі проведеної оцінки формується

документ «Кредитна політика» та супровідні, допоміжні інструкції, меморандуми, правила, які виступають фундаментом провадження кредитної політики на всіх рівнях. Механізм реалізації кредитної політики зводиться до організації процесу кредитування, управління кредитним портфелем, залучення ресурсів, розподілу повноважень, класифікації кредитів, поточної роботи з кредитами, класифікації резервів. При цьому удосконалення потребує методика визначення кредитного рейтингу позичальника банку як інструменту реалізації кредитної політики.

Аналіз кредитної діяльності, що був здійснений на прикладі ПАТ «Ощадбанк» показав наступне. Протягом 2013-2015 років найбільшу питому вагу у структурі активів займав кредитний портфель, частка якого станом на 01.01.2016 року склала 60%, грошові кошти та їх еквіваленти (18%) та цінні папери в портфелі банку на продаж (15%). Частка кредитного портфеля залишається значною, але зменшується у структурі активів, що підвищує рівень диверсифікованості діяльності банку та знижує її ризиковість.

Збільшення кредитного портфеля банку зумовлене зростанням частки кредитів юридичним особам, а обсяги кредитування фізичних осіб зменшились на 9%, що свідчить про направленість стратегії банку на кредитування корпоративних клієнтів.

Аналіз кредитної діяльності, проведений на прикладі АТ «Державний ощадний банк України», показав наступне. Протягом 2019-2021 років найбільшу питому вагу в структурі активів займав кредитний портфель, частка якого станом на 01.01.2022 становила 60%, грошові кошти та їх еквіваленти (18%) та цінні папери в портфелі банку на продаж (15%). Частка кредитного портфеля залишається значною, але вона зменшується в структурі активів, що підвищує рівень диверсифікації діяльності банку та знижує її ризиковість.

Збільшення кредитного портфеля банку відбувається за рахунок збільшення частки кредитів юридичним особам, при цьому обсяг

кредитування фізичних осіб зменшився на 9%, що свідчить про орієнтацію стратегії банку на кредитування корпоративних клієнтів.

Основні принципи побудови кредитного процесу, вимоги до структури кредитного портфеля, схильності банку до ризиків, розподілу повноважень між колегіальними органами банку щодо прийняття рішень щодо кредитування клієнтів описані в положенні «Про кредитування». політики АТ «Державний ощадний банк України».

АТ «Державний ощадний банк України» є одним із лідерів серед українських банків, які кредитують підприємства багатьох галузей економіки України – агропромислового комплексу, торгівлі та громадського харчування, машинобудування, ПЕК, переробки, будівництва, реконструкції та капітальний ремонт автомобільних доріг. Станом на 1 січня 2022 року найбільшу питому вагу в структурі кредитного портфеля за галузями економіки займають нафтогазовидобувна та хімічна промисловість – 34,47%. Це пояснюється тим, що до даної сфери діяльності входить кредитування НАК «Нафтогаз України», сума заборгованості якого станом на 01.01.2022 р. становила 33% від усього кредитного портфеля, що є значною концентрацією операцій на одному позичальнику. Станом на 01.01.2022 порівняно з 01.01.2020 питома вага кредитів АТ «Державний ощадний банк України», наданих у будівництво та галузь нерухомості, зросла на 5,11% і становила 15,52%, а їх залишки зросли на 4169 млн гривень. Питома вага кредитів, наданих енергетиці, зросла на 7,23% і становила 17,55%, а їх залишки зросли на 5703 млн грн. Питома вага кредитів, наданих у торгівлю, на 01.01.2015 р. становила 8,27%, а на 01.01.2014 р. – 3,16%, а їх залишки за аналізований період зросли на 3 523 млн грн. Аналіз якості кредитного портфеля АТ «Державний ощадний банк України» доцільно продовжити аналізом обсягів проблемної заборгованості та створених резервів під кредитні операції. Аналізуючи кредитний портфель, зазначимо, що його якість опосередковано проявляється через суму частки сформованих резервів у кредитному портфелі. Як бачимо, з 01.01.2020 по 01.01.2022 обсяг самого кредитного

портфеля зріс, а знецінені кредити за аналізований період зменшилися. Так, на 1 січня 2020 року вони становили 12,3% у структурі портфеля, а на 1 січня 2022 року – 10,98%, але в абсолютному вираженні знецінені кредити зросли на 695 млн грн. Порівняно з минулим роком частка знецінених кредитів зросла на 0,19%, а в абсолютному вираженні – на 389 млн грн.

Система дій та організаційно-економічних прийомів, інструментів впливу, за допомогою яких реалізується процес кредитування та регулювання якого здійснюється відповідно до визначених принципів, є механізмом формування та реалізації банківської діяльності. кредитна політика. Цей механізм передбачає, що на основі інтеграції взаємозалежних і взаємопов'язаних елементів ці процеси можуть змінюватися як кількісно, так і якісно під впливом різних факторів.

Формування кредитної політики відбувається тоді, коли вже сформульовано загальну кредитну діяльність банку, розроблено стратегію кредитної політики, саме в рамках цієї стратегії визначаються пріоритетні цілі формування кредитного портфеля. визначається з урахуванням сформованих умов ринкової ситуації, зовнішнього середовища та власних можливостей банку.

Слід зазначити, що концепція кредитної політики банку в розгорнутому вигляді містить три складові: механізм формування кредитної політики, етапами якого є формування цілей, розробка пропозиції та прийняття рішення; механізм динамічної реалізації кредитної політики, на етапах якого можна виділити попередню роботу з видачі та оформлення кредитів, управління кредитом. Взаємозалежні елементи — це всі компоненти механізму внаслідок того, що вони діють і змінюються на основі механізму утворення; механізм контролю та регулювання кредитної політики банку.

Якщо практично отримані результати збігаються із запланованими кредитним комітетом показниками, то кредитна політика успішна, але завжди потрібно враховувати форс-мажорні обставини. Слід підкреслити, що запропонована концепція потребує перегляду завдань та визначення нових пріоритетних напрямків подальшого розвитку кредитних відносин банку.

Таким чином, у рамках удосконалення методичних засад та інструментів формування кредитної політики нами запропоновано адаптивну систему формування кредитної політики, яка передбачає створення ефективної команди функціональних підрозділів банку, координація роботи яких має забезпечити оперативна реакція на мінливі фактори. Така ситуація стала причиною необхідності створення в головному офісі відділу розвитку кредитної політики на рівні стратегічного управління. Основною метою створення цього відділу є покладання на нього функцій повноцінного формування кредитної політики банку. У структурі цього відділу варто виділити сектор аналізу ринку, на який будуть покладені функції аналізу зовнішніх факторів кредитної політики.

Для забезпечення повної інформації щодо факторів формування кредитної політики та моніторингу їх змін відділ тісно співпрацює з іншими підрозділами банку на основі систематичної звітності.

У результаті формується кредитна політика, адаптивність якої забезпечується оперативним контролем за її реалізацією на основі встановлення критичних значень факторів, які сигналізують про можливі зміни ринкової ситуації та на основі яких визначаються цілі та налагоджено інструменти реалізації кредитної політики.

Також ми запропонували вдосконалити систему формування кредитної політики АТ «Державний ощадний банк України» в рамках впровадження системи рейтингування клієнтів позичальників-юридичних осіб, що дозволить більш якісно оцінити діяльність майбутнього позичальника та покращити якість кредитного портфеля банку в цілому.

Розроблена методика визначення кредитного рейтингу, основною перевагою якої є простота розрахунків, дозволяє провести повний аналіз діяльності потенційного позичальника та на основі отриманих висновків приймати обґрунтовані рішення щодо можливості кредитування його. Система включає показники, що характеризують ринкове позиціонування клієнта, загальну активність клієнта на ринку, його фінансовий стан, а також оцінюють прибутковість запропонованого проекту. Застосування наведеної методології як інструменту реалізації кредитної політики дозволить підвищити ефективність діяльності банку за рахунок зниження рівня кредитного ризику.

Практична апробація моделі проведена на основі даних існуючого клієнта АТ «Державний ощадний банк України». За результатами аналізу ми отримали нижчу оцінку, ніж надана самим банком, що дозволяє стверджувати про переоцінку певних факторів за існуючою методологією, що, у свою чергу, може призвести до зростання кредитний ризик банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова І. А. Оцінка кредитної діяльності банку / І. А. Аванесова // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 103–108. – ISBN 5- 200-02422-6.
2. Аналіз банків України. URL : <http://bankografo.com/>.
3. Антіпова Н. А. Вдосконалення ефективності кредитної політики банку як однієї з передумов конкурентоспроможності економіки / Н. А. Антіпова. URL: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/stati/Antipova.pdf.
4. Асоціація українських банків: офіційний сайт. URL: www.aub.com.ua.
5. Бєлова І. В. Організація контролю в банку : навчальний посібник / І. В. Бєлова. – Суми: Університетська книга, 2009. – 302 с.
6. Бобиль В. Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком/ В. Бобиль // Вісник НБУ. – 2010.– № 1. – С. 22 – 25.
7. Бондаренко Л. К. Поняття кредитного портфеля комерційного банку і критерії його конкурентоспроможності / Л. К. Бондаренко // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 31 – 33.
8. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія: Підручник / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 512 с. – ISBN 966-8059-07-7.
9. Бутинець Ф. Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії : Монографія. – Житомир: ПП «Рута», 2005.- 324 с. – ISBN 966-8059-06-9.
10. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: Посібник / О. В. Васюренко. – К.: Академія, 2001. – 320 с. – ISBN 966-7330-25-7.
11. Вовк В. Я. Кредитування і контроль: Навчальний посібник/ В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с. – ISBN 978–966–346–402.
12. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин. – К.: «Знання», 2008. – 564 с.
13. Герасимович А.М. Облік та аудит у комерційних банках / А.М.

Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О.А. Мазур [та ін.]. – Львів : Видавництво «Фенікс», 1999. – 512с. – ISBN 966-620-011-2.

14. Гольченко І. Е. Сек'юритизація як один із способів удосконалення діяльності банків: перспективи застосування світового досвіду в Україні / І. Е. Гольченко // Вісник Української академії банківської справи. -2010. – № 2. – С.44 – 48.

15. Гончар В. Тенденції на ринку роздрібного кредитування / В. Гончар. URL: http://smi.liga.net/articles/2012-04-13/5043314-tendents_na_rinku_rozdr_bnogo_kredituvannya.htm#.

16. Грищенко Т. В., Падалко О. А. Проблеми формування та реалізації кредитної політики комерційних банків / Т. В. Грищенко, О. А. Падалко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, 2005. – №79. – С. 12-15.

17. Гурова О. В Менеджмент банківського контролю за ризиками / О. В. Гурова // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, 2009. – №1. – С.85-92.

18. Гуцал І. С. Дієвість кредитного механізму в економіці України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.04.01 / І. С. Гуцал ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2004. – 31 с.

19. Д'яконова І. І. Удосконалення банківських операцій і попередження ризиків як умова зміцнення банківської системи України : [монографія] / І. І. Д'яконова. – Суми : Університетська книга, 2007. – 88 с. – ISBN 978–966–389–098–7.

20. Денисенко М. П. Кредитування та ризики : Навчальний посібник / М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 480 с. – ISBN 978–966–370–089–2.

21. Дмитренко, М. Г. Кредитування і контроль: навч. посіб. / М. Г. Дмитренко, В. С. Потлатюк. – К. : Кондор, 2005. – 296 с.

22. Дугін І. М. Концептуальні основи управління портфельними кредитними ризиками банків під час роботи з роздрібними позичальниками /

І. М. Дугін // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 16. – С.135-143.

23. Економічна енциклопедія : У трьох томах / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.

24. Єпіфанов А. О., Маслак Н. Г., Сало І. В. Операції комерційних банків: Навчальний посібник / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с. – ISBN 966- 567-0.

25. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К.: Знання, КОО, 2000. – 587 с. – ISBN 978-966-346-393-3.

26. Карбівничий І. В. Теоретичні аспекти формування кредитної політики банку / І. В. Карбівничий. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4550/1/MBK_2006_55.pdf.

27. Коваленко О. К. Банківські операції : навчальний посібник / В.І. Капран, О.К. Коваленко, С.І. Омельченко. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 208 с. – ISBN 966-364-155-X. Кузьмінов, Є. В. Обґрунтування задачі галузевої диверсифікації кредитного портфеля / Є. В. Кузьмінов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 4. – С.130

28. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с. – ISBN 978-966-695-176-5.

29. Кот Л. Л. Еволюція кредиту і кредитних відносин в умовах трансформації економіки / Л. Л. Кот // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка . – 2010 . № 59 С. 6 – 8

30. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с. – ISBN 978-966-8958-30-4.

31. Крупка М. І. Тенденції та проблеми формування ринку кредитних послуг в Україні // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 3

32. Лагутін В. Д. Кредитування : Теорія і практика : навч. посіб. / В. Д.

Лагутін. – [4-те вид., стер.]. – К. : Знання, 2004. – 215 с. – ISBN 966-620-113-5.

33. Любар О. О. Кредитна політика банків: види та моделі / О. О. Любар // Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2010. – №3 (9). – С. 183-195

34. Майорова Т. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Т. В. Майорова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 19 с.

35. Марцин В. С. Методологічні засади формування фінансово-кредитної політики банку в період виходу з кризи / В. С. Марцин // Економіка розвитку, 2010. – №1 (53). – С. 12-16

36. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України : постанова Правління НБУ від 28.03.2007 № 98. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=v0098500-07>.

37. Мілай, А. О. Кредитний ризик та його хеджування за допомогою деривативів / А. О. Мілай // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 2. – С. 95 – 99.

38. Міщенко, А. П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А. П. Міщенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с. – ISBN 978-5-288-04227-0

39. Назаренко, Т. П. Інформаційно-технологічне забезпечення маржинального аналізу / Т. П. Назаренко // Вісник Житомирського державного технологічного університету, 2010. – № 1 (51). – С. 95-101

40. Національний банк України / офіційна сторінка. URL: <http://bank.gov.ua/control/uk/index>.

41. Нестеренко М. В. Облік і аналіз кредитних операцій / М. В. Нестеренко, О. Ф. Андропова // Економічний простір. – 2010. – № 23/2. С.172 – 173.

42. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2016 року

//Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 19.

43. Офіційна сторінка Національного банку України. URL : www.bank.gov.ua

44. Офіційний сайт банку ПАТ «Ощадбанк». URL: <http://www.oschadbank.ua/ua/>

45. Офіційний сайт Держкомстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

46. Пасічник І. Розробка аналітичного інструментарію оцінки ефективності кредитної політики банку / І. Пасічник, В. М. Вовк // Вісник Національного банку України. - 2008. - № 1. - С.36-39

47. Павлова Є.П. Використання методу нейронних мереж у системі кредитної політики банку / Є.П. Павлова // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: погляд у майбутнє: Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи НБУ . – Спеціальний випуск: за матеріалами XVI всеукраїнської науково-практичної конференції студентів «Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України: погляд у майбутнє» (14 березня 2013 р.). – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – С. 116-118. URL : http://bulletin.uabs.edu.ua/images/stories/SpecVupusk/Visnyk_spec_vypusk.pdf.

48. Павлова Є.П. Удосконалення методики оцінки якості кредитного портфелю банку / Є.П. Павлова // Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи НБУ, Серія: економічні науки, 2013. – №3. – С. 80-91. URL: <http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2013/e88b26b6531c62c88e5e022b2231830d.pdf>.

49. Панченко Є. Контроль кредитного портфелю як складова частина банківського менеджменту / Є. Панченко, О. Селезньова // Економіка України. – 2010. – № 6. – С.13 – 16.

50. Подік С. М. Кредитна політика комерційного банку. Теорія і практика : навч. посіб. [для студ. вищих навч. закл.] / С. М. Подік ; Львів.

банк. ін-т Нац. банку України. – К. : ФАДА, ЛТД, 2007. – 254 с. – ISBN 890–425–980–9.

51. Подлєсний С. Оптимізаційний підхід до управління кредитним портфелем в умовах кризи / С. Подлєсний // Банківський менеджмент 2009. – № 2. – С. 25 – 29.

52. Подчесова В. Ю. Управління кредитними ризиками та шляхи їх мінімізації / В. Ю. Подчесова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 205. – Т. 4. – С. 967 – 972.

53. Прасолова С. П. Кредитування і контроль: Навчальний посібник. – Видавництво «Ліра-К», 2008. – 202 с. – ISBN 978–966–96938–53.

54. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. – ISBN 978-966-96938-5-3

55. Про банки і банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Правові системи НАУ. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.27&nobreak=1#st47>.

56. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України : постанова Правління НБУ від 27.12.2007 № 480 URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1150.56.3&nobreak=1>.

57. Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : постанова Правління НБУ від 25.01.2012 № 23 / Законодавство України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>

58. Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України : постанова Правління НБУ від 06.09.2007 № 324. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB07007.html.

59. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : постанова Правління Національного банку України №361 від 02.08.2044. URL :

<http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0361500-04>.

60. Резниченко Є. Середні ставки уповільнюють зростання: огляд ринку депозитів станом на 5 вересня 2012 року / Є. Резниченко. URL : http://ua.prostobank.ua/depoziti/statti/seredni_stavki_upovi_lnyuyut_zrostannya_oglyad_rinku_depozitiv_stanom_na_5_veresnya_2020_roku.

61. Рейтинг банків . URL : http://bank-ua.com/statistics/loan_portfolio/.

62. Рясних Є. Г., Пономарьов А. А., Микитин М. О. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є. Г. Рясних, А. А. Пономарьов, М. О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету, 2011. – №2, Т. 1. – С. 146-149.

63. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку : навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с.

64. Симов'ян В. С. Проблеми визначення поняття «банківський контроль» в науці фінансового права / В. С. Симов'ян // Європейські перспективи, 2011. – №1. – С. 120-124.

65. Сидоренко В.А. Кредитна політика як чинник підвищення конкурентних переваг національної економіки / В.А. Сидоренко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2009. - №1. – С.259-265.

66. Солодка О.О. Ефективність кредитної політики в механізмі банківського маркетингу / О. О. Солодка //Фінанси України. - 2011. - № 11. – С. 119–127.

67. Скаско О. І. Регулювання кредитного механізму в перехідній економіці України : [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук] /: спец. 08.02.03 / О. І. Скаско ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2002. – 21 с.

68. Смовженко Т.С. Кредитування і контроль: Навч. посібник / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський, В. С. Хім'як. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с. – ISBN 978-966-484-030-6.

69. Статистична інформація / Державний комітет статистики. URL :

<http://ukrstat.gov.ua/>.

70. Стойко О.Я. Банківські операції / О. Я. Стойко. – К.: КУНЕС, 2002 р. – ISBN 978–966–380–077–9.

71. Сусіденко В.Т. Управління кредитною діяльністю комерційних банків: / В. Т. Сусіденко // Банківський менеджмент . – 2020. – № 9. – С. 3.

72. Тептя О. В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку / О. В. Тептя // Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”. – 2020. – № 5. – Т. 2. – С. 141 – 144.

73. Титомир І. О. Механізм оцінки кредитоспроможності позичальників банків України / : дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Титомир Ірина Олегівна. – Л., 2008. – 20 с.

74. Циганов С. А. Банківська система України в умовах становлення ринкових відносин: питання теорії і практики: Монографія / С.А.Циганов. – К.: Товариство «Знання» України, 1999. – 200 с.

75. Чемерис В. О., Башкіров, О. В. Побудова системи внутрішнього контролю центрального банку на основі аналізу ризиків / В. О. Чемерис, О. В. Башкіров. URL : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/3652/1/piprbsu_08.pdf.

76. Чуб П. Теорія нетрадиційного управління кредитним портфелем комерційного банку / П. Чуб // Вісник Національного банку України. – 2022. – № 1. – С. 20–23.

77. Шевченко Р.І. Кредитування і контроль: навч. посіб. / Р.І. Шевченко. - К.: КНЕУ, 2002.- 183 с.- ISBN 966-574-316-3

78. Шемшученко Г. Ю. Фінансово-правове регулювання банківського кредитування / Г. Ю. Шемшученко ; НАН України; Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького. Центр банк. права; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – К. : Юридична думка, 2006. – 264 с.

79. Шматко Н. М. Методика аналізу інвестиційного та кредитного портфелів банку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Н. М. Шматко ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. –

К., 2006. – 20 с.

80. Шумило, І. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки / І. Шумило, В. Міщенко, Р. Лисенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – №3. – С. 6–11.

81. Щибиволок, З.І. Аналіз банківської діяльності: навч. посібник / Щибиволок З.І. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2007. – 311 с. - ISBN 966-346-039-3

ДОДАТКИ