

**ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та
страхування

док.екон.наук., професор

Володимир

СИБІРЦЕВ

« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему:

«Активні операції комерційного банку»

Виконала: здобувач вищої освіти 2 курсу,
групи ФС-22М ОПП «Фінанси, банківська
справа та страхування» спеціальності 072
«Фінанси, банківська справа та страхування»

_____ **Мороз Вікторія Вікторівна**

« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи: кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та
страхування

_____ **Подплетний Валерій
Володимирович**

« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічної теорії, маркетингу та
економічної кібернетики
Центральноукраїнського національного
технічного університету

_____ **Ніколаєв Ігор Володимирович**

м. Кропивницький

Завідувачу кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сибірцеву В.В.

здобувача вищої освіти економічного
факультету групи ФС-22М
(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування спеціальності 072
«Фінанси,
банківська справа та страхування»)
Мороз Вікторії Вікторівни

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим
(магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Активні операції
комерційного банку».

« 30 » червня 2023 р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

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

« 30 » червня 2023 р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

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

« 30 » червня 2023 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

« 04 » вересня 2023 р.

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

Мороз Вікторії Вікторівні

1. Тема роботи «Активні операції комерційного»
2. Керівник роботи Подплетний В.В., к.е.н., доцент
3. Строк подання роботи до захисту
4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи: обґрунтування теоретичних основ організації та управління банківськими активами та розробка практичних рекомендацій щодо процесу розвитку активних операцій з позиції практичної діяльності комерційних банків; дослідити природу та процес сучасного розвитку активних операцій комерційних банків; охарактеризувати основні види активних операцій та проаналізувати склад, структуру й сучасні методи управління активними операціями комерційного банку; проаналізувати активні операції комерційного банку на прикладі діяльності АТ «Сенс Банк»; обґрунтувати пропозиції щодо напрямів підвищення ефективності активних операцій комерційного банку.
5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

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

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження	жовтень 2023 р.	
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи	жовтень 2023 р.	
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків	листопад 2023 р. листопад 2023 р. листопад 2023 р. грудень 2023 р.	
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику	грудень 2023 р.	
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	грудень 2023 р.	
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність	грудень 2023 р. – січень 2024 р.	
7.	Відгук керівника	грудень 2023 р. – січень 2024 р.	
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновок-виписка, опубліковані статті).	грудень 2023 р. – січень 2024 р.	
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту	січень 2024 р.	
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри.	січень 2024 р.	
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК	січень 2024 р.	
12.	Захист роботи	січень 2024 р.	

Дата видачі завдання:

« 04 » вересня 2023 р.

_____ Підплетній В.В.
(підпис керівника) (прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

« 04 » вересня 2023 р.

_____ Мороз В.В.
(підпис здобувача) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Мороз В.В. Активні операції комерційного банку. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2023.

У роботі визначено сутність активних операцій комерційних банків, здійснено класифікацію активних банківських операцій, досліджені сучасні методи управління активними операціями комерційного банку.

Проаналізовано абсолютні та відносні показники фінансової діяльності АТ «Сенс Банк». Проаналізовано кредитні та інвестиційні операції банку. Досліджено фактори, що вплинули на динаміку та обсяг активних операцій банку.

Запропоновано напрями підвищення ефективності активних операцій комерційних банків. Розроблені нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – підприємств малого та середнього бізнесу з використанням штучного інтелекту та скорингу, що самонавчається. Доведено необхідність створення самостійного підрозділу банку – інвестиційного консалтингового агентства, результатом діяльності якого є збір, обробка, систематизація та аналіз інформації стосовно різноманітних інвестиційних проєктів, метою якого є мінімізація ризиків від інвестиційної діяльності для комерційних банків та підвищення їх доходності.

Ключові слова: банк, активи, активні операції, якість активів, кредити, кредитні операції, інвестиційні операції, пасиви, джерела формування активів, структура активів банків, відсотковий ризик і ризик ліквідності, кредитний та ринковий ризики, регулятивні вимоги щодо управління активами банків.

ABSTRACT

Moroz V.V. Active operations of a commercial bank. - 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, Kropyvnytskyy, 2023.

The work defines the essence of active operations of commercial banks, classifies active banking operations, investigates modern methods of managing active operations of a commercial bank.

The absolute and relative indicators of the financial activity of JSC "Sens Bank" were analyzed. The credit and investment operations of the bank were analyzed. The factors that influenced the dynamics and volume of the bank's active operations were studied.

Directions for increasing the efficiency of active operations of commercial banks are proposed. New approaches have been developed to assess the creditworthiness of borrowers - small and medium-sized businesses using artificial intelligence and self-learning scoring. The need to create an independent division of the bank - an investment consulting agency, the result of which is the collection, processing, systematization and analysis of information on various investment projects, the purpose of which is to minimize risks from investment activities for commercial banks and increase their profitability, has been proved.

Keywords: bank, assets, active operations, asset quality, loans, credit operations, investment operations, liabilities, sources of asset formation, structure of bank assets, interest rate risk and liquidity risk, credit and market risks, regulatory requirements for bank asset management.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	8
1.1. Економічна сутність та структура активних операцій комерційних банків	8
1.2. Класифікація активних операцій комерційного банку	11
1.3. Сучасні методи управління активними операціями комерційного банку	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ НА ПРИКЛАДІ АТ «СЕНС-БАНК»	24
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності АТ «Сенс Банк»	24
2.2. Аналіз кредитних операцій банку	28
2.3. Аналіз інвестиційних операцій банку	46
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	52
3.1. Напрями підвищення ефективності активних операцій комерційних банків	52
3.2. Шляхи розвитку інвестиційних операцій банківських установ	61
3.3. Напрями підвищення ефективності кредитування малого та середнього бізнесу	71
ВИСНОВКИ	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96
ДОДАТКИ	105

ВСТУП

Актуальність теми. Протягом останніх років намітилася тенденція зростання активів українських банків, що зумовлює активізацію процесів управління банківськими активами. За умов високої ризиковості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від забезпечення прибуткової діяльності, вибору раціонального варіанта розміщення ресурсів, можливості оцінювати та контролювати ризики.

Зазначені процеси вимагають розроблення адекватних методів управління банківським портфелем активів з урахуванням не лише їхньої дохідності, а й відповідного рівня ризиковості. У зв'язку з цим актуалізується необхідність створення теоретико-методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення та розроблення комплексного підходу до формування та управління банківським портфелем активів, орієнтованого на врахування як доходів, так і портфельних ризиків.

Значний внесок у розробку питань стратегії управління банківськими активами зробили західні економісти Кристофер Ф., Блюнфілд, В. Лексик, Д. Мак Нотон, Е. Рід, С.П. Роуз, Дж. Сінкі, Дж. Ф. Маршалл.

Дослідженню теорії і практики управління активами комерційних банків сприяють праці вітчизняних вчених економістів О.В. Васюренка, О.В.Дзюблюка, І.С. Гуцала, Б.С. Івасіва, Т.Т. Ковальчука, В.І. Міщенко, А.М.Мороза, Я.І. Чайківського та інших.

Мінливість економічної ситуації породжує нові проблеми управління активами комерційного банку, що вимагає своєчасної розробки та впровадження нових і удосконалення діючих механізмів здійснення активних операцій банків, які опосередковують процес трансформації банківських ресурсів у виробничі інвестиції української економіки.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних основ організації та управління банківськими

активами та розробка практичних рекомендацій щодо процесу розвитку активних операцій з позиції практичної діяльності комерційних банків.

Поставлена мета визначила постановку та розв'язання таких наукових і практичних задач:

- дослідити природу та процес сучасного розвитку активних операцій комерційних банків;
- охарактеризувати основні види активних операцій та проаналізувати склад, структуру й сучасні методи управління активними операціями комерційного банку;
- проаналізувати активні операції комерційного банку на прикладі діяльності АТ «Сенс Банк»
- обґрунтувати пропозиції щодо напрямів підвищення ефективності активних операцій комерційного банку.

Об'єктом дослідження є сукупність економічних відносин, що формуються на національному рівні у процесі здійснення активних операцій комерційних банків в контексті забезпечення економічної стабільності.

Предметом дослідження виступають теоретичні, правові та практичні аспекти здійснення активних операцій комерційних банків в умовах ринкового розвитку економіки.

Методи дослідження. У процесі роботи, залежно від поставлених цілей і завдань, використовувалися відповідні методи аналізу: наукове абстрагування, порівняння, систематизації, статистичне зіставлення даних, аналітично-графічна формалізація.

Інформаційна база роботи. Статистичну і фактологічну основу дослідження складають закони України, постанови та декрети Кабінету Міністрів України, укази Президента України, нормативні документи Національного банку України, банківських установ.

Наукова цінність кваліфікаційної роботи полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов'язаних з

організацією та стратегією управління активними операціями комерційного банку. Так, в роботі запропоновані напрямки зростання ефективності роботи комерційних банків шляхом підвищення технологічності та комп'ютеризації банківських операцій. З метою отримання додаткових доходів від провадження кредитної діяльності автором пропонується нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – підприємств малого та середнього бізнесу з використанням штучного інтелекту та скорингу, що самонавчається. Це дасть змогу банку оцінювати кредитоспроможність клієнтів, ґрунтуючись не тільки на ретроспективному аналізі, але й на прогнозних даних нейронної системи. Для активізації інвестиційної діяльності досліджуваного комерційного банку в роботі пропонується створення самостійного підрозділу – інвестиційного консалтингового агентства, результатом діяльності якого є збір, обробка, систематизація та аналіз інформації стосовно різноманітних інвестиційних проектів, в яких банк може приймати безпосередню участь в їх реалізації або ж на умовах співучасті. Метою створення такого агентства є мінімізація ризиків від інвестиційної діяльності для комерційних банків та підвищення їх доходності.

Практичне значення одержаних результатів. Реалізація запропонованих заходів з удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників – підприємств малого та середнього бізнесу з використанням штучного інтелекту та скорингу, що самонавчається, дозволить АТ «Сенс Банк» підвищити рівень прибутковості своєї діяльності за рахунок збільшення кількості потенційних позичальників. Запропоновані напрями удосконалення управління активними операціями дозволить банку підвищити якість та ефективність управління активами, швидко приймати ефективні управлінські рішення, що стосуються покращення фінансової стійкості, надійності та ефективності функціонування.

Публікації. Основні положення роботи викладені у двох

наукових публікаціях, обсягом 7 сторінок друкованого тексту.

Обсяг та структура магістерської роботи. Логіка та методика дослідження обумовили структуру роботи, яка складається з трьох розділів, вступу та висновків, викладених на 105 сторінках, списку використаних джерел з 82 найменувань, 1 додатку, 18 таблиць на 18 сторінках, 4 рисунків на 17 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

1.1. Економічна сутність та структура активних операцій комерційних банків

Банківська система є невід'ємною частиною економіки країни. Вона забезпечує фінансовими ресурсами всі галузі та сфери народного господарства. Комерційні банки виступають як специфічні установи, які мобілізують вільні кошти, спрямовуючи їх у ті сфери народного господарства, які їх потребують. Здійснення активних банківських операцій у цьому випадку необхідне для фінансового забезпечення нормального економічного розвитку. Збалансоване зростання активів та підвищення їх якості є необхідною умовою досягнення та підтримки стабільного функціонування та розвитку комерційних банків, їх позитивного впливу на розвиток економіки України.

Як відомо, українські комерційні банки сьогодні переходять від високомонополізованої державної структури та адміністративно-бюрократичних методів управління банківською сферою до динамічного та конкурентоспроможного банківського співтовариства, орієнтованого на ринок комерційного успіху.

Відповідно до законів ринку банки вкладають кошти в операції, які забезпечують найвищу відсоткову маржу, шукають можливості розширення спектру послуг, що надаються, та збільшення спектру активних операцій, що певною мірою негативно впливає на стан ліквідності, прийнятний рівень ризику та диверсифікованість інвестицій. В цих умовах виникає додаткова потреба у вивченні та вдосконаленні як наукових, так і практичних аспектів активної діяльності комерційних банків.

Але, перш за все, необхідно визначити, що є насправді активними

операціями. Існували різні точки зору як щодо класифікації, так і щодо структури активів.

М.І. Савлук стверджує, що: «активні операції складаються з діяльності, пов'язаної з розміщенням і використанням власного капіталу, залучених і позичених коштів для одержання прибутку з раціональним розподілом ризиків за окремими видами операцій і підтриманням ліквідності [68, с. 235].

О.В. Васюренко і В.М. Шелудько визначають активні операції як: «операції з розміщення банками власного капіталу та залучених ресурсів з метою отримання доходу, забезпечення діяльності й підтримання необхідного рівня ліквідності» [26, с. 49].

А.М. Мороз дає наступне визначення активних операцій: «це операції з розміщення мобілізованих комерційним банком ресурсів у депозити, кредити, інвестиції, основні засоби й товарно-матеріальні цінності» [17, с. 72].

Б.С. Івасів і Г.П. Остапишин стверджують, що: «активні операції це фінансові операції з розміщення вільних коштів з метою одержання прибутку» [41, с. 237].

Б.Л. Луців визначає, що: «активні операції проводяться банками з метою прибуткового використання і розміщення залучених у ході пасивних операцій грошових коштів» [56, с. 53].

За думкою В.І. Букато, Ю.І. Львова [48, с.15-17, 184-187] основними активними операціями є такі: «кредитні операції, в результаті яких формується кредитний портфель банку; інвестиційні операції, що створюють основу для формування інвестиційного портфеля; касові і розрахункові операції що є одним з основних видів послуг, які надаються своїм клієнтам; інші активні операції пов'язані з створенням відповідної інфраструктури, яка забезпечує вдале виконання всіх банківських операцій».

Тому при розгляді існуючих поглядів на теоретичний аспект виявляються деякі протиріччя в переліку та класифікації активних операцій.

На нашу думку, найбільш точний і повний виклад обраної мною теми здійснив науковий колектив КНЕУ під керівництвом А.М. Мороза. [17, с. 12-14]. Подібних поглядів дотримується і В. О. Васюренко [26, с. 45-53], який виділяє такі активні операції:

- кредитні, засновницькі, інвестиційні, міжбанківські (в частині наданих позик),
- придбання позаоборотних активів (приміщень, обладнань, технічних засобів тощо)
- формування касових залишків і залишків на кореспондентському рахунку НБУ інших банках.

Також серед використаних теоретичних матеріалів можна виділити авторський колектив О. Кириченко, І. Гіленко, А. Ятченко [43, с. 261-267], що має більш прагматичний, орієнтований на вітчизняну економіку зміст.

Серед існуючих поглядів часто виділяють такі тісно пов'язані поняття, як актив і активні операції. Таке твердження не є помилковим, але, з іншого боку, ці поняття мають певну відмінність.

Актив – частина, будь-який об'єкт бухгалтерського обліку, який відображається на балансі та визначає право контролю над ним, яке зберігається за банком. Актив документує розміщення та використання залучених банком коштів, а саме активні операції, і охоплює більш широке за змістом поняття.

Комерційні банки здійснюють активні операції в межах наявних ресурсів, тобто в межах залишку коштів на кореспондентському рахунку в НБУ (при здійсненні безготівкових операцій) та в касі (при здійсненні касових операцій).

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» кредитні та інші вкладення ресурсів банку з метою їх найбільш ефективного використання називаються активними операціями [2].

Активні операції за О. Кириченко [39, с. 147] складаються з: «

діяльності, пов'язаної з розміщенням і використанням власного капіталу, залучених і позичених коштів для отримання прибутку з раціональним розподілом ризиків за окремими видами операцій і підтриманням ліквідності».

Узагальнюючи позиції провідних науковців з даної теми, можна визначити, що активні операції комерційних банків, як і будь-який вид інвестування, відрізняються різним рівнем ліквідності (здатністю трансформуватися в кошти в готівковій і безготівковій формі, придатний для негайного виконання зобов'язань банку перед вкладниками та іншими кредиторами). Таким чином, банкноти та монети в касі можуть бути використані відразу для видачі депозитів приватним вкладникам, а довгостроковий кредит, наданий на будівництво, не може бути швидко трансформований у кошти на коррахунку банку чи готівку в його касі (додаток А).

Виходячи з цього, різні активні вкладення банку характеризуються різним рівнем прибутку, який вони приносять. При цьому чим вищий рівень ліквідності активу, тим він менш прибутковий. Найбільший прибуток банкам дають активи у вигляді довгострокових позик і вкладень у цінні папери. Такі активи, як правило, відрізняються високим ступенем ризику.

Найбільш прибутковими активними операціями є кредитно-інвестиційні операції. Якщо банки розглядають структуру своїх активних операцій з точки зору прибутковості, то вони віддають перевагу кредитам та інвестиціям, але ці активи є найменш ліквідними.

Види та класифікацію активних операцій банку буде розглянуто в розділі 1.2.

1.2. Класифікація активних операцій комерційного банку

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації та

функціонування систем ризик-менеджменту в банках України активні операції – це операції, спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності. [57]

Активні операції поділяють на кредитні, обліково-кредитні та інвестиційні. Між ними існує тісний взаємозв'язок. Ці операції є найбільш дохідними та разом з тим найбільш ризиковими. Тому банки зобов'язані підтримувати оптимальну структуру своїх активів і залежно від економічної ситуації змінювати її або на користь кредитів, або на користь інвестицій. На сьогоднішній день в Україні в структурі активних операцій банків переважають кредитні операції.

Операції, пов'язані з придбанням (обліком) векселів або використанням векселів як застави, відносять до обліково-кредитних активних операцій.

До інвестиційних активних операцій належать операції з придбання банками цінних паперів.

Загальну характеристику активних операцій банківської установи наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Активні операції банку [13]

Грошові кошти	Акумуляування коштів на кореспондентському рахунку в НБУ. Акумуляування коштів у касі. Розміщення коштів на кореспондентських рахунках в інших банках (рахунки ностро). Розміщення коштів у депозити в інших банках
Кредитний портфель	Надання кредитів юридичним особам у національній та іноземній валютах (у тому числі прострочені та пролонговані). Надання кредитів у національній валюті фізичним особам (у тому числі прострочені та пролонговані). Надання міжбанківських кредитів у національній та іноземній валютах (у тому числі прострочені та пролонговані)
Цінні папери на продаж	Вкладення в державні та корпоративні цінні папери на продаж
Інвестиційний портфель	Вкладення в державні та корпоративні цінні папери на інвестиції. Вкладення в статутні фонди підприємств та організацій
Майно та нематеріальні активи	Вкладення в основні засоби. Вкладення в товарно-матеріальні цінності. Вкладення в нематеріальні активи

Активні операції банку класифікують за наступними ознаками.

1. За прибутковістю:

- операції, що приносять прибуток (позички, інвестиційні операції, частина депозитних операцій);
- операції, що не приносять прибуток (касова готівка, залишки на кореспондентському рахунку в НБУ).

2. За ліквідністю:

- високоліквідні — знаходяться безпосередньо в грошовій формі або їх можна швидко перевести в гроші — касова готівка, залишки на кореспондентському рахунку, вкладення в цінні папери, що швидко реалізуються;
- ліквідні активи, що можуть бути перетворені в кошти через певний короткочасний період — позички, цінні папери, факторингові операції;
- активи, що важко реалізуються, та безнадійні:
 - а) довгострокові вкладення — позички, пайова участь у фі-нансуванні проектів;
 - б) вкладення, що важко реалізуються — будинки, будівлі, частина простроченої заборгованості за позиною;
 - в) безнадійні вкладення — довгостроково прострочені борги.

3. За ступенем ризику:

- а) I група активів із ступенем ризику 0 відсотків:
 - готівкові кошти;
 - банківські метали;
 - кошти в Національному банку;
 - боргові цінні папери органів державної влади, що рефі-нансуються Національним банком, у торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;
 - боргові цінні папери, емітовані Національним банком, у портфелі

банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- нараховані доходи за борговими цінними паперами органів державної влади, що рефінансуються Національним банком, у торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- нараховані доходи за борговими цінними паперами, емітованими Національним банком, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- боргові цінні папери органів державної влади в торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- зобов'язання з кредитування, які надані клієнтам та за якими банк не бере на себе ризик;

- валюта та банківські метали до отримання, за купленими опціонними.

б) II група активів із ступенем ризику 10 відсотків:

- короткострокові та довгострокові кредити, що надані органам державної влади;

- нараховані доходи за кредитами, що надані органам державної влади;

в) III група активів зі ступенем ризику 20 відсотків:

- боргові цінні папери органів місцевого самоврядування, що рефінансуються Національним банком, у торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- боргові цінні папери органів місцевого самоврядування в торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- нараховані доходи за борговими цінними паперами органів місцевого самоврядування, що рефінансуються Національним банком, у торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;

- кошти до запитання, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;

- нараховані доходи за коштами до запитання, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;
- депозити овернайт, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;
- інші короткострокові депозити, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;
- нараховані доходи за депозитами овернайт, іншими короткостроковими депозитами, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;
- кредити овердрафт, овернайт та інші короткострокові кредити, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;
- нараховані доходи за кредитами овердрафт, овернайт та іншими короткостроковими кредитами, що розміщені в банку, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;
- валюта та банківські метали, які куплені за умовами спот у банку-контрагента, який має офіційний кредитний рейтинг не нижчий, ніж інвестиційний клас;

г) IV група активів зі ступенем ризику 50 відсотків:

- кошти до запитання в інших банках, що не належать до інвестиційного класу;
- нараховані доходи за коштами до запитання в інших банках, що не належать до інвестиційного класу;
- депозити овернайт, які розміщені в інших банках, що не належать до інвестиційного класу;
- короткострокові та довгострокові кредити, що надані органам місцевого самоврядування;
- нараховані доходи за кредитами, що надані органам місцевого самоврядування;

- гарантійні депозити в інших банках (покриті);
 - зобов'язання з кредитування, які надані банкам;
 - активи до одержання;
 - валюта та банківські метали, які куплені за умовами спот у банку-контрагента, що не належить до інвестиційного класу;
 - кредити овернайт, які надані іншим банкам, що не належать до інвестиційного класу;
 - валюта та банківські метали до отримання за іншими опці-онними контрактами;
 - дисконт/премія до отримання за форвардними валютними контрактами;
 - хеджовані процентні доходи майбутніх періодів в іноземній валюті;
 - витрати майбутніх періодів, які хеджовані;
- г) V група активів із ступенем ризику 100 відсотків:
- прострочені нараховані доходи за коштами на вимогу в інших банках;
 - прострочені нараховані доходи за кредитами, що надані органам державної влади та місцевого самоврядування;
 - короткострокові вклади (депозити), що розміщені в інших банках, що не належать до інвестиційного класу;
 - нараховані доходи за строковими вкладками (депозитами), що розміщені в інших банках, що не належать до інвестиційного класу; довгострокові вклади (депозити), що розміщені в інших банках; гарантійні депозити в інших банках (непокриті) за даними аналітичного обліку;
 - прострочена заборгованість і прострочені нараховані доходи за строковими вкладками (депозитами), що розміщені в інших банках;
 - кредити овердрафт, кошти за операціями репо та інші короткострокові кредити, які надані іншим банкам, що не належать до інвестиційного класу;
 - довгострокові кредити, що надані іншим банкам;

- нараховані доходи за кредитами, що надані іншим банкам, що не належать до інвестиційного класу;
- фінансовий лізинг (оренда), що наданий іншим банкам;
- прострочена заборгованість і прострочені нараховані доходи за кредитами, що надані іншим банкам;
- кредити, що надані суб'єктам господарювання;
- нараховані доходи за кредитами, що надані суб'єктам господарювання;
- прострочена заборгованість і прострочені нараховані доходи за кредитами, що надані суб'єктам господарювання;
- сумнівна заборгованість інших банків і за кредитами, що надані суб'єктам господарювання;
- сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за між-банківськими операціями;
- дебіторська заборгованість за операціями з банками та за операціями з клієнтами банків;
- сумнівна дебіторська заборгованість за операціями з банками та за операціями з клієнтами банків;
- транзитний рахунок за операціями, здійсненими платіжними картками через банкомат;
- прострочена та сумнівна заборгованість за кредитами, які надані органам державної влади та місцевого самоврядування;
- кредити, які надані фізичним особам;
- нараховані доходи за кредитами, які надані фізичним особам;
- прострочена заборгованість та прострочені нараховані доходи за кредитами, що надані фізичним особам;
- сумнівна заборгованість за кредитами, що надані фізичним особам;
- сумнівна заборгованість за нарахованими доходами за операціями з клієнтами;

- акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком у торговому портфелі банку та в портфелі банку на продаж;
- боргові цінні папери, випущені банками, небанківськими фінансовими установами та нефінансовими підприємствами, у торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;
- нараховані доходи за акціями та іншими цінними паперами з нефіксованим прибутком у торговому портфелі банку та в портфелі банку на продаж;
- нараховані доходи за борговими цінними паперами в торговому портфелі банку, у портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;
- прострочені нараховані доходи за борговими цінними паперами в портфелі банку на продаж та в портфелі банку до погашення;
- товарно-матеріальні цінності;
- основні засоби (у разі виключення з регулятивного капіталу банку суми перевищення основних засобів над регулятивним капіталом банку така сума перевищення не зважується на коефіцієнт ризику);
- інші активи банку;
- зобов'язання за всіма видами гарантій (акцептами, аваліями);
- непокриті акредитиви;
- сумнівні вимоги за операціями з валютою та банківськими металами;
- цінні папери до отримання за операціями андеррайтингу;
- сумнівні вимоги за операціями з фінансовими інструментами, крім інструментів валютного обміну;
- інші зобов'язання, що надані клієнтам.

1.3. Сучасні методи управління активними операціями комерційного

банку

Зв'язок між активними та пасивними операціями комерційного банку надзвичайно складний. Тому потрібний чіткий аналіз усіх сфер банківської діяльності. Якщо аналіз пасиву є аналіз ресурсів банку, то аналіз активу є аналіз напрямів використання цих ресурсів – які цілі, у якому обсязі, на який термін і кому вони надаються. За активом балансу комерційного банку можна простежити за розподілом ресурсів банку за видами операцій.

Аналіз якості управління активами банку слід розпочинати з оцінки структури банківських активів, насамперед із позицій її раціональності та диверсифікованості.

Банківські активи, як і пасиви, складаються з капітальних та поточних статей. Капітальні статті активів – земля та будівлі, що належать банку, поточні – готівка банку, облікові векселі та інші короткострокові зобов'язання, позички та інвестиції. З погляду ліквідності та прибутковості можна виділити чотири групи банківських активів.

Перша група банківських активів – первинні резерви. Це найліквідніші активи, які можуть бути негайно використані для виплати вкладів, що забираються клієнтами банку, і задоволення заявок на кредити. Сюди входять: готівка банку (касові залишки на банківських рахунках у вигляді банкнот і монет, достатні для повсякденних розрахунків та кошти на кореспондентському рахунку в НБУ), чеки та інші платіжні документи у процесі інкасування, кошти на кореспондентських рахунках в інших комерційних банках. Такі активи не приносять доходу, але є головним джерелом ліквідності банку.

Потреба в касовій готівці в різних банків не однакова. Розмір кореспондентських рахунків приблизно відповідає обсягу послуг. Проте кошти на кореспондентських рахунках не завжди повною мірою відбивають розміри, наданих банками-кореспондентами послуг, оскільки кошти деяких

банків використовуються ними рідко. Зростання витрат на здійснення послуг, що надаються банками змушує багато банків переводити кореспондентські відносини на комерційну основу. Це, у свою чергу, вимагає встановлення плати за окремі послуги, що використовуються банками-кореспондентами, та підтримки таких залишків на кореспондентських рахунках, щоб отримані доходи повністю покривали витрати на надання послуг.

Друга група активів – вторинні резерви. Це високоліквідні активи, що приносять невеликий дохід, які з мінімальною затримкою і незначним ризиком втрат можна перетворити на готівку. До резервів другої черги входять активи, які зазвичай становлять портфель цінних паперів, та у деяких випадках – кошти на позичкових рахунках. Основне призначення цієї групи активів – бути джерелом поповнення первинних резервів. Як і останні – це швидше економічна категорія, аніж бухгалтерська, і вона теж не фігурує у банківському балансі.

Комерційні банки купують цінні папери для підтримання ліквідності, збільшення доходів, і навіть використання їх як забезпечення зобов'язань по вкладах. Переважна частина всіх інвестицій припадає на державні цінні папери. Інвестиції в короткострокові урядові папери зазвичай приносять менший дохід, але є високоліквідним видом активів із нульовим ризиком непогашення та незначним ризиком зміни ринкової ставки. Довгострокові цінні папери зазвичай приносять вищий прибуток протягом тривалого періоду, тому їх часто тримають до закінчення терміну обігу. Банки зазвичай охоче вкладають кошти в ОВДП, оскільки сплачуваний за ними відсоток досить високий.

З метою забезпечення ліквідності банки вкладають порівняно невеликі суми в інші цінні папери. Для збільшення доходів банки інвестують кошти у облігації деяких урядових установ та – в обмежених масштабах – у першокласні облігації корпорацій.

Третя – найважливіша частина банківських активів – портфель

банківських позичок. Банківські позички найбільш прибуткові, але й ризикові активи. Ця група активів – основне джерело прибутку банку.

Основним видом діяльності комерційних банків з точки зору отримання доходів є надання позичок. Розміщуючи кошти в різноманітні кредитні операції, керівництво банку вважає першочерговим завданням отримання доходу при одночасному задоволенні потреб клієнтів у кредиті. Ступінь ліквідності конкретної кредитної угоди має другорядне значення.

Четверта група банківських активів складається з портфеля цінних паперів або портфеля банківських інвестицій. Формування портфеля інвестицій має дві мети: приносити банку дохід і бути доповненням вторинних резервів по мірі наближення термінів погашення довгострокових цінних паперів та перетворення їх на короткострокові.

Крім того, активи банків ще групуються за рівнем прибутковості, за рівнем ризику та ступенем ліквідності.

За рівнем дохідності активи банку діляться на ті, які приносять дохід (кредити, інвестиції) і доходи, що не приносять (вільні резерви, матеріальні активи).

У світовій практиці склалося кілька підходів до управління банківськими активами. При тому чи іншому підході до управління керівництво банку по-різному розподіляє ресурси між різними групами активів. Під управлінням активами розрізняють напрями та порядок розміщення власних та залучених коштів. Стосовно комерційних банків – це поділ на готівку, інвестиції, позички та інші активи. Особлива увага при розміщенні коштів приділяється інвестиціям у цінні папери та позичкові операції, зокрема складу портфелів цінних паперів та непогашених позичок.

Найпростішим з погляду застосування є перший метод, що називається методом загального фонду коштів. Багато банків широко використовують цей метод, особливо в період надлишку коштів. В основі цього методу лежить ідея поєднання всіх ресурсів. Потім сукупні кошти розподіляються

між тими видами активів (позички, урядові цінних паперів, касова готівка тощо.), які вважаються доходними.

Цей метод вимагає від керівництва банку зваженого дотримання принципів ліквідності та прибутковості. Тому кошти вкладаються у такі види активних операцій, які найповніше відповідають цим принципам. Розміщення коштів здійснюється відповідно до певних пріоритетів, тобто банк самостійно визначає яка частина коштів, що є у банку, має бути розміщена в резерви першої чи другої черги, а яка – використана для позичок та купівлі цінних паперів, щоб це принесло дохід.

Використання методу загального фонду коштів в управлінні активами дає банку широкі можливості вибору категорій активних операцій. У той же час даний метод не містить чітких критеріїв для розподілу коштів за категоріями активів і не дає вирішення дилеми ліквідності-прибутковості. Останнє залежить від досвіду та інтуїції банківського керівництва.

Поява другого методу – методу розподілу активів чи конверсії коштів – пов'язані з прагненням подолати деякі недоліки першого. Модель розподілу активів показує, що обсяг необхідних банку ліквідних коштів залежить від джерел залучення цих коштів.

Ця модель передбачає створення кількох «прибуткових центрів» (чи «центрів ліквідності») всередині самого банку, що використовуються банком для розміщення коштів, залучених із різних джерел. Ці структурні підрозділи часто називають «банками всередині банку», оскільки розміщення коштів кожним із цих центрів здійснюється незалежно від розміщення коштів інших центрів. Іншими словами, у банку існують так би мовити відокремлені один від одного: банк вкладів до запитання, банк ощадних вкладів, банк тстрокових вкладів і банк основного капіталу. Встановивши підпорядкованість коштів до різних центрів з погляду їхньої ліквідності та прибутковості, керівництво банку визначає порядок їх розміщення кожним центром. Вклади до запитання вимагають найвищого покриття обов'язковими

резервами і мають найвищу швидкість обігу, що сягає іноді 30 або 50 оборотів на рік. Отже, значна частина коштів із центру вкладів до запитання буде спрямована в резерви першої черги (скажімо на один відсоток більше, ніж встановлено нормою обов'язкових резервів), частина вкладів, що залишилася, до запитання буде розміщена переважно у вторинні резерви за допомогою інвестування їх у короткострокові державні цінні папери, і лише порівняно невеликі суми будуть призначені для надання позичок, головним чином у формі короткострокових комерційних кредитів.

Головною перевагою аналізованого методу є зменшення частки ліквідних активів та вкладень додаткових коштів у позички та інвестиції, що в свою чергу підвищує норму прибутку. За допомогою цього методу здійснюється спроба розмежувати джерела коштів відповідно до норм обов'язкових резервів та швидкості їх обігу (оборотності), або у більш узагальненому вигляді, розподіл джерел на: короткострокові та довгострокові.

Обидва розглянуті методи мають недолік: вони спираються на середній, а не граничний рівень ліквідності. Тільки аналіз рахунків окремих клієнтів банку та досконале знання господарських та фінансових умов на місцевому ринку дозволять банку визначити потреби у готівці на даний момент.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ НА ПРИКЛАДІ АТ «СЕНС-БАНК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності АТ «Сенс Банк»

Sense Bank є одним з найбільших українських банків. З 2001 року здійснював свою діяльність під назвою АТ «Альфа-Банк» та з 2004 року входив до складу приватної міжнародної банківської холдингової компанії з головним офісом у Люксембурзі. У 2022 році було ухвалено рішення про відмову від бренду Альфа-Банк, здійснено зміну юридичного найменування банку на АТ «Сенс Банк» та створено новий бренд Sense Bank (в подальшому Банк).

22 липня 2023 року Міністерство фінансів України та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб уклали договір купівлі-продажу 100% акцій АТ «Сенс Банк». Sense Bank перейшов у власність держави.

Sense Bank посідає провідні позиції у всіх сегментах банківського ринку, є одним зі стійких і надійних банків України, входить до переліку системно важливих банків України, затвердженим рішенням правління Національного банку України 2023 року.

Банк був заснований вісімнадцятого листопада 1992 року у формі товариства з обмеженою відповідальністю згідно українського законодавства, зареєстрований НБУ двадцять четвертого березня 1993 року і почав діяльність під назвою Комерційний Банк Сприяння Споживачам «Віто» з головним офісом у Києві. В 1995 році банк був реорганізований у ТОВ «Київінвестбанк», який у свою чергу був реорганізований в Акціонерний Комерційний Банк «Київський Інвестиційний Банк» у 1997 році. Під своїм теперішнім ім'ям Альфа-Банк працює з січня 2001 року. [60]

Банк був зареєстрований НБУ в Державному Реєстрі Банків 24 березня 1993 року під реєстраційним номером 158. Його поточна банківська ліцензія і дозвіл НБУ на здійснення окремих видів банківських операцій були оновлені третього грудня 2001 року, двадцять п'ятого червня 2007 року і тридцять першого липня 2008 року відповідно. [60]

З другого вересня 1999 року банк є учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. [60]

У 2001 року АТ «Альфа-Банк» став учасником Міжнародної Міжбанківської Системи Передачі Інформації і Здійснення Платежів (SWIFT), що дозволяє йому пропонувати нові електронні платіжні послуги.

У 2001 році АТ «Альфа-Банк» став асоційованим членом системи VISA International і почав пропонувати карти VISA своїм клієнтам. Також в 2001 році АТ «Альфа-Банк» вступив до Першої Фінансової і Торгівельної Системи (ПФТС), є членом її Ради з серпня 2004 року. [60]

У 2002 році АТ «Альфа-Банк» одержав ліцензію, видану Державною Комісією з Цінних Паперів і Фондового Ринку, що дозволяє йому виступати у якості професійного гравця на українському ринку цінних паперів.

У 2003 році банк уклав угоду на проведення операцій і обслуговування пластикових карт системи Visa International, емітованих банком, третім процесором (TRP) ЗАТ «Укркарт». Станом на кінець 2007 року, банк запустив новий продукт «кредитна карта», операційну і технологічну підтримку якого забезпечує третій процесор ЗАТ «Український Процесинговий Центр» (УПЦ). У 2008 році всі нові та існуючі продукти були поступово передані на операційне і технологічне обслуговування ЗАТ «Український Процесинговий Центр» (УПЦ). [60]

Банк розпочав споживче кредитування у серпні 2005 році, автокредитування - у травні 2006 року та іпотечне кредитування - в 2006 році. [60]

В липні 2006 році ПАТ «Альфа-Банк» почав виставляти котирування з

цінних паперів в рамках систем Reuters і Bloomberg. [60]

До 2006 року ПАТ «Альфа-Банк» трансформувався в універсальний банк із високою присутністю в секторі корпоративних банківських послуг. Банк одночасно нарощує присутність у секторі роздрібних банківських послуг.

У квітні 2007 року банк почав обслуговування клієнтів МСБ, запропонувавши їм лінійку продуктів і послуг.

Дванадцятого жовтня 2007 р. ДКЦПФР видала Банку чотири окремі ліцензії, що дозволяє йому здійснювати різноманітну професійну діяльність на ринку цінних паперів (брокерські послуги, укладення угод, андеррайтинг і послуги зберігача).

За 12 місяців 2021 року роздрібна мережа Банку збільшився більш ніж в два рази. Станом на перше січня 2022 року роздрібна мережа Альфа-Банку нараховувала 63 стандартні відділення.

Банк має право на проведення операцій/угод з дорогоцінними металами на валютному ринку України.

У 2019 році Загальними зборами акціонерів Банку було прийнято рішення про збільшення статутного капіталу Банку. Дане збільшення статутного капіталу було здійснено шляхом проведення додаткової емісії простих іменних акцій Банку закритого розміщення 739 435 000 (семисот тридцяти дев'яти мільйонів чотирьохсот тридцяти п'яти тисяч) штук акцій. Номінальна вартість 1 (одна) грн за 1 (одну) акцію.

У 2019 році у рамках стратегічного розвитку інформаційної інфраструктури, підтримки та вдосконалення високої якості операційної роботи, Банк завершив перший етап впровадження західної моделі автоматизованої банківської системи (АБС) T24.

У цьому ж році Банк відкрив перше відділення А-КЛУБу в ТЦ «Арена-Сіті». А-КЛУБ - це ексклюзивна система банківського обслуговування від Банку, основоположними принципами роботи якої є надання сервісу

високого рівня, конфіденційність та досягнення максимального фінансового результату.

Як результат високої довіри вкладників до Банку, депозитний портфель фізичних осіб протягом 2021 року збільшився в два рази згідно з даними НБУ. Чистий приріст депозитного портфелю банку склав 100,7%.

Банк активно розвиває діяльність у роздрібному напрямку: поновлює автокредитування для клієнтів-фізичних осіб та починає співпрацю з системою термінових грошових переказів для фізичних осіб UNISStream. Завдяки успішній роботі, Call-центр банку отримав максимальну кількість балів у дослідженні якості телефонного обслуговування, проведеного Українською Асоціацією Директ Маркетингу.

Банк підтримує соціальні проекти та виступив партнером соціального проекту «Публічні лекції». Формат проекту передбачає створення майданчика для дискусій на актуальні та суспільно значимі теми. У лекціях беруть участь провідні науковці, експерти, діячі культури України, Росії та інших країн.

У 2021 році у рамках розширення регіональної присутності банк відкрив 3 відділення нового типу в містах-мільйонниках: Одесі, Харкові та Львові. Також були відкриті два відділення з обслуговування VIP-клієнтів у Харкові та Дніпрі.

Банк виступив активним учасником M&A ринку, придбавши ряд кредитних портфелів інших банків, а саме: частину роздрібного портфеля кредитів Дельта Банку на суму більш ніж 650 млн грн; роздрібний портфель кредитів Societe Generale Group на суму понад 700 млн грн; частину роздрібного портфеля кредитів ПАТ «Промінвестбанк», на суму близько 1,5 млрд грн. Придбання якісних активів за цікавою ринковою вартістю є частиною стратегії банку.

Протягом 2021 року Альфа-Банк Україна надав фінансування українським галузеутворюючим підприємствам економіки України на суму

1,290 млрд доларів. Серед яких компанія «Кернел Трейд» (Україна), ПАТ «Енергомашспецсталь», ПАТ «Укргазвидуботок», «Укрхімтрансміак».

У грудні 2021 року Банк Україна підписав кредитні угоди з Укрексімбанком в рамках проектів Міжнародного банку реконструкції та розвитку на загальну суму 40 млн доларів, які є цільовими і направлені на фінансування розвитку експортної діяльності і підвищення енергоефективності підприємств приватного сектора української економіки.

До системи Банку на кінець звітного 2022 року входять Головний офіс та 97 відділень, які надають послуги у різних областях України та забезпечують його діяльність. На тридцять перше грудня 2021 року загальна чисельність співробітників Банку складала 5 722 особи, а на тридцять перше грудня 2022 року - 5 355 осіб. [60]

Банк є сумлінним платником податків. Тільки у 2021 році сума відрахувань у бюджет України склала 258,182 млн грн. [60]

Сенс Банк має рейтинги від двох міжнародних рейтингових агентств: Standard & Poor's и Fitch.

Стратегічною метою Банку є розвиток великого універсального банку, який працює у всіх сегментах. Основна діяльність Банку включає надання банківських послуг юридичним та фізичним особам на території всієї України. Ці послуги включають залучення грошових коштів, депозитів, надання кредитів, авансів, інвестування в цінні папери, здійснення грошових переказів по Україні та за її межі, а також валютно-обмінні операції.

2.2. Аналіз кредитних операцій банку

Система оцінки якості кредитного портфеля включає наступні елементи:

- оцінка якості кредитів, що складають кредитний портфель;
- визначення структури портфеля на основі якості кредитів і оцінка

цієї структури на основі вивчення її динаміки;

- визначення достатньої величини резервів для покриття збитків по позичках на основі структури кредитного портфеля.

Система аналізу кредитного портфеля повинна в підсумку вирішувати задачу мінімізації кредитних ризиків у сполученні зі збільшенням прибутковості.

Економічний аспект оцінки кредитного портфеля визначається оцінкою в динаміці балансових показників кредитного портфеля, зокрема:

- обсяг портфеля, середньозважена процентна ставка, частка в активах, середня вартість ресурсів, їхні тимчасові параметри (розриви ліквідності);
- частка проблемних кредитів і їхнє покриття фактично сформованим резервом за рахунок страхового фонду;
- сума заборгованості по відсотках, її співвідношення з фактичними доходами тощо.
- Окремо варто оцінити якісні показники портфеля, наприклад:
- оцінити структуру простроченої заборгованості (по термінах, сумах, галузях);
- провести оцінку динаміки прибутковості в співвідношенні з динамікою портфеля;
- оцінити ступінь ризиків в портфелі тощо.

Підсумкові показники кредитного портфеля в гривневому еквіваленті за період з 2020–2022 р. у АТ «Сенс Банк» представлені у табл.2.1.

Таблиця 2.1

Підсумкові показники кредитного портфеля АТ «Сенс Банк», тис. грн.

Найменування показника	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Співвідношення 2022 р. до 2020 р	
				тис. грн	%
1	2	3	4	5	6
Чисті активи	25979882	25577554	29288052	3308170	112,7
Кредитний портфель, усього	23001510	19744955	22231677	-769833	96,7
Кредити, що надані органам державної	769845	650		-769845	

влади та місцевого самоврядування					
Кредити, що надані юридичним особам	16845110	13426318	16120859	-724251	95,7
Кредити, що надані за операціями репо	19949		80450	60501	403,3
Кредити, що надані фізичним особам - підприємцям	724653	763218	416879	-307774	57,5
Іпотечні кредити фізичних осіб	1494000	1386341	886972	-607028	59,4
Кредити, що надані фізичним особам на поточні потреби	1862935	2644556	4047104	2184169	217,2
Інші кредити, що надані фізичним особам	1285018	1523872	679413	-605605	52,9
Сформований резерв	5058918	2545805	2017531	-3041387	39,9

Таким чином, сумарний портфель у 2022 склав – 22231677 тис. грн., його частка в загальних активах – 75,91%, у 2021 році – 19744955 тис. грн. і 77,20%, у 2022 році – 23001510 тис. грн. і 88,54% відповідно. Також видно, що розмір кредитного портфелю за період, що аналізувався скоротився на 769833 тис. грн.

Зменшились майже усі складові кредитного портфелю.

Як видно з таблиці 2.1 протягом 2020-2021 роках Банк скоротив кредитування органів державної влади та місцевого самоврядування із 769845 тис. грн. до 650 тис. грн., у 2022 році АТ «Сенс Банк» взагалі не надавав позики органам державної влади та місцевого самоврядування.

Кредитування юридичних осіб скоротилось на 724251 тис. грн. із 16845110 тис. грн. у 2020 році до 16120859 тис. грн., виданими у 2022 році.

Натомість зріс обсяг кредитів, що надані за операціями репо на 60501 тис. грн. із 19949 тис. грн. у 2020 році до 80450 тис. грн. у 2022 році.

Сума кредитів, що надані фізичним особам – підприємцям скоротилась на 3077774 тис. грн. із 724653 у 2020 році до 416879 тис. грн. у 2022 році.

Іпотечне кредитування фізичних осіб зменшилось майже вдвічі (607028 тис. грн.) із 1494000 тис. грн. у 2020 році до 886972 тис. грн. у 2022 році.

На противагу попередній складовій кредитного портфелю банку, сума кредитів, що надані фізичним особам на поточні потреби збільшилась за 2020-2022 роки більш ніж удвічі на 2184169 тис. грн. із 1862935 тис. грн. у

2022 році до 4047104 тис. грн. у 2022 році.

Сума сформованого резерву зменшилась внаслідок зменшення обсягу кредитного портфелю банку.

Дані показники відбивають сальдову характеристику кредитного портфеля.

Якісні характеристики кредитного портфеля дає структурний аналіз (оцінка структури портфеля) у розрізі необхідних показників і в залежності від потреб і цілей аналізу.

Результати аналізу кредитного портфелю за термінами повернення використовуються при керуванні ліквідністю і платоспроможністю банку (зокрема для розрахунку розриву ліквідності) а також з метою планування кредитних операцій і реінвестування вкладень.

Розглянемо кредитний портфель АТ «Сенс Банк» у розрізі терміновості кредитів (табл. 2.2).

З наведених даних видно - основна частина кредитів приходить на кредити, надані на термін до одного року.

Таблиця 2.2

Структура кредитного портфеля АТ «Сенс Банк» в розрізі термінів видачі кредитів, тис. грн.

Строки погашення	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Співвідношення 2022 р. до 2020 р	
				тис. грн	%
Менше ніж 12 місяців	10353259	9524029	12768014	2414755	123,3
Більше ніж 12 місяців	7589333	7675121	7446132	-143201	98,1
Усього	17942592	17199150	20214146	2271554	112,7

Дане співвідношення є досить збалансованим при наявності більш довгих ресурсів. Відобразимо динаміку структури кредитного портфелю за строками погашення на рис. 2.1.

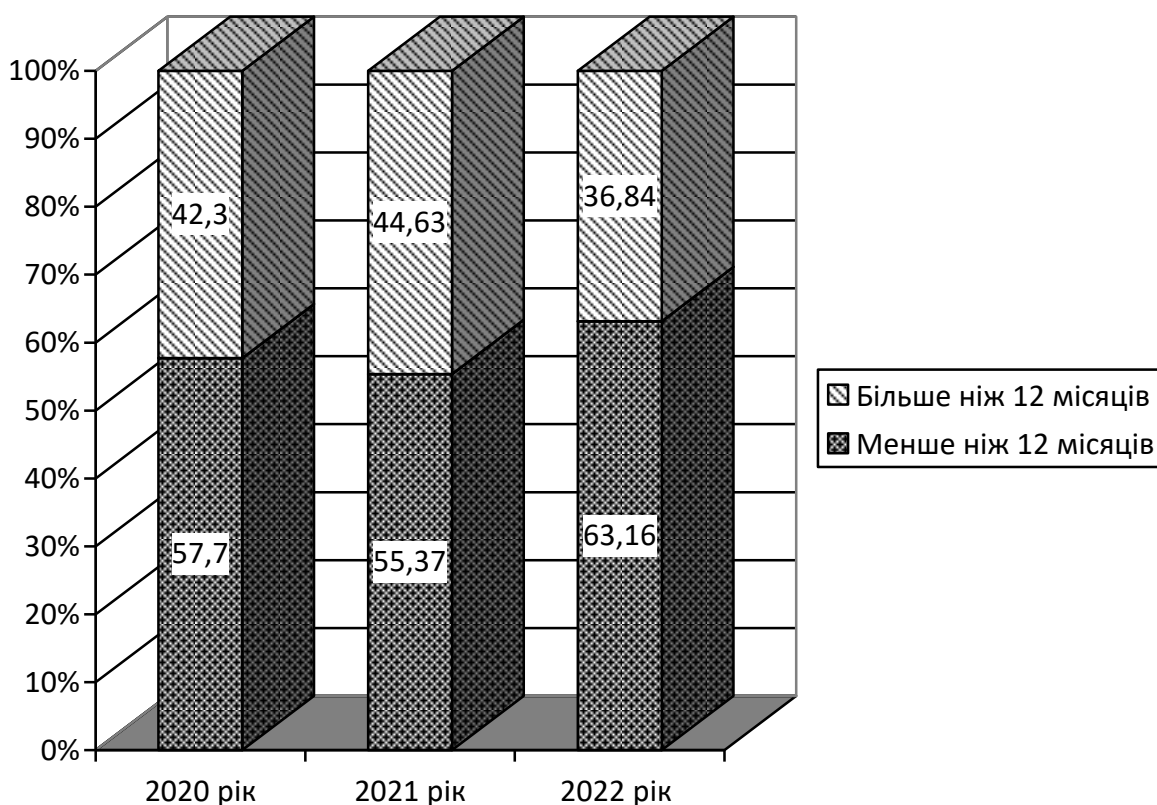


Рис. 2.1. Динаміка структури кредитного портфелю АТ «Сенс Банк» за строками погашення (%) за 2020-2022 роки

Аналіз забезпеченості кредитів – дозволяє оцінити структуру і «якість» забезпеченості кредитів, оцінити і планувати ризики забезпечення з урахуванням прогнозу ринкової кон'юнктури.

Структура кредитного портфелю АТ «Сенс Банк» в розрізі забезпечення наведена в табл. 2.3.

Таким чином, із приведеної таблиці можна зробити висновок про перевагу заставного забезпечення майном. Як видно з таблиці 2.3 у кредитному портфелі АТ «Сенс Банк» переважають забезпечені кредити: у 2020 році їх частка становила 77,65%, у 2021 році – 70,05% та у 2022 році – 77,17%. Найбільш поширеним видом забезпечення за кредитами є гарантії і поручительства. Незабезпечені кредити у структурі кредитного портфелю банку становили 22,35% у 2020 році, 29,95% у 2021 році та 29,31% у 2022

році.

Таблиця 2.3

Структура кредитного портфеля АТ «Сенс Банк» в розрізі забезпечення, тис. грн.

Строки погашення	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Співвідношення 2022 р. до 2020 р	
				тис. грн	%
Незабезпечені кредити	5141815	5913091	6516017	1374202	126,7
Кредити, що забезпечені:	17859695	13831864	17156605	-703090	96,1
грошовими коштами	201714	624865	1508758	1307044	748,0
цінними паперами	393703	2140481	2530346	2136643	642,7
нерухомим майном	4960320	4291750	3958696	-1001624	79,8
у т.ч. житлового ризначення	670465	415841	721350	50885	107,6
гарантіями і поручительствами	4783087	3871148	4879426	96339	102,0
майнові права по контрактам	2991968	2157640	953818	-2038150	31,9
іншими активами	1528903	745980	1884616	355713	123,3
Усього кредитів та заборгованості клієнтів без резервів	23001510	19744 955	22231677	-769833	96,7

Графічне відображення структури кредитного портфеля у розрізі забезпечення представлено на рис. 2.2.

Аналіз фактичного покриття сформованим резервним фондом – дозволяє оцінити сформований рівень резервів і покриття їм кредитів різних груп, прогнозувати можливий рівень додаткових витрат при плануванні розвитку кредитного портфеля.

З метою розрахунку резерву під кредитні ризики банки мають здійснювати класифікацію кредитного портфеля за кожною кредитною операцією залежно від фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та з урахуванням рівня забезпечення кредитної операції.

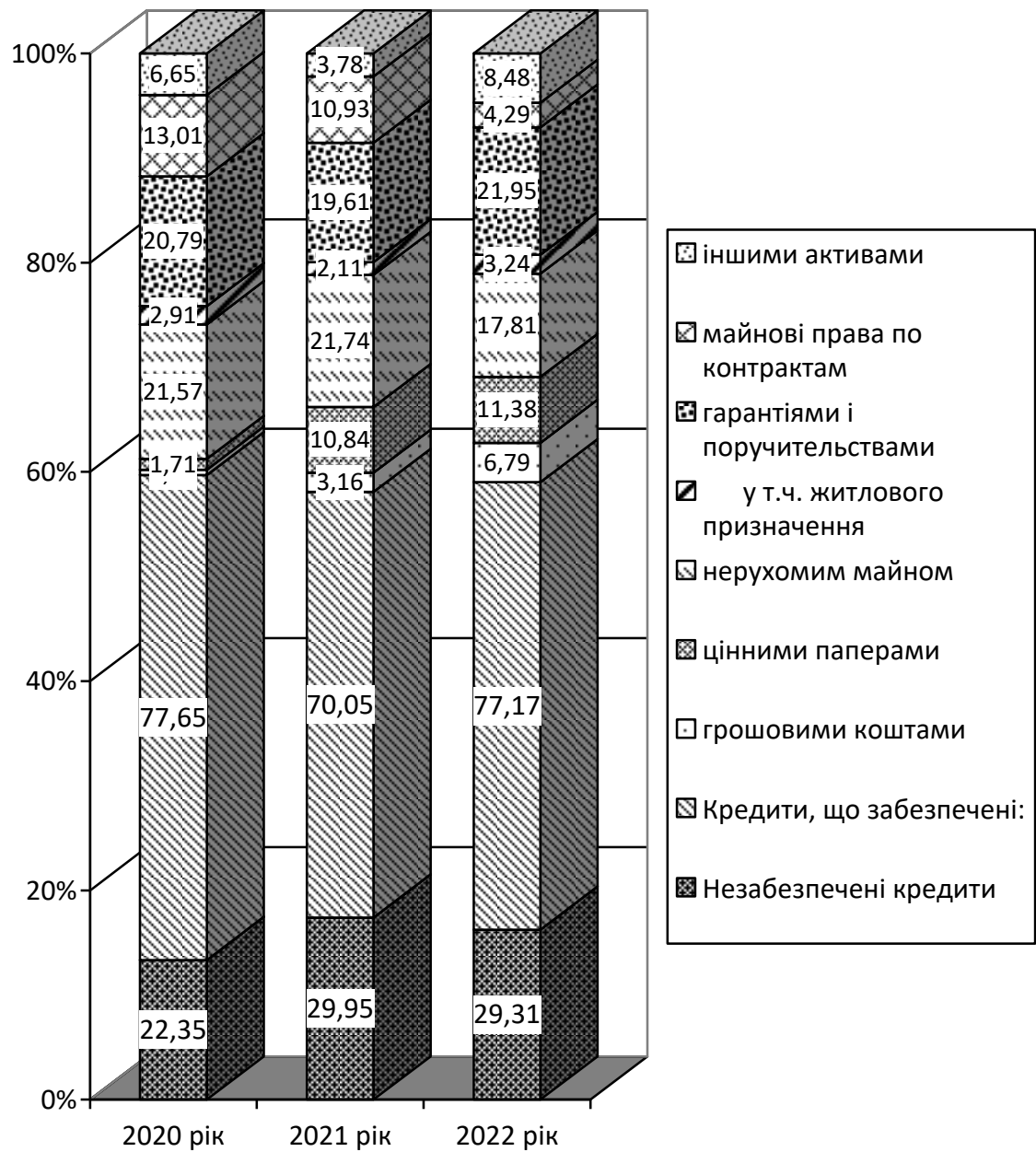


Рис. 2.3. Структура кредитного портфеля АТ «Сенс Банк» у розрізі забезпечення (%) у 2020-2022 роках

Розглянемо зміну резервів під заборгованість за кредитами за 2020 рік

(табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз зміни резервів під заборгованість за кредитами АТ «Сенс Банк»
за 2020 рік, тис. грн.

У тисячах гривень	Кредити юридичним особам	Кредити, що надані за операціями репо	Кредити фізичним особам підприємцям	Іпотечнік редити фізичних осіб	Споживчі Кредити фізичним особам	Інші кредити фізичним особам	Усього
Залишок на 1 січня 2020 року	(4359905)	-	(415346)	(438355)	(271106)	(376746)	(5861458)
(Збільшення)/ зменшення резерву протягом року	(149148)	(73)	125370	(335792)	(292267)	57888	(594022)
Списання безнадійної заборгованості	1034615		1106		223787		1259508
Використання резерву в зв'язку з продажем кредитів	117561				19493		137054
Залишок на 31 грудня 2020 року	(3356877)	(73)	(288870)	(774147)	(320093)	(318858)	(5058918)

У 2020 році було відшкодовано раніше списаної за рахунок резервів у минулих роках безнадійної заборгованості у сумі 242 тисяч гривень, а також списаної заборгованості у 2020 році на суму 13 236 тисяч гривень.

Розглянемо зміну резервів під заборгованість за кредитами за 2021 рік (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз зміни резервів під заборгованість за кредитами АТ «Сенс Банк»
за 2021 рік, тис. грн.

У тисячах гривень	Кредити юридичним особам	Кредити, що надані за операціями репо	Кредити фізичним особам підприємцям	Іпотечнік редити фізичних осіб	Споживчі Кредити фізичним особам	Інші кредити фізичним особам	Усього
1	2	3	4	5	6	7	8
Залишок на 1 січня 2021 року	(3356877)	(73)	(288870)	(774147)	(320093)	(318858)	(5058918)

(Збільшення)/ зменшення резерву протягом року	(295504)	73	(241633)	35175	(250021)	(120866)	(872776)
Списання безнадійної заборгованості	2152638		122282	184758		27254	2486932
Використання резерву в зв'язку з продажем кредитів	570271		6030	4686	317970		898957
Залишок на 31 грудня 2021 року	(929472)	-	(402191)	(549528)	(252144)	(412470)	(2545805)

У 2021 році було отримано раніше списаної за рахунок резервів у минулих роках безнадійної заборгованості у сумі 55699 тис. грн., а також списаної заборгованості у 2021 році на суму 19725 тис. грн..

В 2021 році банк продавав кредитну заборгованість в сумі 1676209 тис. грн. за 735322 тис. грн.

Розглянемо зміну резервів під заборгованість за кредитами за 2022 рік (табл. 2.6).

У 2022 році було погашено раніше списану за рахунок резервів у минулих роках безнадійну заборгованість у сумі 76952 тис. грн., у тому числі за рахунок продажу раніше списаних кредитів у сумі 531514 тис. грн. та страхового відшкодування у сумі 30870 тис. грн., а також погашено списану у 2022 році заборгованість у сумі 316802 тис. грн., у тому числі за рахунок продажу раніше списаних кредитів у сумі 205713 тис. грн.

Таблиця 2.6

Аналіз зміни резервів під заборгованість за кредитами АТ «Сенс Банк» за 2022 рік, тис. грн.

У тисячах гривень	Кредити юридичним особам	Кредити, що надані за операціями репо	Кредити фізичним особам підприємцям	Іпотечнік редити фізичних осіб	Споживчі Кредити фізичним особам	Інші кредити фізичним особам	Усього
1	2	3	4	5	6	7	8
Залишок на 1 січня 2022 року	(929472)		(402191)	(549528)	(252144)	(412470)	(2545805)

(Збільшення)/ зменшення резерву протягом року	(1458007)	(15)	(131135)	(31400)	(377864)	(38271)	(2036692)
Списання безнадійної заборгованості	885905		322812	345151	252890	356760	2163518
Використання резерву в зв'язку з продажем кредитів	365061		10106	(275)	683	25873	401448
Залишок на 31 грудня 2022 року	(1136513)	(15)	(200408)	(236052)	(376435)	(68108)	(2017531)

В 2022 році банк продавав кредитну заборгованість в сумі 2139219 тис. грн. за 912125 тис. грн. В 2022 році банк не купував кредитну заборгованість.

За результатами класифікації кредитного портфеля визначається категорія кожної кредитної операції.

Класифікація кредитів та авансів юридичним особам за кредитною якістю здійснюється відповідно до внутрішньої сегментації банку.

Класифікація кредитів та авансів фізичним особам за кредитною якістю здійснюється відповідно до внутрішніх положень банку. Категорії кредитного ризику, представлені нижче в таблиці, є наступними:

- Рейтинг 1. Ця категорія включає кредити з незначним кредитним ризиком, який характеризується сильним фінансовим станом позичальника і хорошим обслуговуванням кредиту;
- Рейтинг 2. Ця категорія включає кредити з незначним кредитним ризиком, який, тим не менш, може збільшитися у зв'язку з несприятливими умовами; сюди включається заборгованість позичальників з хорошим фінансовим станом і гарною кредитною історією або позичальників з сильним фінансовим станом і платіжної історією з простроченнями не більше 90 днів;
- Рейтинг 3. Ця категорія включає заборгованість із значним кредитним ризиком, який характеризується слабким фінансовим станом позичальника і задовільним обслуговуванням кредиту або задовільним фінансовим станом позичальника і слабким обслуговуванням кредиту;

• Рейтинг 4. Ця категорія включає заборгованість з низькою ймовірністю повного погашення і характеризується слабким фінансовим станом позичальника і слабким обслуговуванням кредиту. У цю категорію також відносяться кредити, яким раніше був привласнений цей рейтинг і обслуговування яких покращився згодом, проте в кінці звітного періоду у Банку відсутня достатня підтвердження фінансового стану / історії погашення позичальником, щоб перевести його в більш високу категорію.

• Рейтинг 5. Ця категорія включає заборгованість з низькою ймовірністю повного погашення і характеризується слабким фінансовим станом позичальника і незадовільним обслуговуванням кредиту. У цю категорію також відносяться кредити, яким раніше був привласнений цей рейтинг і обслуговування яких покращився згодом, проте в кінці звітного періоду у Банку відсутня достатня підтвердження фінансового стану / історії погашення позичальником, щоб перевести його в більш високу категорію.

Результати аналізу кредитного портфеля за рівнем ризику представлені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз кредитного портфеля АТ «Сенс Банк» за рівнем ризику, тис. грн.

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4
Непрострочені та незнецінені	10185509	10185509	13254029
великі позичальники з кредитною історією менше 2 років	591622	591622	87112
великі позичальники з кредитною історією більше 2 років	5435602	5435602	7774146
середні та малі позичальники	54533	24518	14890
Рейтинг 1	2658382	3	7
Рейтинг 2	179309	1234153	848697
Рейтинг 3	18139	640	2662
Рейтинг 4	15471	2898971	3742503
Рейтинг 5	54876		3749589
Прострочені, але незнецінені:	388510	1542948	749589
із затримкою платежу до 30 днів	281107	1330544	199003
із затримкою платежу від 31 до 90 днів	93380	188143	269087
із затримкою платежу від 91 до 180 днів	8712	188043	178108
із затримкою платежу від 181 до 360 днів	2857	24166	76926

із затримкою платежу більше ніж 360 днів	2454	195	26465
Знецінені кредити, які оцінені на індивідуальній основі:	10010637	8016498	8228059
із затримкою платежу до 30 днів	6337160	4594446	5880704
із затримкою платежу від 31 до 90 днів	245222	353928	71018
із затримкою платежу від 91 до 180 днів	91033	197754	303681
із затримкою платежу від 181 до 360 днів	428604	325967	543547
Загальна сума кредитів до вирахування резервів	23001510	19744955	22231677
Резерв під знецінення за кредитами	5058918	2545805	2017531
Усього кредитів за мінусом резервів	17942592	17199150	13254029

Представимо динаміку змін непрострочених та не знецінених кредитів АТ «Сенс Банк» за 2020-2022 роки на рис. 2.3.

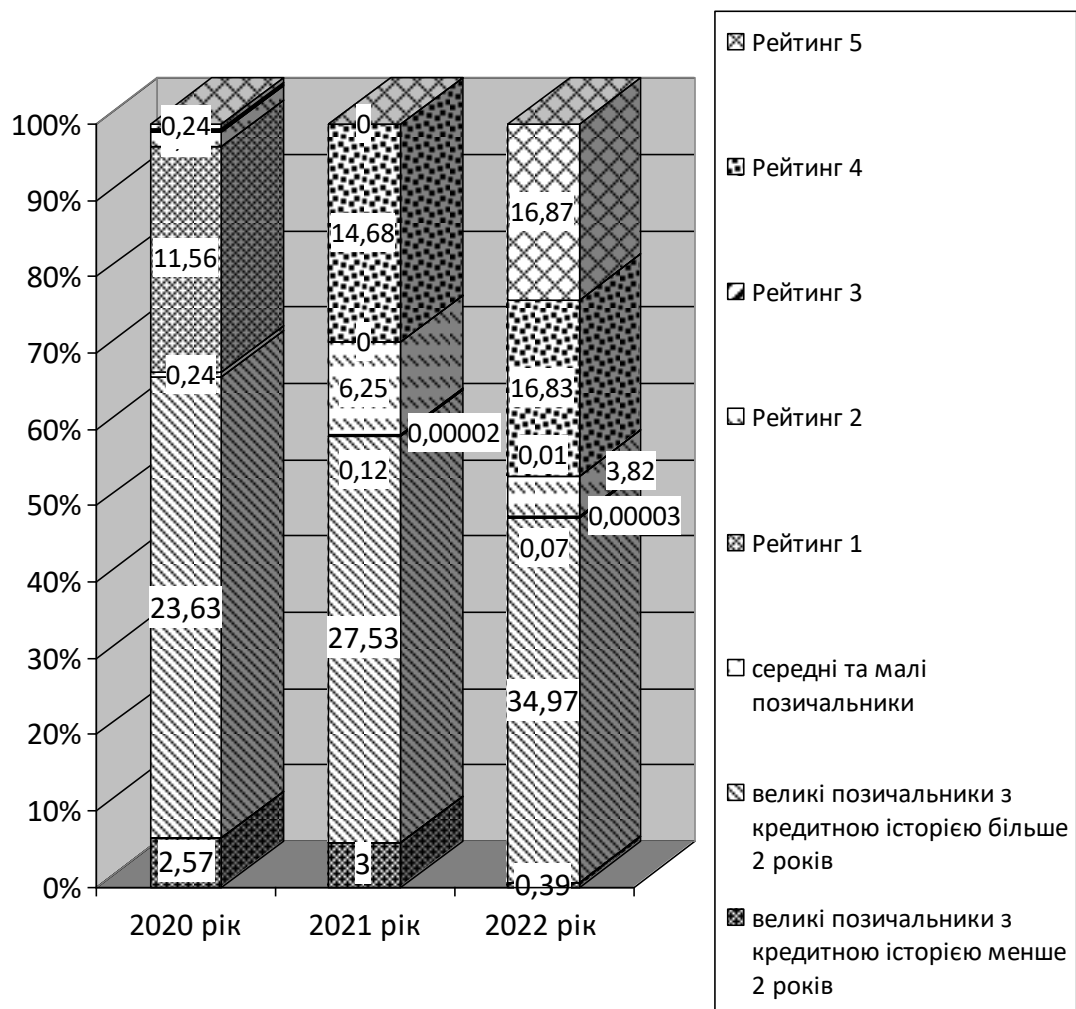


Рис. 2.3. Динаміка змін непрострочених та не знецінених кредитів АТ

«Сенс Банк» (%) у 2020-2022 роках

Аналіз наданих кредитів за видами економічної діяльності – дозволяє оцінити ризики портфеля по галузевому принципу, виявити негативні тенденції росту вкладень у «ризиковані» галузі.

Структура портфеля за видами економічної діяльності позичальників представлена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Структура кредитного портфеля по галузевій класифікації, тис. грн.

Вид економічної діяльності	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Фізичні особи	4641953	6317986	6030368
Фінансові послуги	4929544	3224147	3641968
Будівництво та нерухомість	3324364	2464679	1942165
Електроенергетика	633582	517296	1788791
Нафтогазова промисловість	1027185	501615	1478352
Роздрібна торгівля продуктами харчування	1248165	1094527	1107410
Чорна металургія	1103300	1078517	1048475
Хімія, нафтохімія	714636	126912	1045692
Сільське господарство	543679	400362	878181
Машинобудування	155739	387470	565112
Засоби масової інформації, поліграфія, розваги	45145	267377	500795
Залізничний транспорт	384419	1098936	461784
Вугільна промисловість	45145	415350	415350
Автомобільна промисловість	659184	679153	200633
Харчова промисловість	704904	485491	88450
Військово-промисловий комплекс і авіабудування	90573	117958	86272
Комунікації	154415	77577	-
Інші	2232299	489602	951879
Усього кредитів та заборгованості клієнтів	23001510	19744955	22231677

З табл. 2.8 видно, що найбільша частка портфелю приходить на кредити фізичним особам, на дургому місці знаходяться кредити клієнтам, основною діяльністю яких є фінансові послуги, на третьому – кредитування підприємств у галузі будівництва та нерухомості.

У той час дана класифікація досить умовна, тому що досить важко

визначити галузеву приналежність діяльності позичальника (наприклад якщо клієнт займається оптовою торгівлею має спеціалізовану фірму, дочірню компанію фінансування якої здійснюється за рахунок основного підрозділу, при цьому при оформленні кредиту на дочірню фірму – він класифікується як вкладення в транспортне підприємство, а при кредитуванні основного підрозділу – як кредит торгівлі).

Інші види структурного аналізу в залежності від ознак, що класифікують дозволяють оцінити як кількісне (в абсолютному вираженні) так і якісне шляхом оцінки співвідношень структури впливу досліджуваної ознаки на структуру портфеля оцінити його стан і розрахувати прогноз розвитку.

Структурний аналіз дає моментальну картину кредитного портфеля. Оцінка основних показників портфеля в динаміці дозволяє виявити характерні тенденції в розвитку, визначити негативні тенденції на початкових етапах, зробити прогноз на планований період з урахуванням раніше накопиченого практичного досвіду.

Відповідно до методики, запропонованої Герасимовичем А.М., проаналізуємо дохідність та ефективність кредитних операцій АТ «СенсБанк».

Ефективність кредитної діяльності банку аналізується за допомогою системи показників:

- дохідність кредитних операцій;
- дохідність активів за рахунок кредитних операцій;
- питома вага доходів від надання кредитів в загальній сумі доходів;
- рентабельність кредитних операцій;
- прибутковість кредитних операцій;
- дохід на одного працівника кредитного відділу.

Дохідність кредитних операцій може бути розрахована за допомогою таких показників:

Дохідність кредитних вкладень — розраховується діленням доходу від кредитних операцій на середню суму кредитних вкладень за досліджуваний період [1]:

$$K_{\text{дох}} = \frac{\text{Дохід від кредитних операцій}}{\text{Середня сума кредитних вкладень за період}} \quad (2.1)$$

Даний коефіцієнт є універсальним показником, що характеризує ефективність вкладень у кредитні операції і показує, скільки банк отримує доходів з кожної гривні, вкладеної саме в кредитні операції. Його застосування дає змогу зробити порівняльний аналіз ефективності різних видів банківських операцій (операцій з цінними паперами, з валютою, лізингові операції тощо) і оптимізувати напрями використання банківських ресурсів, віддаючи пріоритети найдохіднішим видам діяльності. За умови ідеальної фінансової дисципліни позичальників, коли виконуються всі умови договорів і всі кредити та проценти за ними повертаються повністю, цей коефіцієнт дорівнюватиме середньозваженій процентній ставці за кредитами. Під час розрахунку даного коефіцієнта чисельник береться фактична сума отриманого доходу від процентів за кредитами. Для точнішого розрахунку вона може бути скоригована на суму втрат від списання безнадійних кредитів за аналізований період.

Дохідність активів за рахунок кредитних операцій — розраховується діленням доходу від кредитних операцій на середню суму активів [1]:

$$K_{\text{дох.акт}} = \frac{\text{Дохід від кредитних операцій}}{\text{Середня сума активів}} \quad (2.2)$$

Використання даного коефіцієнта менш поширене, ніж попереднього показника. Він характеризує внесок кредитних операцій у загальну дохідність активів. Різновидом цього показника може бути коефіцієнт, у знаменнику якого замість загальних активів беруться тільки дохідні активи. За високої частки кредитів у загальних активах його значення наблизатиметься до значення першого коефіцієнта — дохідності кредитних

вкладень.

Питома вага (частка) доходів від надання кредитів у загальній сумі доходів розраховується діленням доходу від кредитних операцій на загальну суму доходів банку [1]:

$$\chi_{\text{дохкр}} = \frac{\text{Доходи від кредитних операцій}}{\text{Доходи банку, всього}} \quad (2.3)$$

Цей коефіцієнт характеризує частку доходів, отриманих банком від надання кредитів у загальних доходах банку від інших активних операцій. Аналізуючи його, доцільно порівняти значення даного показника зі значенням коефіцієнта кредитної активності. Якщо коефіцієнт питомої ваги кредитних доходів вищий коефіцієнта питомої ваги кредитів у дохідних активах, це свідчить про те, що ефективність кредитних операцій вища, ніж ефективність інших банківських операцій.

Рентабельність кредитних операцій може бути проаналізована за допомогою низки показників, які доповнюють один одного. Рентабельність кредитних операцій (P_1) розраховується діленням прибутку від кредитних операцій на витрати, пов'язані із залученням ресурсів та функціонуванням кредитного відділу [1]:

$$P_1 = \frac{\text{Процентні доходи від кредитів} - \left(\text{Процентні витрати} + \text{Витрати кредитного відділу} \right)}{\text{Процентні витрати} + \text{Витрати кредитного відділу}} \quad (2.4)$$

Різновидом показника рентабельності може бути також відношення процентних доходів від кредитів до процентних витрат, пов'язаних із залученням ресурсів [1]:

$$P_2 = \frac{\text{Процентні доходи від кредитів}}{\text{Процентні витрати на залучення ресурсів}} \quad (2.5)$$

Цей показник характеризує ефективність обраної політики щодо регулювання співвідношення між ціною ресурсної бази та ціною розміщення ресурсів. Зростання даного коефіцієнта характеризує високу якість

менеджменту в банку.

Про ефективність процентної політики може свідчити і зворотний показник — відношення процентних витрат на залучення ресурсів до процентних доходів від кредитних операцій [1]:

$$B = \frac{\text{Процентні витрати на залучення ресурсів}}{\text{Доходи від кредитних операцій}} \quad (2.6)$$

Зниження даного показника є, безумовно, позитивним явищем, проте аналіз слід доповнити оцінкою абсолютної суми прибутку, яка в результаті жорсткої процентної політики не повинна призводити до зменшення обсягу залучених ресурсів та зниження попиту на дорогі кредити.

Прибутковість кредитних операцій розраховується діленням прибутку від кредитних операцій на середні кредитні вкладення [1]:

$$\Pi = \frac{\text{Прибуток від кредитних операцій}}{\text{Середні кредитні вкладення}} \quad (2.7)$$

Даний коефіцієнт показує, скільки отримано прибутку від кредитних операцій на кожну гривню, вкладену в кредитні операції. Зростання показника прибутковості кредитних операцій вищими темпами порівняно зі зростанням показника дохідності кредитних операцій свідчить про підвищення ефективності кредитних вкладень.

Для порівняльного аналізу ефективності роботи працівників кредитних відділів різних банків або філій банку можна розраховувати показник продуктивності праці як відношення доходу від кредитних операцій до середньооблікової чисельності працівників кредитного відділу [1]:

$$D_{\text{прац}} = \frac{\text{Доходи від кредитних операцій}}{\text{Середньоблікова чисельність працівників в кредитного відділу}} \quad (2.8)$$

Даний показник не доцільно використовувати для порівняльного аналізу ефективності роботи різних відділів та департаментів у межах одного банку, оскільки продуктивність праці працюючих різних структурних підрозділів буває незіставною, і як правило, залежить не від зусиль

конкретних працівників, а від ефективності тих чи інших операцій та ділової активності банку.

Розглянемо основні показники ефективності кредитних операцій на цифровому прикладі (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз ефективності кредитних операцій АТ «Сенс Банк» за 2020-2022 роки, тис. грн.

Вид економічної діяльності	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Дохід від кредитних операцій	2 908 658	3 405 112	3 503 330
Середні активи	25 979 882	25 577 554	29 288 052
Середні кредитні вкладення	23001510	19744955	22231677
Витрати на залучення ресурсів	1 891 449	1 981 425	2198745
Прибуток від кредитних операцій	1 227 521	1 648 846	1565277
Всього доходів банку	36 144	20 167	88404
Дохідність кредитних операцій (Кдох)	0,13	0,17	0,16
Витрати на функціонування кредитного відділу	550 229	636 984	625 404
Дохідність активів за рахунок кредитних операцій	0,11	0,13	0,12
Питома вага доходів від наданих кредитів у загальній сумі доходів	80,47	168,85	39,63
Рентабельність кредитних операцій (Р2)	1,54	1,72	1,59
Процентні витрати на 1 грн процентних доходів	0,65	0,58	0,63
Прибутковість кредитних операцій	0,05	0,08	0,07

Як свідчать дані табл. 2.9, дохід від надання кредитів за період, що аналізувався, збільшився на 594672 тис. грн., незважаючи на зменшення обсягу наданих кредитів. Дохідність кредитних вкладень зросла із 13% у 2020 році до 16% у 2022 році.

Запропонована методика аналізу кредитних операцій передбачає комплексний підхід до вивчення цього напрямку діяльності банку, дає змогу оцінити їх ефективність, намітити основні шляхи удосконалення управління активами банку та підвищити результативність банківського менеджменту.

2.3. Аналіз інвестиційних операцій банку

Аналіз структури операцій банку з цінними паперами доцільно проводити як у розрізі аналізу структури портфеля на певну дату, так і розглядаючи в динаміці зміну структури.

Розглянемо динаміку зміни структури цінних паперів у портфелі на продаж (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Цінні папери в портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж за 2020-2022 роки, тис. грн.

Вид економічної діяльності	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Боргові цінні папери:	565770	1023236	976764
органів державної влади	90327	71777	
органів місцевого самоврядування	78813	73806	
банків		3631	
підприємств	396630	874022	976764
Акції підприємств та інші цінні папери з нефіксованим прибутком за собівартістю	400	400	400
Усього цінних паперів на продаж за мінусом резервів	510172	1023636	977164

На 31 грудня 2021 року в портфелі Банку на продаж обліковувались цінні папери, що знаходились в заставі у Національного банку України за договорами застави. Балансова вартість ОВДП, що знаходились в заставі станом на 31 грудня 2021 року склала 71777 тис. грн., балансова вартість облігацій державного підприємства, що знаходились в заставі станом на 31 грудня 2021 року склала 149965 тис. грн. Станом на 31 грудня 2020 року нараховані доходи склали 43367 тис. грн., станом на 31 грудня 2021 року – 21402 тис. грн., станом на 31 грудня 2022 року 17214 тис. грн..

Максимальний ризик на одного контрагента станом на 31 грудня 2020 року становить 162619 тис. грн., станом на 31 грудня 2021 року становить 544133 тис. грн., станом на 31 грудня 2022 року становить 591226 тис. грн.

На 31 грудня 2022 року в портфелі Банку на продаж не було цінних паперів, що знаходились в заставі або використані для операцій репо.

Проаналізуємо кредитну якість боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж за 2020-2022 роки (табл. 2.11-2.13).

Таблиця 2.11

Аналіз кредитної якості боргових цінних паперів у портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж за 2020 рік, тис. грн.

	Державні облігації	Облігації місцевих позик	Облігації юридичних осіб	Усього
Непрострочені та незнецінені:	90327	78813	340632	509772
органів державної влади	90327			90327
органів місцевого самоврядування		78813		78813
великих підприємств з кредитною історією більше 2 років			340632	340632
Знецінені боргові цінні папери, які оцінені на індивідуальній основі:			55998	55998
із затримкою платежу більше ніж 366 днів			55998	55998
Резерв під знецінення цінних паперів			(55998)	(55998)
Усього боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж за мінусом резервів	90327	78813	340632	509772

Отже, із таблиці 2.11 видно, що у структурі боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж переважають облігації юридичних осіб, які становлять 66,82% від загального обсягу, державні облігації складають 17,72% від загального обсягу, облігації місцевих позик – 15,46% від загального обсягу портфелю банку на продаж.

Розглянемо кредитну якість боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж за 2021 рік:

Таблиця 2.12

Аналіз кредитної якості боргових цінних паперів у портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж за 2021 рік, тис. грн.

	Державні облігації	Облігації місцевих позик	Облігації юридичних осіб	Усього
Непрострочені та незнецінені:	71777	73806	877653	1023236

органів державної влади	71777			71777
органів місцевого самоврядування		73806		73806
банків			3631	3631
великих підприємств з кредитною історією більше 2 років			874022	874022
Усього боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж	71777	73806	877653	1023236

Із таблиці 2.12 видно, що у структурі боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж переважають облігації юридичних осіб, які становлять 85,77 від загального обсягу портфелю банку на продаж, облігації місцевих позик – 7,21% від загального обсягу портфелю банку на продаж, державні облігації складають 7,01% від загального обсягу портфелю банку на продаж.

Розглянемо кредитну якість боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж за 2022 рік:

Таблиця 2.13

Аналіз кредитної якості боргових цінних паперів у портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж за 2022 рік, тис. грн.

	Облігації юридичних осіб
Непрострочені та незнецінені:	976764
великих підприємств з кредитною історією більше 2 років	385538
малих підприємств з кредитною історією більше 2 років	591226
Усього боргових цінних паперів у портфелі банку на продаж	976764

У 2022 році, як видно із табл. 2.13, портфель боргових цінних паперів банку на продаж складався тільки із облігацій юридичних осіб. Питома вага облігацій малих підприємств з кредитною історією більше 2 років становила 60,53% від загального обсягу портфелю банку на продаж, великих підприємств з кредитною історією більше 2 років – 39,47%.

Розглянемо зміну резервів під знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж за 2020 рік (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Аналіз зміни резерву під знецінення цінних паперів у портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж за 2020 рік, тис. грн.

Рух резервів	Облігації місцевих позик	Облігації юридичних осіб	Усього
Залишок на 01 січня 2020 року	(23)	(46395)	(46418)
Збільшення резерву протягом періоду	23	(9603)	(9580)
Залишок на 31 грудня 2020 року	-	(55998)	(55998)

Розглянемо зміну резервів під знецінення цінних паперів у портфелі банку на продаж за 2021 рік (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Аналіз зміни резерву під знецінення цінних паперів у портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж за 2021 рік, тис. грн.

Рух резервів	Облігації юридичних осіб	Усього
Залишок на 01 січня 2021 року	(55998)	(55998)
Збільшення резерву протягом періоду	55998	55998
Залишок на 31 грудня 2021 року	-	-

Розглянемо динаміку зміни основних інвестицій та інших цінних паперів з нефіксованим прибутком у портфелі банку на продаж (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Основні інвестиції в акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком у портфелі АТ «Сенс Банк» на продаж, тис. грн.

Найменування компанії	2020 рік	2021 рік	2022 рік
ПАТ «Національний депозитарій України»	10	10	10
ПрАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів»	330	330	330
ФБ «ПФТС»	60	60	60
Усього	400	400	400

Цінні папери, які були використані як застава або для операцій «репо» станом на 31 грудня 2022 року відсутні.

Наступним кроком в аналізі портфеля цінних паперів є аналіз якості самих портфелів та окремих складових його частин.

Експертний метод передбачає аналіз показників дохідності,

рентабельності, порівняння питомої ваги прибутку від операцій із цінними паперами в загальній сумі прибутку з питомою вагою цих операцій у загальній сумі активу.

Дохідність – це відносний показник, який у загальному випадку визначається діленням доходів на суму інвестицій [67].

Крім того, розраховується:

- дохідність на 1 грн. активів [67]:

$$\text{Кдох} = \frac{\text{Доходи від операцій із цінними паперами}}{\text{Активи всього}} \quad (2.8)$$

- частка доходів від операцій із цінними паперами [67]:

$$\text{Чдох} = \frac{\text{Доходи банку всього}}{\text{Доходи від операцій з цінними паперами}} \quad (2.9)$$

Рентабельність є одним з найважливіших показників ефективності і розраховується за формулою [67]:

$$\text{Ріпп} = \frac{\text{Загальна сума інвестицій в цінні папери}}{\text{Прибуток, отриманий від інвестицій в цінні папери}} \quad (2.10)$$

Розрахуємо вказані показники для АТ «Сенс Банк» (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Оцінка дохідності інвестиційних операцій банку

Найменування компанії	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Дохідність на 1 грн. активів	-0,001	0,0001	-0,14
Частка доходів від операцій із цінними паперами	-1,01	6,14	-0,02
Рентабельність інвестицій банку в цінні папери	-11,09	-4,37	-3,68

З розрахунків, наведених у таблиці 2.17, можна зробити висновок про зривання збитковості інвестиційних операцій банку.

Проте, визначення значень показників та складання аналітичних

таблиць – це лише один етап проведення аналізу. Більш цінним та значущим є етап формування висновків. За результатами проведеного аналізу фахівець з банківської справи повинен зробити висновки про:

- визначення найбільш значущого портфеля цінних паперів серед торгового, на продаж, до погашення або інвестицій в асоційовані та дочірні компанії;
- виявлення змін у структурі та динаміці портфеля цінних паперів через порівняння даних за декілька періодів;
- визначення рівня якості сформованих портфель та їх вплив на ефективність використання саме таких портфель.

Отже, аналіз портфеля цінних паперів банку можна представити у вигляді системи, що включає сукупність методів для вирішення поставлених завдань.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗДІЙСНЕННЯ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

3.1. Напрями підвищення ефективності активних операцій комерційних банків

Банки становлять невід'ємну частину сучасного фінансового господарства. Діяльність всіх банків тісно пов'язана із потребами відтворення. Перебуваючи у центрі економічного життя, банки опосередковують зв'язки між промисловістю та торгівлею, сільським господарством та населенням, а також обслуговують інтереси виробників.

В економіці банківська система є найважливішим інститутом, що забезпечує загальну економічну стабільність та безпеку її розвитку.

В даний час здійснення заходів щодо трансформації банківського сектора, а також поліпшення макроекономічної ситуації дозволили досягти високих основних параметрів банківської діяльності в Україні.

Так, покращується якість та структура активів кредитних організацій, суттєво покращилися їхні фінансові результати, що відбилося на зростанні кредитів реальному сектору економіки, підвищенні якості кредитного портфеля, зменшенні простроченої заборгованості.

Світовий досвід показує, що повноцінний розвиток банківської інфраструктури дає вирішальний імпульс до зростання національної економіки. Так, більшість науковців зазначають, що через банківські системи утворюються найбільші інвестиційні ресурси, а національні держави зацікавлені у їх спрямуванні на потреби національної економіки.

Джерелами доходів комерційних банків є різні види їх діяльності, активні операції. Активні операції – операції, при здійсненні яких банки розміщують від свого імені наявні в них ресурси з метою отримання

необхідного доходу. Саме тому банкам необхідно підвищувати ефективність активних операцій. Головна мета – максимізація доходів, залучення нових клієнтів, зміцнення та підвищення своїх позицій.

На думку більшості вітчизняних та зарубіжних вчених основними активними операціями є:

- кредитні операції, в результаті яких формується кредитний портфель банку;
- інвестиційні операції, що створюють основу для формування інвестиційного портфеля;
- касові та розрахункові операції, що є одним з основних видів послуг, що надаються банком своїм клієнтам;
- інші активні операції, пов'язані зі створенням відповідної інфраструктури, що забезпечує успішне виконання всіх банківських операцій.

Найпоширенішими активними операціями банків є:

- позичкові операції, які приносять банкам основну частину їх доходів.
- У макроекономічному масштабі значення цих операцій у тому, що з них банки перетворюють тимчасово недіючі грошові кошти на діючі, стимулюючи процеси виробництва, обігу споживання;
- інвестиційні операції, в процесі їх здійснення банк виступає як інвестор, вкладаючи ресурси в цінні папери або набуваючи прав щодо спільної господарської діяльності;

Таким чином, можна сказати, що активні операції комерційних банків представляють собою використання власних і залучених (позикових) коштів, здійснюване банками з метою отримання прибутку при одночасному дотриманні законодавчих норм, підтримці необхідного рівня ліквідності та раціонального розподілу ризиків за окремими видами операцій.

Основними напрямками дослідження та аналізу активних операцій банку є: прибутковість, ступінь прибутковості; ступінь ризику / ліквідність;

строковість; ступінь диверсифікації активів, як в цілому за основними напрямками розміщення коштів (кредити, цінні папери, тощо), і всередині цих напрямів за типами активів.

У структурованому балансі активи розподілені на доходні – які приносять прямий відсотковий дохід, і недоходні – які не приносять прямого відсоткового доходу. Але слід зазначити, що недоходні активи не завжди не приносять доходу банку.

При оцінці якості активів їх необхідно розділити на ті, що приносять дохід і не приносять дохід, на ліквідні та неліквідні. Аналіз активних операцій банку проводиться з метою виявлення їх прибутковості, ступеня ризику та ліквідності.

Мета ефективного розміщення коштів: купівля таких активів, які можуть принести найвищий дохід при рівні ризику, на який готовий піти банк.

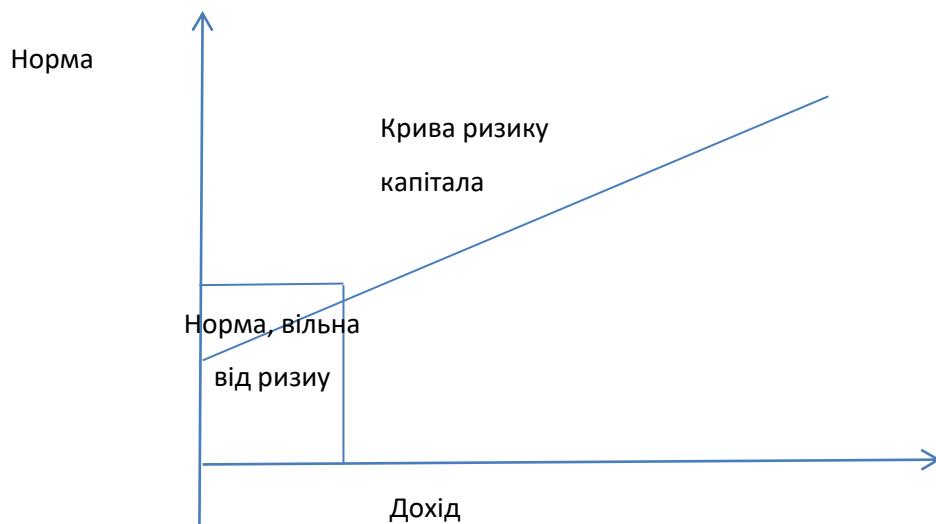


Рис. 3.1. Графік співвідношення ризику та доходу

На наведеному нижче графіку умовно показано зв'язок між зростанням прибутковості активів і зростанням їх ризикованості і, отже, зниженням їх ліквідності. Мета ефективного розміщення коштів: купівля таких активів, які

можуть принести найвищий дохід при рівні ризику, на який готовий піти банк.

Враховуючи, що більшість сумарних активів банків припадає на кредитування, стає зрозуміло, що однією з основних проблем банків є існування кредитних ризиків та їх тенденція до зростання.

Кредитний ризик - це ризик виникнення у банку збитків внаслідок невиконання, неповного чи несвоєчасного виконання боржником фінансових зобов'язань перед банком відповідно до умов договору. Причини: несприятливі зміни у економічній системі країни, регіону; кризові ситуації у галузях економіки, що ведуть до зниження ділової активності позичальників; нездатність позичальника досягти запланованого фінансового результату у зв'язку з змінами у політичній, соціальній, економічній або діловій сферах; зміни у ринковій вартості; втрата якості забезпечення; несумлінність позичальника, зловживання у використанні кредиту тощо.

Прибутковість активів (ROA) є одним з основних коефіцієнтів, що дозволяють дати кількісну оцінку рентабельності банку.

$$ROA = \frac{\Pi_B}{A} \quad (3.1)$$

ROA - прибутковість активів;

Π_B - балансовий прибуток;

A - підсумок активу балансу за період.

Прибутковість активів характеризує здатність активів банку приносити прибуток і опосередковано показує їх якість, і навіть ефективність управління банку своїми активами і пасивами.

Низьке значення коефіцієнта може бути результатом консервативної кредитної політики чи надмірних операційних витрат; високе значення показника свідчить про вдале розпорядження активами.

Цей показник можна модифікувати:

$$ROA = \frac{\Pi_B}{A_d} \quad (3.2)$$

А_д - активи, що приносять дохід.

Різниця між цими двома показниками говорить про можливість банку підвищити свою рентабельність за рахунок скорочення кількості активів, які не приносять дохід.

У зарубіжній практиці чисельник даних показників – це чистий прибуток.

Необхідно відзначити, що в умовах інфляції темпи зростання прибутковості активів і капіталу повинні бути вищими за показник середнього рівня інфляції.

При управлінні прибутковістю значення прибутковості активів та капіталу необхідно порівняти із середнім значенням за відповідною групою банків.

Показники прибутковості активів та прибутковості капіталу є основними у системі фінансових коефіцієнтів рентабельності банку. Однак високий прибуток пов'язаний, як правило, з високим ризиком, тому необхідно одночасно брати до уваги ступінь захисту від ризику банку.

Одними з причин, через які банки не поспішають збільшувати кількість активних операцій, є: збільшення частки проблемних та безнадійних позик; збереження необґрунтованих податкових обмежень та адміністративних бар'єрів, а також радикальні спрощення податкової звітності, що обмежують можливості банків реально оцінювати фінансове становище потенційних позичальників. Як одну з причин можна розглядати те, що багато банків збільшують частку інвестиційних операцій на противагу кредитним. Пояснюється це тим, що, в даний час банки вважають більш розумним вкладати свої кошти в інвестиції, ризики за якими менші, ніж за кредитами.

Активні банківські операції – це операції, за допомогою яких банки розміщують наявні в їх розпорядженні ресурси з метою необхідного доходу та забезпечення ліквідності.

Аналіз активів банку є наступним після аналізу ресурсної бази банку

етапом комплексної системи аналізу фінансово-господарської діяльності комерційного банку.

Вважається, що аналіз та оцінка активних операцій є найбільш важливою стадією аналізу діяльності комерційного банку, оскільки дозволяє оцінити наскільки ефективно банк використовує свою ресурсну базу, а також певною мірою визначити ступінь спеціалізації банку.

Актив - це той чи інший об'єкт, контрольований банком і який відповідає одній з вимог: приносить дохід; може бути обмінений на інший об'єкт, який приносить дохід.

Оскільки кредитування є основним видом активних операцій більшості вітчизняних банків, які приносять доходи, необхідно приділити йому особливу увагу. З метою підвищення якості організації кредитного процесу необхідно здійснювати розробку процедур, що визначають зміст контролю, що регулюють здійснення кредитних угод, що оцінюють рівень ризиків.

Один із напрямів підвищення ефективності активних операцій банків - це вдосконалення комп'ютерної мережі. За допомогою інтернет-технологій можна розробити нову банківську інформаційно-аналітичну систему, яка дозволить користувачам отримувати інформацію щодо своєї кредитної заборгованості в будь-який зручний для них час із централізованих баз даних, не виходячи з дому, а також погашати заборгованість за допомогою інтернет-банку, використовуючи при цьому наявну пластикову картку.

Ефективним підходом до управління активними операціями є аналіз фінансових потоків. У рамках цього аналізу розглядають потоки інвестицій, доходів, розподіл прибутків, нарощування активів, а також окремі інвестиційні операції. Найзручніше уявити інвестиції та кредитні операції як потоки фінансових вкладень та надходження отриманих від цих вкладень доходів.

Саме на цьому принципі у світовій банківській практиці будується цілий клас банківських імітаційних моделей. Він забезпечує цілісний погляд

на діяльність компанії, розробку оперативних та стратегічних планів, а також підготовку окремих важливих інвестиційних операцій.

Імітаційні моделі комерційних банків - як необхідний елемент менеджменту найбільших "системоутворюючих" банків дозволяють підняти планування банківськими операціями та їх управління на якісно новий рівень. Вони реалізуються з урахуванням електронних таблиць, спеціалізованих банківських експертних пакетів, структурного моделювання. Створення моделей не потребує великих витрат і, відповідно, є доступним для банків із середніми можливостями.

Банкам під час реалізації своїх кредитних продуктів необхідно здійснювати диференціацію споживачів. Головна мета – виявлення серед клієнтів тих, хто може стати потенційним споживачем продуктів банку. Банк повинен враховувати потреби кожного свого клієнта з метою максимального задоволення споживачів різних товарів, з одного боку, отримання максимального прибутку, з іншого боку.

Оптимізація кредитних продуктів комерційного банку відіграє важливу роль при здійсненні кредитного процесу. Здійснюється вона з допомогою методу сегментації ринку. Сенс цього методу - поділ усієї сукупності на кілька окремих сегментів чи груп за однорідними характеристиками. Наприклад, можна виділити такі сегменти: географічний, демографічний, економічний та ін. Виходячи з цього, можна визначити рівень доходу та потреби кожного клієнта в тому чи іншому кредитному продукті. З отриманих даних можна розробити певні види кредитних продуктів, кожного сегмента.

Також необхідно забезпечення більш ефективного захисту інтересів кредиторів та вивчення питання про внесення до вітчизняного законодавства змін, що передбачають повноваження органу банківського нагляду, рекомендовані Базельським комітетом з банківського нагляду для органів банківського нагляду під час їхньої роботи зі "слабкими" банками.

Оптимізація заставного портфеля відіграє важливу роль у процесі кредитування. Під заставним портфелем розуміється сукупність різних видів майна позичальника, прийнятих кредитором у заставу задля забезпечення наданих кредитних ресурсів.

Оскільки портфель банківських позичок схильний до всіх основних видів ризику, які супроводжують фінансову діяльність (ризик ліквідності, ризик неплатежів), тому необхідно вдосконалювати процес управління ризиками.

Необхідність впровадження системи встановлення рейтингу клієнта, визначення кредитоспроможності позичальника та ймовірності виконання ним своїх фінансових зобов'язань має стати основою кредитної роботи для будь-якого комерційного банку.

Управління кредитним ризиком вимагає від банку постійного контролю за структурою та якісним складом портфеля позик. У сучасних умовах відсотковий ризик став одним із головних банківських ризиків. Тому проблеми управління відсотковим ризиком у банках стають дедалі актуальнішими.

Ще одним напрямом є максимальна орієнтація на клієнта. Це означає, що банки прагнутимуть задовольнити максимальний обсяг потреб у фінансових послугах кожного клієнта. Це сприятиме максимізації доходів від кожного набору клієнтських відносин. Отже, якість та глибина взаємин із клієнтом, а також можливості та навички банків у галузі обслуговування та продажів, які забезпечать підтримку та розвиток цих відносин, стануть важливою основою конкурентної переваги кожного банку.

У межах максимальної орієнтації на клієнта можна запропонувати розширений індивідуальний підхід до кожного клієнта. Це, безсумнівно, зробить банки ближчими до позичальників. Наприклад, якщо скорингова система «відмовила» клієнту, то банки з індивідуальним підходом можуть бути гнучкішими у питанні розгляду кредитоспроможності клієнта.

Необхідна умова вирішення завдань, які стоять перед банками у сфері розвитку бізнесу – проведення комплексної технологічної модернізації. Завдяки цьому підвищується розвиток процесів та систем, що забезпечують зростання продуктивності праці та оптимізацію витрат.

Головними завданнями банків можуть стати побудова консолідованої операційної моделі, вдосконалення систем управління ризиками та вихід на якісно новий рівень автоматизації.

Робота з удосконалення операційної моделі повинна бути спрямована на збільшення рівня продуктивності праці та економічної ефективності роботи банків, підвищення якості обслуговування та ступеня задоволеності клієнтів. Основним завданням у цій галузі є побудова таких систем та процесів, які б не лише справлялися з масштабом діяльності вітчизняних комерційних банків, а й стали б важливим джерелом формування його нових індивідуальних конкурентних переваг.

І, нарешті, дуже важливий рівень професіоналізму апарату управління та решти співробітників. Некомпетентний персонал нездатний якісно та ефективно виконувати свої обов'язки.

Отже, підсумовуючи все вищесказане, слід відзначити наступне. Одним з методів, який може бути змінений для вдосконалення управління активами комерційного банку, є створення ефективної моделі внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю комерційного банку є сукупністю взаємозалежних діючих елементів (мета, предмет, об'єкт, суб'єкт, механізм), що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність та результативність фінансових операцій кредитної організації, достовірність фінансової інформації, відповідність цих операцій та інформації національному законодавству та внутрішнім документам організації.

Внутрішній контроль має бути націлений на забезпечення ефективності та дієвості операцій, що здійснюються банком при використанні своїх активів та інших ресурсів, а також захист банку від втрат.

Ефективність управління активними операціями пов'язана з банківськими ризиками. Залежно від характеру банківських операцій ризики можуть бути пов'язані зі специфікою балансових або позабалансових операцій, і ті, й інші поділяються на ризики активних та пасивних операцій.

Прибутковість роботи банку пов'язана з рівнем, так званого, процентного ризику, якому банки постійно піддаються в процесі своєї діяльності.

Банківська система є важливою складовою економічної системи будь-якої країни. Саме тому важливо підвищувати ефективність діяльності комерційних банків.

Виконання вищевказаних рекомендацій вітчизняними комерційними банками спроможне підвищити рейтинг банків та ефективність активних операцій: шляхом залучення нових клієнтів; впровадження нових інтернет-технологій, що мають достатній ступінь надійності для зручності клієнтів; більш якісного оцінювання платоспроможності клієнтів; підвищення рівня професіоналізму працівників; якісного управління фінансовими ризиками.

3.2. Шляхи розвитку інвестиційних операцій банківських установ

Комерційні банки є одними із важливих учасників на фінансовому ринку, вони, як ніхто інший, зацікавлені заробити на інвестиціях. Тим не менш, в Україні комерційні банки самі обирають інструменти інвестування, зокрема, вкладаючи свої кошти в найбільш прості та зручні методи інвестування для них, часто обмежуючись інвестиційною діяльністю на валютному ринку, ринку цінних паперів, ринку дорогоцінних металів тощо.

Не кожен банк прагне розвиватися у різних напрямках. Як правило, банки не бажають вкладати власні кошти у реальні інвестиційні проекти, пояснюючи свій вибір тим, що інвестиційні проекти – це довгострокові

інвестиції, які мають низьку маржинальність, порівняно з інвестиційною діяльністю на фінансовому ринку.

У зв'язку з чим стає очевидною проблема інвестування комерційних банків, що свідчить про необхідність стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків.

Сучасна ринкова економіка вимагає розвиненості інвестиційної діяльності та ринку цінних паперів, на якому ведеться масовий перелив капіталів між організаціями, галузями та секторами економіки та навіть країнами. Разом з державою, фізичними та юридичними особами, активними учасниками також є і комерційні банки.

В якості інвестиційної діяльності комерційного банку може бути як їх активна діяльність на ринку цінних паперів, так і відкриття нових, дочірніх підприємств, філій, вкладення коштів у реальні інвестиційні проекти.

Інвестиційну діяльність комерційного банку можна розглядати як додаткове джерело доходів, так і диверсифікацією активів банку. Іншими словами, інвестиційна діяльність - не головна мета комерційного банку, це лише окремий спосіб вкладення коштів з метою збільшення капіталу банку.

Кожен комерційний банк є активним учасником на фінансових ринках, оскільки це один із видів його професійної діяльності. Саме інвестиційна діяльність комерційного банку може дозволити йому заробити значний прибуток.

Комерційний банк може здійснювати інвестиційну діяльність на фінансовому ринку як інвестор і як професійний учасник.

Комерційний банк, як інвестор на фінансових ринках, використовує:

- кадрові, технічні, інформаційні ресурси;
- ресурси, спрямовані на інвестиції;
- організаційне, методичне та аналітичне забезпечення;
- інвестиційні стратегії.

Дана модель інвестиційної діяльності комерційного банку на

фінансових ринках дозволяє банку збільшити прибуток та стабілізувати рівень рентабельності, зменшити ризики, підвищити ліквідність, диверсифікувати активи.

Така модель інвестиційної діяльності комерційного банку на фінансових ринках дозволяє отримати додаткові джерела доходу, розширити клієнтську базу, охопити певний сегмент ринку, отримати інструмент «швидких грошей» шляхом здійснення короткострокових фінансових банківських операцій.

Проте, як ми вже стверджували, активна інвестиційна діяльність на фінансових ринках є лише одним із напрямів інвестиційної діяльності комерційних банків.

Розрізняють прямі інвестиції, тобто вкладення грошей у матеріальне виробництво, у конкретні підприємства чи окремі інвестиційні проекти. Комерційні банки досить рідко інвестують в інвестиційні проекти, що пов'язано з тим, що їхня професійна діяльність дозволяє заробляти більше на фінансових ринках. Саме тому варто розробити заходи щодо підвищення інвестиційної активності українських комерційних банків.

Пропонуємо наступні заходи стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків:

- пільговий порядок резервування залучених коштів;
- спеціальні умови рефінансування комерційних банків під реальні інвестиційні проекти;
- надання державних гарантій за участю в інвестуванні комерційних банків окремих інвестиційних проектах;
- стимулювання комерційних банків при інвестуванні в реальний сектор економіки, інноваційні проекти можливо шляхом звільнення від податку на прибуток або іншого способу зниження податкового навантаження.

Як відомо, діяльність комерційних банків суворо регламентована НБУ. Так резервування коштів у комерційних банках є обов'язковою умовою, це необхідно для того, щоб забезпечити зобов'язання кредитних організацій за відкритими вкладками, а також для того, щоб контролювати кошти, що знаходяться в обігу.

В якості стимулювання інвестиційної діяльності комерційних банків може бути використаний пільговий підхід до резервування залучених коштів, що дозволить комерційним банкам тимчасово не збільшувати розмір сформованого на визначену в них дату резерву з позик, у тому числі, реструктурованих та оцінюваних на портфельній основі. Але в такому випадку НБУ повинен постійно здійснювати моніторинг поточної ситуації і в разі потреби, може бути розглянуто питання про запровадження додаткових та/або пролонгації діючих послаблень.

Стосовно особливих умов рефінансування комерційних банків під реальні інвестиційні проекти, то тут варто враховувати масштаби інвестування та терміни окупності. Так, наприклад, такі заходи можна запропонувати для великих інвестиційних вкладень терміном до 20 років.

Надавати державні гарантії від імені держави може НБУ за участю в інвестуванні комерційних банків інвестиційних проектах особливої соціальної значимості. Так, НБУ може підписати угоду про забезпечення кредитів, поручительством, надання забезпечених кредитів, які не пов'язані з банківською діяльністю, а спрямовані у інвестиційні проекти особливої соціальної значимості. Так, комерційні банки шляхом інвестицій зможуть покращити соціальну інфраструктуру. Особливої значимості такі нововведення набудуть в післявоєнний період.

Як відомо, реальний сектор економіки, особливо в післявоєнний період, гостро потребуватиме нових виробництв, саме тому необхідне фінансування нових підприємств, що належать до цієї сфери економіки. До того ж, важливим є розвиток інноваційних проектів, тому інвестування

комерційних банків у дані сфери економіки необхідно стимулювати державною підтримкою у вигляді звільнення від податку на прибуток або іншого способу зниження податкового навантаження.

З метою підвищення інвестиційної активності комерційних банків також варто запропонувати наступне:

- фінансування банками незавершених наукових розробок та досліджень, гарантом по яких може виступати НБУ;
- надання можливості виступати зовнішнім інвестором у сторонніх проектах з можливістю отримання частки акцій підприємства;
- надання можливості комерційним банкам набувати права на інноваційні технології, на підставі яких комерційні банки можуть організовувати їх впровадження та тиражування, а вкладений капітал компенсувати за рахунок отриманого прибутку від використання інновацій;
- здійснення факторингових операцій, де б банки сплачували рахунки та заборгованості підприємств, що виникли у процесі створення та впровадження інновацій в обмін на надання комерційним банкам можливостей протягом певного терміну брати участь у розподілі прибутку даного підприємства.

У сучасних умовах процес здійснення інвестиційної діяльності комерційних банків ускладнюється відсутністю своєчасної та якісної інформації про розвиток комерційного банку, що спричиняє слабку інвестиційну активність.

Отже, комерційним банкам під час розміщення своїх інвестицій необхідно виконання комплексних заходів: обробку інформаційних матеріалів, вивчення кредитних історій, аналіз неформальних факторів та оцінки суб'єктивних передумов.

На наш погляд, для вирішення даної проблеми комерційним банкам доцільно створення нової структури - «Інвестиційно-консалтингове

агентство» (ІКА), яке надаватиме послуги при реалізації інвестиційних проектів, що підвищить ймовірність їх здійснення.

ІКА доцільно створювати як комерційну організацію. Оскільки на початку своєї діяльності агентству буде складно реалізовувати свою діяльність без фінансової участі інших структур, то засновниками, крім комерційного банку, можуть виступити великі фінансові, промислові, а також страхові компанії. Надалі ІКА за умови успішності здійснення своєї діяльності зможе функціонувати самостійно.

Фінансовими джерелами діяльності агентства можуть виступати: внески засновників; доходи від провадження фінансової діяльності, плата за інформацію, плата за надання консультаційних та аудиторських послуг, доходи від проведення ярмарків інвестицій; доходи від реклами, надання освітніх програм у галузі інвестування та інноваційної діяльності. Найважливішими умовами успішного функціонування ІКА, на наш погляд, може стати: ефективне інвестування власного капіталу у високоприбуткові та проекти з швидкою окупністю, що дозволить збільшити власний капітал та використовувати його надалі для інвестування; надання платних інформаційно-консультаційних послуг розробникам інвестиційних проектів.

Інвестиційна діяльність базується на спеціальних знаннях та досвіді, ґрунтується на якісній своєчасній інформації. Тому головним і важливим завданням ІКА є надання інформації, необхідної комерційним банкам, зацікавленим у отриманні та розміщенні коштів. Всю необхідну інформацію підрозділ може розміщувати на спеціалізованому сайті в інтерактивному режимі. При цьому на сайті щодня мають викладатися актуальні дані про інвестиційні процеси, які реалізує агентство.

Відомості повинні містити інформацію як про очікувані, так і вже про реалізовані інвестиційні проекти, а також розглядатися проблеми, що виникали під час інвестування.

Тому ті, хто потребує інвестицій, можуть зареєструвати свій бізнес-

проект на сайті, що дозволить знайти потенційних інвесторів. Також можна розглянути варіанти злиття свого бізнес-проекту з іншим, вже розміщеним на сайті, внаслідок чого можлива більш ефективна і привабливіша реалізація свого проекту.

Сайт дозволить інвесторам переглядати та обирати необхідні бізнес-проекти, виходячи із заданих параметрів. Усі наявні проекти мають бути побудовані відповідно до «потенційного інтересу». Для більш зручного використання проекти можна згрупувати за галузями, показниками рентабельності, прибутковості та іншими економічними показниками. Сайт дозволить професійним посередникам вивчати інформацію про проекти, аналізувати стан ринку інвестицій, і, звісно, пропонувати інвесторам та позичальникам свої послуги. Надалі для більш продуктивної роботи можливе створення професійного форуму з інвестування. На такому сайті відвідувачі можуть поставити і знайти відповіді на всі питання, що цікавлять, при цьому можлива особиста консультація фахівців ІКА.

Така робота із сайтом дасть можливість залучення та розміщення коштів, отримання необхідної інформації, підвищення ефективності інвестиційної діяльності комерційного банку.

Діяльність ІКА, його організаційна структура повинна відповідати наступним вимогам:

- доступність інформації у будь-який момент часу (робота в режимі реального часу);
- інформація повинна надаватися у зручній та зрозумілій формі для клієнта;
- інформація для клієнтів повинна доводитися та ґрунтуватися на довірі, справедливості, доступності.

Крім того, також діяльність агентства має відповідати певним вимогам з метою максимального залучення потенційних інвесторів:

- 1) адресність, тобто. кожної території підбір інвесторів здійснюється

виходячи з регіональних та галузевих особливостей тощо;

2) актуальність та повнота, тобто актуальні дані, що отримують інвестори, повинні бути вичерпними та відображати умови підприємницької діяльності, стан та прогноз ринку, а також відомості про потенційних інвесторів на регіональному рівні;

3) привабливість, тобто інвесторам має бути доступна інформація про позитивний досвід інвестування у цьому регіоні, підтверджена статистичними даними.

Але, слід також відзначити, що створення вигідні умови для залучення інвестицій ще не гарантують успіху. Необхідно, щоб інформація про проекти дійшла до потенційних інвесторів і викликала інтерес.

Організаційна структура підрозділу має бути орієнтована насамперед на клієнта.

Організаційна структура ІКА, на нашу думку, має бути представлена двома рівнями:

1. Загальний рівень управління та розвитку, завданнями якого є комплексний аналіз, стратегічне управління, маркетингова діяльність.

2. Операційний рівень, завданнями якого є консультування, робота з клієнтами, здійснення розрахункових операцій, експертиза та відбір проектів, здійснення контролю за реалізацією проектів.

Для більш якісного виконання всього обсягу робіт у підрозділі має бути використана спеціальна інформаційна система, за допомогою якої можна відстежити та обробити великі обсяги інформації будь-якого робочого місця та забезпечить найбільш плідну взаємодію між підрозділами.

Свою діяльність ІКА повинна здійснювати за такими напрямками:

- збір та аналіз статистичної інформації з урахуванням економічної ситуації та розвитку регіону;
- оцінка інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату регіону;

- підбір потенційних інвесторів, зацікавлених у розміщенні коштів;
- надання консультацій та надання необхідної інформації інвесторам з питань здійснення інвестиційної діяльності;
- надання рекламних послуг при реалізації інвестиційних проектів;
- підтримка контактів з інвесторами після реалізації інвестиційних проектів і т.д.

Послуги ІКА у сфері проектного інвестування можна представити у вигляді наступних напрямів діяльності:

1. Маркетинговий напрямок - експерти виконують маркетингові та передінвестиційні дослідження, збирають та аналізують необхідну інформацію для визначення бізнес-потенціалу проектів, а також соціальні та інші дослідження, якщо такі будуть потрібні.

Основна місія роботи полягає у збиранні якісних та достовірних відомостей про стан ринків та оцінку ефективності бізнес пропозицій.

2. Економічний напрямок – експерти проводять оцінку економічної доцільності інвестиційного проекту, складають бізнес-план. Паралельно з цим експерти групи здійснюють консультування щодо поліпшення фінансового стану підприємства, здійснюють початкові переговори з можливими інвесторами.

Основна місія роботи - оцінити економічну ефективність проекту та за необхідності консультування щодо їх підвищення.

3. Напрямок стратегічного планування - у цьому напрямі експерти створюють стратегічні плани щодо розвитку та розширення виробництва, спираючись на зібрану інформацію та дані, представлені учасниками інвестиційного проекту, а також можуть проводити консультування щодо позиціонування товарів різних груп.

Основна місія роботи полягає у координації інвестиційних проектів та розробці перспектив розвитку.

4. Напрямок підтримки проектів - у цьому напрямі можливе

проведення навчання персоналу позичальника, а за необхідності експерти можуть працювати прямо на місці та в найкоротші терміни вирішувати поточні питання інвестиційного процесу.

Основна місія роботи полягає у супроводі інвестиційних проектів та захисту персоналу позичальника від можливих негативних явищ.

5. Напрямок пошуку інвесторів - фахівці, основним заняттям яких є проведення первинних переговорів з потенційними інвесторами, позичальниками та професійними посередниками, а також презентація проектів.

Основна місія роботи - фактичне укладання інвестиційного договору та проведення консультацій з питань укладання інвестиційних угод.

При цьому, крім перерахованих послуг, можливе включення до списку агентства та інших послуг, таких як:

Банківський консалтинг:

- оцінка фінансового стану, можливостей та перспектив банків;
- консультування клієнтів щодо співпраці з банком; допомога у вирішенні вибору банку; надання рекомендацій та допомоги у налагодженні контактів та регламентації роботи з ним;
- збільшення статутного капіталу банку.

Комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів:

- оцінка фінансового стану: структура фінансів; стійкість, кредитоспроможність;
- аналіз факторів, які можуть вплинути на фінансовий стан підприємства, розробка заходів щодо покращення якості фінансових планів, ведення обліку та здійснення контролю;
- здійснення фінансового прогнозування діяльності підприємства та на основі прогнозу розробка плану фінансового оздоровлення; аналіз економіко-господарської діяльності та за підсумками аналізу створення економічної

програми розвитку (бізнес-плану);

- комплексні експертизи (аудитори, юристи тощо), які дозволять прийняти правильне рішення щодо потенційних угод клієнта з майном;
- розробка найкращих варіантів отримання та повернення кредитів;
- ситуаційні прогнози.

Розробка техніко-економічного обґрунтування проєктів:

- визначення необхідних обсягів фінансових ресурсів для здійснення проєктів та створення схем їх фінансування, визначення точки беззбитковості проєкту;
- розробка варіантів та умов кредитування;
- створення прогнозів балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових потоків, проєктно-балансових відомостей;
- оцінка інвестиційної привабливості проєкту;
- створення бізнес-планів та аналіз економічної ефективності інвестиційних проєктів;
- оцінка та аналіз ризиків при здійсненні інвестиційних проєктів.

Можливість отримання доходу суб'єктами інвестиційної діяльності є головним рушійним чинником цілеспрямованої діяльності сторін, які беруть участь в інвестиційному процесі. Найчастіше, інвестори прагнуть досягти приросту капіталу, що інвестується, а одержувачі інвестицій, у свою чергу, у підвищенні ефективності виробництва і отримання додаткового обсягу прибутку.

Таким чином, робота ІКА гарантуватиме узгодження інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності, що, у свою чергу, сприятиме активізації інвестиційних процесів.

3.3. Напрями підвищення ефективності кредитування малого та середнього бізнесу

За даними Світового Банку, близько 90% організацій сьогодні є суб'єктами малого та середнього бізнесу, при цьому забезпечуючи понад 50% робочих місць у всьому світі та генеруючи понад 40% світового ВВП [34]. За його оцінками, до 2030 року зростання робочої сили буде досягнуто завдяки додатковим 600 млн. співробітників, які зможуть працевлаштуватися завдяки організаціям малого та середнього бізнесу. Ця тенденція змушує уряди розвинених країн і країн, що розвиваються приділяти підвищену увагу підтримці малого та середнього підприємництва. Тим не менш, досі багато малих і середніх підприємств мають труднощі із залученням позикового фінансування. Тому власникам бізнесу доводиться використовувати власні ресурси для розвитку своїх. За оцінками Міжнародної фінансової корпорації, що входить до складу Світового Банку, 65 мільйонів фірм, або 40% мікро-, малих і середніх підприємств у країнах, що розвиваються, мають незадоволені потреби у фінансуванні у розмірі 5,2 трильйона доларів США на рік [34].

Обмежений доступ до позикових ресурсів підприємств малого та середнього бізнесу обумовлений, як правило, специфікою їх діяльності, конкурентною позицією та фінансовою спроможністю, що не завжди призводить до позитивного рішення банку щодо надання кредиту.

Перешкодами на шляху доступності кредитних ресурсів є:

- 1) високий рівень кредитного ризику для банку;
- 2) суттєві транзакційні витрати;
- 3) складний процес оцінки кредитоспроможності;
- 4) високий рівень конкуренції на ринку кредитування малого та середнього бізнесу.

Водночас процес кредитування малих та середніх підприємств має для

банку низку переваг:

- 1) високий рівень доходності;
- 2) можливість диверсифікації портфеля позичок.

Обмеження доступності кредитних ресурсів спонукають банки по всьому світу переосмислювати і модернізувати кредитний процес, з метою усунення перешкод, що виникають при взаємодії з потенційними позичальниками малого та середнього бізнесу та пошуку нових можливостей кредитування даних суб'єктів економіки. Так, наприклад, ті кредитні установи, які досі використовують старі бізнес-моделі, покладаються на успадковані кредитні процеси і навіть розглядають малий та середній бізнес аналогічно до великого, програють конкурентну боротьбу на ринку кредитування малого та середнього підприємництва.

Незважаючи на те, що не існує універсальних прийомів удосконалення кредитування малих та середніх фірм для всіх банків, проте, можна виділити низку конкретних кроків, які кредитна установа може зробити. Це стосується, перш за все, коригування або розробки стратегії роботи з малим і середнім бізнесом, яка б відрізнялась чітким баченням продуктових пропозицій та формуванням ефективних механізмів їх реалізації потенційним клієнтам. Ключовими чинниками успіху у сфері модернізації процесу кредитування малого та середнього підприємництва є наявність сучасної банківської, у тому числі технологічної інфраструктури та високий рівень компетенцій управлінського персоналу.

Модернізація елементів кредитного механізму підкріплюється операційною моделлю кредитування малого та середнього бізнесу, яка враховує технологічні та операційні аспекти цього процесу.

Наразі необхідно розібрати кожен крок, спрямований на вдосконалення кредитного процесу, окремо. Почнемо зі стратегічного блоку, який має враховувати вразливості малого та середнього бізнесу, включати вибір клієнтського кластера з урахуванням стратегічних орієнтирів та кращої

моделі екосистеми кредитування.

Як уже зазначалося, ключовим елементом стратегічного планування у банку є вибір оптимального клієнтського кластера, який дозволить кредитній установі досягти цільових показників кредитування малого та середнього бізнесу. Якщо банк прагне знизити рівень витрат на резервування за позиками, що видаються, він повинен взаємодіяти з клієнтами з найменш ризикованих галузей малого та середнього бізнесу, а у разі, якщо мета полягає у значному розширенні кредитного портфеля, то доцільніше працювати з кластером клієнтів, бізнес-процеси яких потребують постійного залучення кредитних ресурсів. Робота з певним клієнтським кластером також передбачає розуміння больових точок, з якими стикаються малі та середні організації у вибраному сегменті. При виборі необхідного кластера клієнтів, кредитна організація повинна враховувати свої банківські продукти, що є і ті, які розробляються, і які необхідно пов'язати з потребами потенційних клієнтів. Для того, щоб банківський продукт був затребуваний на ринку, він має бути чітко орієнтований на усунення вразливих місць підприємств малого та середнього бізнесу на кожному етапі життєвого циклу. Важливо також приділяти увагу регіональній специфіці малих та середніх фірм, процесам та каналам взаємодії з клієнтами.

Наступним компонентом стратегії є визначення найкращої екосистемної моделі кредитування малого та середнього бізнесу, яка має враховувати роль партнерів у кредитному процесі. Встановлення правильних екосистемних партнерств може допомогти банкам у створенні унікальних форм доступу до клієнтських даних та комплексних пакетних продуктів.

За даними McKinsey & Company європейські банки сьогодні укладають партнерські угоди з ринком електронної комерції, щоб надати клієнтам, що торгують на їх платформах, гнучке рішення для цифрового кредитування. Цільовою аудиторією таких банків є підприємства малого та середнього бізнесу, які мігрували в онлайн-простір [34].

Важливість сучасної інфраструктури у процесі кредитування малого та середнього бізнесу сьогодні не можна недооцінювати. Серед найважливіших елементів кредитної інфраструктури необхідно виділити канали взаємодії з клієнтом, скоринговий модуль і модуль посткредитного моніторингу.

Пандемія COVID-19 змістила середовище взаємодії клієнта та банку у цифрову область. Сьогодні вже недостатньо просто мати можливість дистанційної взаємодії із клієнтом для того, щоб ефективно вести конкурентну боротьбу. Клієнти з малого та середнього бізнесу сьогодні цінують швидкість прийняття рішень та наявність оцифрування документообігу.

Основна проблема при оцінці кредитоспроможності полягає в отриманні необхідної інформації про потенційного позичальника з малого та середнього бізнесу, на підставі якої ця оцінка проводиться. Тому сьогодні банкам доводиться збирати дані, що є основою моделі оцінки кредитоспроможності. Перший спосіб поповнення наявної інформації пов'язаний з процесом інтеграції внутрішніх даних про клієнта з більш широкою інформацією, отриманою із зовнішніх джерел, таких як соціальні мережі, місцеві соціально-демографічні дані та веб-дані. Другий спосіб поповнення наявних даних ґрунтується на прогностичних, індивідуальних підходах з використанням штучного інтелекту, машинного навчання та аналізу даних.

Серед новітніх тенденцій посткредитного моніторингу слід виділити оцифрування моніторингу продуктивності не тільки портфеля, а й основних моделей, робочого місця менеджера по роботі з клієнтами та бізнесу загалом. Це дозволить банкам підвищити ефективність використання капіталу, роботи персоналу за рахунок скорочення часу, що витрачається на отримання даних та звітності, а також дозволяє скоротити кількість операційних помилок.

Кредитні організації сьогодні також мають формувати свою ІТ-архітектуру та технологічні рішення з урахуванням поточного кредитного

портфеля та прагнення до його розширення. Модернізація наскрізного процесу кредитування не обов'язково має на увазі використання ІТ-підходу з нуля; новий зовнішній інтерфейс може бути побудований поверх існуючої основної банківської інфраструктури.

Хоча кредитна стратегія та банківська інфраструктура можуть допомогти виявити нові можливості кредитування малого та середнього бізнесу, кредитні установи також повинні визначити правильну операційну модель та її технічне наповнення, щоб вона виконувала функцію бізнес-планування з максимальною ефективністю.

Найкращий час для нарощування кредитування малого та середнього бізнесу банками – це «зараз». Проте будь-який розвиток вимагає злагодженої роботи бізнес-підрозділів, управління ризиків, ІТ-підрозділів та ключового управлінського персоналу. Оптимізуючи стратегії, процеси, інфраструктуру та операційне моделювання, банки нарощують свої конкурентні переваги, які дозволяють отримати додаткову вигоду від збільшення обсягів кредитування малого та середнього бізнесу.

Проаналізувавши сучасний процес модернізації кредитування малого та середнього бізнесу, необхідно зупинитися на конкретних методах вирішення проблем з метою оцінки їх ефективності та визначення ефекту, які вони проектують на внутрішній кредитний ринок.

Почнемо з розгляду технології погодженого кредитування малого та середнього бізнесу, яка сьогодні вже використовується в багатьох розвинених країнах.

Погоджене кредитування - це процес оцінки кредитоспроможності позичальника, який є клієнтом банку, заснований на наявній в кредитній установі інформації. Оцінка кредитоспроможності підприємств малого середнього бізнесу у межах схваленого кредитування виходить з аналізу поведінкової моделі клієнта. В межах поведінкової моделі аналізуються дані про контрагентів, здійснені транзакції з поточного рахунку, рівень та

своєчасність зарплатних виплат і навіть інформація про відгуки на запити державних органів.

Однією з головних проблем для позичальників серед малого та середнього бізнесу є низька швидкість прийняття рішення про можливість видачі позикового фінансування. Погоджене кредитування дозволяє суттєво знизити час очікування для потенційного позичальника завдяки автоматизації кредитного процесу за допомогою його перепроєктування та оцифрування значної частини клієнтського шляху. Переосмислення застарілих політик та процесів також може допомогти раціоналізувати кредитування малого та середнього підприємництва. Використання чіткої сегментації клієнтів щодо ризику та складності взаємодії дозволяє кредитним установам розширити кількість етапів кредитування, які автоматично оброблятимуться та оцінюватимуться, а також сконцентрувати ручну експертну оцінку для більш складних ситуацій. Ефективні політики та технологічні процеси, що використовують передові IT-рішення, дозволяють банкам збільшити наскрізну обробку клієнтів та спрямовувати лише ретельно підібрану частину заявників через ручну перевірку.

Для того, щоб налагодити процес погодженого кредитування крім новітніх технологій та ефективних кредитних політик, банку також необхідне використання стандартизованої документації та єдиного підходу до інформації, що вимагається від клієнта. Створивши єдине джерело достовірної інформації, банк може автоматизувати пошук даних прийняття кредитних рішень. Процес погодження значно прискорює андеррайтинг, розширює досвід клієнтських менеджерів та забезпечує повний контрольний журнал дій із заявкою клієнта.

Практика сучасних комерційних банків Європи та Азії сьогодні вже сформувала критерії для звернення за ухваленим кредитом для малого та середнього бізнесу. Серед них варто виділити: термін життя компанії від 3 років, сума кредиту не вище 65 тис. дол. США, наявність податкових

декларацій за попередній рік та фінансову інформацію про бізнес. Також від власника бізнесу вимагається посвідчення особи та документи, що підтверджують право власності.

Дослідження компанії "OliverWyman" "The digital battle in SME lending", яке було проведено в 2021 році, сконцентрувалося на сучасних проблемах кредитування малого та середнього бізнесу та цифрових технологіях, покликаних нівелювати або вирішити ці проблеми. Полем для дослідження стали 4 країни: Австралія, Китай, Індонезія та Малайзія. У процесі дослідження було опитано представників малого та середнього бізнесу цих країн з метою виявлення найбільш затребуваних на сьогоднішній день нововведень у кредитуванні. Близько 15-20% респондентів заявили, що погоджене кредитування є найбільш бажаною особливістю кредитного процесу.

На українському ринку кредитування малого та середнього бізнесу технологія погодженого кредитування малого та середнього бізнесу вже функціонує у кількох банках, на які припадає значна частка всіх кредитів даному сегменту бізнесу. Інші банки або перебувають у процесі розробки цієї технології, або у процесі аналізу економічного ефекту від застосування погодженого кредитування.

В даний час «Сенс Банк» активно розвиває напрямок погодженого кредитування малого та середнього бізнесу. За даними «Сенс Банк» кожен четвертий кредит малому чи середньому бізнесу видається з використанням технології погодженого кредитування. Також у банку зазначають, що використання поведінкових алгоритмів значно збільшує ефективність визначення схильності потенційного позичальника дефолту, що у свою чергу позитивно позначається на всьому портфелі кредитів малому та середньому бізнесу.

Крім банків, які вже впровадили погоджене кредитування у свої внутрішні процеси, існують кредитні організації, які тільки починають

пропонувати даний продукт у тестовому вигляді.

Використання технології погодженого кредитування малого та середнього бізнесу дозволяє банку скористатися 4 конкурентними перевагами, які збільшують ефективність кредитного процесу.

Першою перевагою є прискорення процесу видачі позики. За даними «McKinsey & Company» погоджене кредитування малого та середнього бізнесу дозволяє скоротити «час до відповіді» банку на заявку на 50%, що сьогодні дуже високо цінується малими та середніми фірмами [34].

Другою перевагою погодженого кредитування малого та середнього бізнесу є покращення задоволеності клієнта у роботі з банком. Клієнти, які задоволені досвідом взаємодії з кредитною установою, з більшою ймовірністю звертатимуться за позиковим фінансуванням до того ж кредитора у майбутньому. На думку банкірів, погоджений кредит — інструмент підвищення лояльності.

Третьою перевагою технології погодженого кредитування є зростання рівня поінформованості клієнтів. Інформовані клієнти, у свою чергу, можуть допомогти прискорити кредитний процес. Попереднє схвалення повідомляє потенційних позичальників про конкретні умови, які вони повинні виконати, щоб отримати позитивну відповідь за кредитною заявкою. За даними банку «Сенс Банк» технологія погодженого кредитування малого та середнього бізнесу дозволяє збільшити рівень поінформованості клієнтів на 9% [38].

І останньою, найбільш значущою перевагою погодженого кредитування є підвищення ефективності оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника. За даними «McKinsey & Company»: «погоджене кредитування малого та середнього бізнесу дозволяє знизити ризик виникнення простроченої заборгованості за кредитами на 15-20%» [34].

А тепер перейдемо до розгляду скорингових систем, що самонавчаються, які останнім часом банки почали використовувати в рамках кредитування малого і середнього бізнесу.

Скорингова система, що самонавчається, – це технологія, заснована на машинному навчанні, яка крім ретроспективної інформації про раніше видані кредити також враховує інші джерела даних з метою постійного перенавчання для досягнення найбільшої ефективності в оцінці кредитоспроможності. У процесі перенавчання скорингова система, що самонавчається, постійно отримує висновки про відхилення від вже заданих показників і перебудовує свою модель виходячи з нових вхідних даних. Насправді існує безліч видів моделей, що самонавчаються, тому кожен банк намагається застосувати найбільш зручний для себе підхід до самонавчання кредитного скорингу.

На поточному етапі більшість кредитних установ використовують регресивний аналіз при прийнятті рішення про видачу кредиту малому і середньому бізнесу. Однак постійно зростає зацікавленість до розгляду потенційної заміни регресійних механізмів на самонавчальні алгоритми, що відрізняються підвищеною ефективністю. Ключовим завданням скорингових моделей кредитування малого та середнього бізнесу, що самонавчаються, є отримання результату, який не буде заснований на попередньо відібраних даних. У банку сьогодні є два варіанти побудови скорингових систем, що самонавчаються: внутрішня розробка і купівля у зовнішнього вендора (юридична або фізична особа, що пропонує товари або послуги під власним брендом).

У поточних умовах у банків може виникнути питання про економічну доцільність використання скорингу, що самонавчається. За даними міжнародної інноваційної консалтингової фірми «BFA Global» скоринг, що самонавчається, дозволяє знизити витрати, пов'язані зі створенням резервів по позичках, що вийшли на прострочення. У рамках практичного тестування моделі самонавчального скорингу «BFA Global» виявив, що використання даної технології дозволяє ідентифікувати понад 65% позичальників, у яких у майбутньому могли б виникнути проблеми з поверненням кредиту [34].

Покращення системи оцінки кредитоспроможності за допомогою самонавчального скорингу на думку BFA Global дозволяє банкам на 52% знизити списання безнадійної заборгованості, на 50% знизити втрату процентного доходу і на 49% знизити витрати на обслуговування простроченої заборгованості. Однак слід взяти до уваги, що такого ефекту може бути досягнуто, наприклад, по портфелю кредитів середньому бізнесу з рівнем простроченої заборгованості не більше 3%.

Більш точний вплив самонавчального скорингу на сукупний портфель кредитів малому та середньому бізнесу в рамках своїх аналітичних досліджень отримала компанія McKinsey & Company [34]. За їхніми даними, зниження ризику простроченої заборгованості по портфелю з основною часткою середнього бізнесу може досягати 25%, а для портфеля з основною часткою малого бізнесу – 10%.

Аналітичні матеріали найбільших міжнародних консалтингових компаній дають уявлення про ефективність використання скорингу, що самонавчається, і погодженого кредитування в процесі кредитування малого та середнього бізнесу. Однак у сукупності з вищезгаданими процесами кредитним установам необхідно вибудувати роботу з ефективного отримання інформації про потенційного позичальника, адже вона є основою будь-якої оцінки кредитоспроможності.

В умовах, коли технологічність банківських установ є основним трендом банківського бізнесу, а цифрова взаємодія з клієнтом є обов'язковою, банкам необхідно використовувати передові методи отримання інформації з перспективних джерел даних. Сьогодні багато банків по всьому світу починають використовувати дані про транзакції, онлайн-продажі або дані телекомунікаційних компаній для оцінки кредитних ризиків малого та середнього бізнесу з метою підвищення ефективності кредитних моделей [34]. Пошук способів отримання даних про позичальника та імплементація цих даних у кредитний процес з подальшою автоматизацією збору

інформації сьогодні є одним із ключових напрямів розвитку кредитних організацій.

Розглядаючи нові технологічні аспекти кредитування малого та середнього бізнесу, не можна не згадати про штучний інтелект. Сьогодні технології, які використовують штучний інтелект, розвиваються дуже швидко та пропонують величезну допомогу людям у всіх сферах бізнесу та економіки. Штучний інтелект (далі - ШІ) – це загальний термін, що описує безліч машин та алгоритмів, що імітують когнітивні функції людини. За допомогою ШІ комп'ютерні рішення приймаються набагато швидше через значно більшу швидкість обробки даних комп'ютерними системами.

Основні переваги застосування систем ШІ у банківській галузі полягають в:

- 1) автоматизації рутинних процесів;
- 2) підвищенні швидкості обслуговування клієнтів;
- 3) зниженні витрат на вирішення типових завдань;
- 4) досягненні більш високої точності обробки великих обсягів даних;
- 5) покращення якості системи підтримки клієнтів.

У фінансовому секторі та банківській справі штучний інтелект означає передові аналітичні технології з величезним потенціалом, які покращують платіжну екосистему для всіх учасників, від банків до кінцевих споживачів. За оцінкою експертів, у майбутньому банки отримають позитивну віддачу від своїх інвестицій завдяки розробкам на основі ШІ, включаючи андеррайтинг та кредитування малого середнього бізнесу.

Сьогодні вже є позитивні приклади скорочення витрат під час використання ШІ. Наприклад, іспанський банк "Banco Bilbao Vizcaya Argentaria" використовував технологію штучного інтелекту для вибору оптимальних місць розташування своїх філій в Іспанії, щоб залучити максимальну кількість потенційних позичальників. А, наприклад, китайський банк «MyBank» домогся зниження операційних витрат та підвищення

ефективності взаємодії з малими та середніми клієнтами, використовуючи штучний інтелект для автоматизації бізнес-процесів [22].

Простежити за змінами у вподобаннях споживачів банківських продуктів та послуг також допомагають технології, що ґрунтуються на штучному інтелекті. Найбільш актуальними сьогодні варіантами використання таких технологій є: модуль, що аналізує пропозиції конкурентів на ринку кредитування малого та середнього бізнесу; модуль, що аналізує транзакції підприємств малого та середнього бізнесу з метою пропонування необхідних банківських продуктів та послуг.

Тенденція активного використання штучного інтелекту у відносинах із клієнтами не оминула і українські банки. Сьогодні впровадження ШІ в банківську сферу України йде за трьома основними напрямками, які в тому числі охоплюють процес кредитування малого та середнього бізнесу.

Перший напрямок застосування ШІ в банківській практиці – розвиток RPA-систем для автоматизації процесів. У рамках цього напрямку кредитні організації намагаються використовувати ШІ для заміни людської праці в рутинних операціях. Впровадження RPA-технологій у вітчизняному банківському секторі відбувається повільно, всі рішення щодо цього напрямку приймаються виважено і обдуманно, щоб уникнути системних помилок при повноцінному переході до таких систем.

Другим напрямком розвитку ШІ в банках сьогодні є розробка та вдосконалення голосових роботів та чат-ботів. Використання голосових роботів та чат-ботів вигідне для банківського бізнесу через зниження навантаження на кол-центри кредитної установи.

Разом з тим практика показує, що неправильне використання цієї технології перетворює її перевагу на недолік. Сьогодні на вітчизняному банківському ринку є випадки надмірного захоплення голосовими роботами. Основна складність полягає у неможливості оперативно переключитися на живого оператора задля вирішення проблеми. На думку банкірів «Сенс

Банку» живе спілкування зі співробітником банку для багатьох клієнтів сьогодні має виключну цінність, тому кредитні установи мають шукати баланс між використанням живих співробітників та різноманітних роботів.

І третім напрямом використання штучного інтелекту в банках України є розвиток Big Data з елементами ШІ для персоналізації пропозицій банківських продуктів та послуг. У основі технології персоналізації пропозицій лежить спеціальна модель, яка використовує математичні принципи розрахунку ймовірності придбання того чи іншого банківського продукту клієнтом. Запорукою ефективної роботи такої моделі є наявність інформації про клієнта. Наприклад, сьогодні «Сенс Банк» використовує цю технологію в кредитуванні малого та середнього бізнесу. Крім поведінкових даних банк також використовує інформацію з відкритих джерел для підвищення ефективності цільових продуктових пропозицій. Як зазначають у самому банку, в даний час ведеться опрацювання моделі, і підтверджена ймовірність покупки знаходиться в межах 25%, хоча прогнозована точність постійно зростає.

Сьогодні ситуація з використанням технологій штучного інтелекту у вітчизняній банківській сфері характеризується великим розривом як між окремими банками, так і між окремими підрозділами всередині банків. На думку експертів банківського ринку, сьогодні найбільш розвиненим напрямом банківського бізнесу в плані використання ШІ є роздрібний блок. Проте найкращі перспективи розвитку у найближчому майбутньому – у корпоративного бізнесу, як у сегменті МСБ, так і у сегменті великих клієнтів [39].

Найбільш перспективним та актуальним сьогодні є застосування штучного інтелекту для модернізації процесу кредитного скорингу. Оцінка кредитоспроможності потенційного позичальника малого та середнього бізнесу з використанням ШІ забезпечує більш точну, індивідуалізовану оцінку кредитного рейтингу на основі безлічі додаткових факторів у

реальному часі. Рішення щодо оцінки кредитоспроможності ІІІ засновані на великій кількості даних, таких як загальний дохід, кредитна історія, аналіз транзакцій, досвід ведення бізнесу і навіть Google Analytics.

У більшості фінансових організацій моделі кредитного скорингу досі ґрунтуються на ретроспективному підході. Потенційний позичальник повинен мати достатні історичні дані про попередню поведінку запозичення, щоб бути оціненим як той, що «піддається оцінці». За відсутності такої історичної інформації, що є типовою ситуацією для нових клієнтів із малого та середнього бізнесу, навіть кредитоспроможному підприємству відмовляють у доступі до кредиту.

На відміну від традиційних методів оцінки схильності до дефолту, орієнтованих на минулі результати діяльності позичальника, кредитний скоринг з використанням ІІІ більш чутливий до показників кредитоспроможності реального часу, таких як поточний рівень прибутковості компанії, галузевих та регіональних особливостей ведення бізнесу. Кредитний скоринг на основі ІІІ дозволяє досить ефективно прогнозувати майбутній прибуток потенційного позичальника, тим самим полегшуючи ухвалення рішення щодо його кредитування.

Кредитування малого та середнього бізнесу завжди пов'язане з підвищеними ризиками неповернення виданих позичок. Отже, метою кредитного скорингу є мінімізація схильності до ризику, що викликає у малих і середніх фірм системну проблему обмеженого доступу до кредитного фінансування. Рішення ІІІ багато в чому трансформують кредитний скоринг, що містить собі низку переваг.

Традиційні методи кредитного скорингу вже застаріли, переважно через їх стандартизацію та недостатню чутливість до індивідуальних відмінностей та нюансів. З впровадженням ІІІ у системи кредитного скорингу банки отримують унікальну інформацію про фінансову поведінку своїх клієнтів не тільки на основі історичних даних, а й на основі

прогнозування потенційного доходу. Такий аналіз великомасштабних даних про клієнтів малого та середнього бізнесу краще сегментує та класифікує їх з погляду на пов'язаний з ними кредитний ризик, дозволяючи фінансовим установам оцінювати та продавати свої кредитні продукти більш ефективно.

Також використання ШІ в кредитному скорингу стає все більш популярним завдяки здатності прискорювати процес прийняття кредитних рішень без будь-яких компромісів щодо якості чи точності. Навіть незважаючи на включення дедалі більшої кількості даних про потенційного позичальника, швидкість обробки інформації штучним інтелектом залишається незмінно високою. Впровадження ШІ у процес кредитування сприятливо впливає на стартапи, адже кредитний скоринг стає більш орієнтованим на майбутні грошові потоки. У цьому сенсі є ще куди зростати, проте стандартні бізнес-рішення на етапі створення компанії вже можуть ефективно оцінюватися скоринговими системами, заснованими на штучному інтелекті.

Використання інструментів штучного інтелекту для оцінки кредитоспроможності та прийняття рішень про кредитування може не тільки збільшити кількість клієнтів банку при одночасному зниженні ризику, а й сфокусуватися на максимізації маржі замість мінімізації ризику. Застосування такого підходу було практично неможливим до широкого впровадження ШІ та сучасних технологічних методів збору даних. Банки та організації малого та середнього бізнесу можуть отримати вигоду від впровадження ШІ в кредитний скоринг, оскільки перші збільшують кредитний портфель і отримуваний прибуток, а позичальники, які потребують кредитів, отримують ширший доступ до кращих кредитних продуктів.

Вже сьогодні існують банки, які широко використовують технології штучного інтелекту при кредитуванні малого та середнього бізнесу. Наприклад, один великий чеський банк створив наскрізний процес

незабезпеченого кредитування малого та середнього бізнесу, орієнтований на цифрові технології, зокрема ІІІ. В рамках взаємодії кредитної з представниками малого та середнього бізнесу було створено мобільну цифрову платформу з підтримкою штучного інтелекту, яка значно покращила процеси кредитування у банку. Модульна платформа дозволяє використовувати повний набір цифрових процесів, включаючи ідентифікацію, інноваційний кредитний скоринг, захист від шахрайства та систему електронного підпису. Після впровадження нового цифрового процесу клієнти отримували кошти за 30 хвилин. Включення швидких циклів зворотного зв'язку та створення прототипів також допомогло збільшити залучення клієнтів та покращити розуміння банком потенційних позичальників, що призвело до подальшого вдосконалення його послуг.

Підсумовуючи, слід зазначити, що майбутнє кредитування малого та середнього бізнесу нерозривно пов'язане з технологічним удосконаленням самого кредитного процесу. Існуючі проблеми взаємодії з малим і середнім бізнесом можна подолати завдяки цифровій трансформації, що стрімко розвивається. Банки, які сконцентровані на традиційній формі взаємодії із клієнтом, уже сьогодні програють конкурентну боротьбу за малий та середній бізнес. Крім власних технологічних рішень кредитних організацій у рамках цифрової трансформації, сьогодні існує безліч прикладів ефективної взаємодії між банками та фінтех компаніями у рамках розвитку цього напрямку.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Активні операції – це операції, спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності

У структурі активних операцій традиційно найбільшу питому вагу мають кредитні операції. Це пов'язано із законною властивістю капіталу спрямовуватися у сфери, де найвища норма прибутку. Саме аналіз кредитних операцій з погляду ступеня ризику, забезпеченості та дохідності лежить в основі аналізу якості активів, що, в свою чергу, є одним з основних напрямків рейтингової оцінки діяльності банку.

Кредитні операції - основні операції, які забезпечують стабільність та прибутковість існування банків. Активний розвиток ринку кредитування має позитивний вплив на економіку країни. Кредитування одночасно є не тільки найбільш дохідною статтею активів кредитних організацій, а й найбільш ризикованою.

Інвестиційні операції банку у вузькому значенні - вкладення власних коштів банку в цінні папери і спільну діяльність підприємств. Участь банків в інвестиційному процесі в широкому розумінні може розглядатися як здійснення банком інвестицій за рахунок власних коштів і за дорученням своїх клієнтів, а також надання банком довгострокових кредитів.

Аналіз кредитної діяльності АТ «Сенс Банк» показав наступне. Сумарний портфель у 2022 склав – 22231677 тис. грн., його частка в загальних активах – 75,91%, у 2021 році – 19744955 тис. грн. і 77,20%, у 2020 році – 23001510 тис. грн. і 88,54% відповідно. Також видно, що розмір кредитного портфелю за період, що аналізувався скоротився на 769833 тис.

грн.

Протягом 2020-2021 рр. Банк скоротив кредитування органів державної влади та місцевого самоврядування із 769845 тис. грн. до 650 тис. грн., у 2022 році АТ «Сенс Банк» взагалі не надавав позики органам державної влади та місцевого самоврядування. Кредитування юридичних осіб скоротилось на 724251 тис. грн. із 16845110 тис. грн. у 2020 році до 16120859 тис. грн., виданими у 2022 році.

Натомість зріс обсяг кредитів, що надані за операціями репо на 60501 тис. грн. із 19949 тис. грн. у 2020 році до 80450 тис. грн. у 2022 році.

Сума кредитів, що надані фізичним особам – підприємцям скоротилась на 3077774 тис. грн. із 724653 у 2020 році до 416879 тис. грн. у 2022 році.

Іпотечне кредитування фізичних осіб зменшилось майже вдвічі (607028 тис. грн.) із 1494000 тис. грн. у 2020 році до 886972 тис. грн. у 2022 році.

На противагу попередній складовій кредитного портфелю банку, сума кредитів, що надані фізичним особам на поточні потреби збільшилась за 2020-2022 роки більш ніж удвічі на 2184169 тис. грн. із 1862935 тис. грн. у 2022 році до 4047104 тис. грн. у 2022 році.

Аналіз показав, що у кредитному портфелі АТ «Сенс Банк» переважають забезпечені кредити: у 2020 році їх частка становила 77,65%, у 2021 році – 70,05% та у 2022 році – 77,17%. Найбільш поширеним видом забезпечення за кредитами є гарантії і поручительства. Незабезпечені кредити у структурі кредитного портфелю банку становили 22,35% у 2020 році, 29,95% у 2021 році та 29,31% у 2022 році.

Як показав аналіз, дохід від надання кредитів за аналізований період збільшився на 594672 тис. грн., незважаючи на зменшення обсягу наданих кредитів. Дохідність кредитних вкладень зросла із 13% у 2020 році до 16% у 2022 році.

Станом на 31 грудня 2021 року в портфелі Банку на продаж обліковувались цінні папери, що знаходились в заставі у Національного

банку України за договорами застави. Балансова вартість ОВДП, що знаходились в заставі станом на 31 грудня 2021 року склала 71777 тис. грн., балансова вартість облігацій державного підприємства, що знаходились в заставі станом на 31 грудня 2021 року склала 149965 тис. грн. Станом на 31 грудня 2020 року нараховані доходи склали 43367 тис. грн., станом на 31 грудня 2021 року – 21402 тис. грн., станом на 31 грудня 2022 року 17214 тис. грн.

Максимальній ризик на одного контрагента станом на 31 грудня 2020 року становить 162619 тис. грн., станом на 31 грудня 2021 року становить 544133 тис. грн., станом на 31 грудня 2022 року становить 591226 тис. грн.

У 2022 році портфель боргових цінних паперів банку на продаж складався тільки із облігацій юридичних осіб. Питома вага облігацій малих підприємств з кредитною історією більше 2 років становила 60,53% від загального обсягу портфелю банку на продаж, великих підприємств з кредитною історією більше 2 років – 39,47%.

З метою подальшого, планомірного удосконалення механізму здійснення активних операцій комерційних банків, в роботі пропонується низка заходів, спрямованих на покращення його діяльності.

Одними з причин, через які банки не поспішають збільшувати кількість активних операцій, є: збільшення частки проблемних та безнадійних позик; збереження необґрунтованих податкових обмежень та адміністративних бар'єрів, а також радикальні спрощення податкової звітності, що обмежують можливості банків реально оцінювати фінансове становище потенційних позичальників. Як одну з причин можна розглядати те, що багато банків збільшують частку інвестиційних операцій на противагу кредитним. Пояснюється це тим, що в даний час банки вважають більш розумним вкладати свої кошти в інвестиції, ризики за якими менші, ніж за кредитами.

Оскільки кредитування є основним видом активних операцій більшості

вітчизняних банків, необхідно приділити йому особливу увагу. З метою підвищення якості організації кредитного процесу необхідно здійснювати розробку процедур, що визначають зміст контролю, що регулюють здійснення кредитних угод, що оцінюють рівень ризиків.

Ефективним підходом до управління активними операціями є аналіз фінансових потоків. У рамках цього аналізу розглядають потоки інвестицій, доходів, розподіл прибутків, нарощування активів, а також окремі інвестиційні операції. Найзручніше уявити інвестиції та кредитні операції як потоки фінансових вкладень та надходження отриманих від цих вкладень доходів.

Банкам під час реалізації своїх кредитних продуктів необхідно здійснювати диференціацію споживачів. Головна мета – виявлення серед клієнтів тих, хто може стати потенційним споживачем продуктів банку. Банк повинен враховувати потреби кожного свого клієнта з метою максимального задоволення споживачів різних товарів, з одного боку та отримання максимального прибутку – з іншого. Необхідне також забезпечення більш ефективного захисту інтересів кредиторів та вивчення питання про внесення до вітчизняного законодавства змін, що передбачають повноваження органу банківського нагляду, рекомендовані Базельським комітетом з банківського нагляду для органів банківського нагляду під час їхньої роботи зі "слабкими" банками.

У межах максимальної орієнтації на клієнта можна запропонувати розширений індивідуальний підхід до кожного клієнта. Це, безсумнівно, зробить банки ближчими до позичальників. Наприклад, якщо скорингова система «відмовила» клієнту, то банки з індивідуальним підходом можуть бути гнучкішими у питанні розгляду кредитоспроможності клієнта.

З метою підвищення інвестиційної активності комерційних банків також варто запропонувати наступне: фінансування банками незавершених наукових розробок та досліджень, гарантом по яких може виступати НБУ;

надання можливості виступати зовнішнім інвестором у сторонніх проектах з можливістю отримання частки акцій підприємства; надання можливості комерційним банкам набувати права на інноваційні технології, на підставі яких комерційні банки можуть організовувати їх впровадження та тиражування, а вкладений капітал компенсувати за рахунок отриманого прибутку від використання інновацій; здійснення факторингових операцій, де б банки сплачували рахунки та заборгованості підприємств, що виникли у процесі створення та впровадження інновацій в обмін на надання комерційним банкам можливостей протягом певного терміну брати участь у розподілі прибутку даного підприємства.

На наш погляд, для вирішення даної проблеми комерційним банкам доцільно створення нової структури - «Інвестиційно-консалтингового агентства» (ІКА), яке надаватиме послуги при реалізації інвестиційних проектів, що підвищить ймовірність їх здійснення. ІКА доцільно створювати як комерційну організацію. Оскільки на початку своєї діяльності агентству буде складно реалізовувати свою діяльність без фінансової участі інших структур, то засновниками, крім комерційного банку, можуть виступити великі фінансові, промислові, а також страхові компанії. Надалі ІКА за умови успішності здійснення своєї діяльності зможе функціонувати самостійно.

Стосовно покращення реалізації кредитної політики банку, то тут, як ми вважаємо, банку необхідно звернути увагу саме на підприємства малого та середнього бізнесу. Обмежений доступ до позикових ресурсів підприємств малого та середнього бізнесу обумовлений, як правило, специфікою їх діяльності, конкурентною позицією та фінансовою спроможністю, що не завжди призводить до позитивного рішення банку щодо надання кредиту.

Перешкодами на шляху доступності кредитних ресурсів є: високий рівень кредитного ризику для банку; суттєві транзакційні витрати; складний процес оцінки кредитоспроможності; високий рівень конкуренції на ринку кредитування малого та середнього бізнесу. Разом з тим, процес

кредитування малих та середніх підприємств має для банку низку переваг: високий рівень доходності; можливість диверсифікації портфеля позичок.

Одним з напрямів покращення ситуації з кредитуванням підприємств малого та середнього бізнесу є удосконалення кредитного процесу. Серед новітніх тенденцій посткредитного моніторингу слід виділити оцифрування моніторингу продуктивності не тільки портфеля, а й основних моделей, робочого місця менеджера по роботі з клієнтами та бізнесу загалом. Це дозволить банкам підвищити ефективність використання капіталу, роботи персоналу за рахунок скорочення часу, що витрачається на отримання даних та звітності, а також дозволяє скоротити кількість операційних помилок.

Кредитні організації сьогодні також мають формувати свою ІТ-архітектуру та технологічні рішення з урахуванням поточного кредитного портфеля та прагнення до його розширення. Модернізація наскрізного процесу кредитування не обов'язково має на увазі використання ІТ-підходу з нуля; новий зовнішній інтерфейс може бути побудований поверх існуючої основної банківської інфраструктури.

Однією з головних проблем для позичальників серед малого та середнього бізнесу є низька швидкість прийняття рішення про можливість видачі кредиту. Погоджене кредитування дозволяє суттєво знизити час очікування для потенційного позичальника завдяки автоматизації кредитного процесу за допомогою його перепроєктування та оцифрування значної частини клієнтського шляху. Переосмислення застарілих політик та процесів також може допомогти раціоналізувати кредитування малого та середнього підприємництва. Використання чіткої сегментації клієнтів щодо ризику та складності взаємодії дозволяє кредитним установам розширити кількість етапів кредитування, які автоматично оброблятимуться та оцінюватимуться, а також сконцентрувати ручну експертну оцінку для більш складних ситуацій. Ефективні технологічні процеси, що використовують передові ІТ-рішення дозволяють банкам збільшити наскрізну обробку клієнтів та

спрямовувати лише ретельно підібрану частину заявників через ручну перевірку.

Одним з напрямів покращення ситуації з кредитуванням підприємств малого та середнього бізнесу, в роботі пропонується активніше застосовувати погоджене кредитування. Для того, щоб налагодити процес погодженого кредитування крім новітніх технологій та ефективних кредитних політик, банку також необхідне використання стандартизованої документації та єдиного підходу до інформації, що вимагається від клієнта. Створивши єдине джерело достовірної інформації, банк може автоматизувати пошук даних прийняття кредитних рішень. Процес погодження значно прискорює андеррайтинг, розширює досвід клієнтських менеджерів та забезпечує повний контрольний журнал дій із заявкою клієнта.

Використання технології погодженого кредитування малого та середнього бізнесу дозволяє банку скористатися 4 конкурентними перевагами, які збільшують ефективність кредитного процесу. Першою перевагою є прискорення процесу видачі позики. Другою перевагою є покращення задоволеності клієнта у роботі з банком. Клієнти, які задоволені досвідом взаємодії з кредитною установою, з більшою ймовірністю звертатимуться за позиковим фінансуванням до того ж кредитора у майбутньому. На думку банкірів, погоджений кредит — інструмент підвищення лояльності. Третьою перевагою технології погодженого кредитування є зростання рівня поінформованості клієнтів. Інформовані клієнти, у свою чергу, можуть допомогти прискорити кредитний процес. Четвертою перевагою погодженого кредитування є підвищення ефективності оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника.

Наступним заходом покращення кредитної діяльності комерційного банку є застосування скорингової системи, що самонавчається. Скорингова система, що самонавчається, — це технологія, заснована на машинному навчанні, яка крім ретроспективної інформації про раніше видані кредити

також враховує інші джерела даних з метою постійного перенавчання для досягнення найбільшої ефективності в оцінці кредитоспроможності. У процесі перенавчання скорингова система, що самонавчається, постійно отримує висновки про відхилення від вже заданих показників і перебудовує свою модель виходячи з нових вхідних даних. Насправді існує безліч видів моделей, що самонавчаються, тому кожен банк намагається застосувати найбільш зручний для себе підхід до самонавчання кредитного скорингу.

Розглядаючи нові технологічні аспекти кредитування малого та середнього бізнесу, не можна не згадати про штучний інтелект. Сьогодні технології, які використовують штучний інтелект, розвиваються дуже швидко та пропонують величезну допомогу людям у всіх сферах бізнесу та економіки. Штучний інтелект – це загальний термін, що описує безліч машин та алгоритмів, що імітують когнітивні функції людини. За допомогою ШІ комп'ютерні рішення приймаються набагато швидше через значно більшу швидкість обробки даних комп'ютерними системами.

Основні переваги застосування систем ШІ у банківській галузі полягають в автоматизації рутинних процесів; підвищенні швидкості обслуговування клієнтів; зниженні витрат на вирішення типових завдань; досягненні більш високої точності обробки великих обсягів даних; покращення якості системи підтримки клієнтів.

У фінансовому секторі та банківській справі штучний інтелект означає передові аналітичні технології з величезним потенціалом, які покращують платіжну екосистему для всіх учасників, від банків до кінцевих споживачів. За оцінкою експертів, у майбутньому банки отримають позитивну віддачу від своїх інвестицій завдяки розробкам на основі ШІ, включаючи андеррайтинг та кредитування малого середнього бізнесу.

Також використання ШІ в кредитному скорингу стає все більш популярним завдяки здатності прискорювати процес прийняття кредитних рішень без будь-яких компромісів щодо якості чи точності. Навіть

незважаючи на включення дедалі більшої кількості даних про потенційного позичальника, швидкість обробки інформації штучним інтелектом залишається незмінно високою. Впровадження ШІ у процес кредитування сприятливо впливає на стартапи, адже кредитний скоринг стає більш орієнтованим на майбутні грошові потоки. У цьому сенсі є ще куди зростати, проте стандартні бізнес-рішення на етапі створення компанії вже можуть ефективно оцінюватися скоринговими системами, заснованими на штучному інтелекті.

Використання інструментів штучного інтелекту для оцінки кредитоспроможності та прийняття рішень про кредитування може не тільки збільшити кількість клієнтів банку при одночасному зниженні ризику, а й сфокусуватися на максимізації маржі замість мінімізації ризику. Підсумовуючи, слід зазначити, що майбутнє кредитування малого та середнього бізнесу нерозривно пов'язане з технологічним удосконаленням самого кредитного процесу. Існуючі проблеми взаємодії з малим і середнім бізнесом можна подолати завдяки цифровій трансформації, що стрімко розвивається. Банки, які сконцентровані на традиційній формі взаємодії із клієнтом, уже сьогодні програють конкурентну боротьбу за малий та середній бізнес. Крім власних технологічних рішень кредитних організацій у рамках цифрової трансформації, сьогодні існує безліч прикладів ефективної взаємодії між банками та фінтех компаніями у рамках розвитку цього напрямку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Аналіз банківської діяльності: [Текст] Підручник/ А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А.М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2004. — 599 с.
2. Аналіз прибутковості та ефективності діяльності банку / Економіко-правова бібліотека «Vuzlib» : [сайт]. — URL: http://vuzlib.org/bo_S/9-4.htm. — 2010 — Загол. з екрану.
3. Андросова О. Ф. Інвестиційні операції банків України з цінними паперами / О. Ф. Андросова, Т. А. Афанасьєва. Запорізький національний технічний університет. — URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_19/androsova.pdf.
4. Банківський нагляд / Національний банк України: [сайт]. — URL: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58285. — 2012 — Загол. з екрану.
5. Банківські операції [Текст]: Підручник / М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна, [та ін.]; за ред. А.М. Мороз. - 3-є вид., перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2008. - 608 с.
6. Буряк А.В. Фактори впливу на ефективність банківського бізнесу [Текст] / А. В. Буряк // Інноваційна економіка. — 2022. — №7. — С. 281-289.
7. Васюренко О.В. Банківські операції [Текст] : навч. посіб. для студ. екон. спец. / О.В. Васюренко. - К. : Знання, 2008. - 318 с.
8. Варцаба В.І., Заславська О.І. Сучасне банківництво: теорія і практика: Навч. посібник. — Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. — 364 с.
9. Важинський Ф.А. Методологічні підходи до визначення фінансової діяльності банку [Текст] / Ф. А. Важинський, П. П. Гаврилко, М. Л. Потинський // Науковий вісник НЛТУ. — 2011. — №21.17. — С. 170-175.
10. Вовк В.Я. Кредитування і контроль [Текст]: Навчальний посібник

/ В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с. – ISBN 978–966–346–402

11. Вовчак О.Д. Банківська справа [Текст]: навч. посіб. /О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин. – Львів: Новий Світ-2000, 2008.– 560с.

12. Волик, Н.Г. Ефективність управління залученими ресурсами комерційного банку в сучасних умовах [Текст] / Н. Г. Волик, М. О. Чугуєнко // Фінанси, грошовий обіг і кредит. – 2011. – № 34. – С. 223–229.

13. Вольська, С.П. Аналіз та шляхи підвищення прибутковості діяльності банку [Текст] / С. П. Вольська // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – №15. – С. 23-32.

14. Галайко Н.Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку [Текст] / Н. Р. Галайко // Регіональна економіка. – 2008. – №4. – С. 132-140.

15. Галайко Н.Р. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності банку: автореферат канд. екон. наук : 08.00.08 / Галайко Н. Г. – Львів: НАН України. Ін-т регіон. дослідж., 2008. – 20 с.

16. Гатаулліна Е.І., Маршук Л.М. Аналіз показників діяльності комерційних банків України // Економіка та суспільство. - 2017. - №17. - 516-521.

17. Гергель А. Ю. Напрями аналізу якості кредитного портфеля банку / А. Ю. Гергель // Управління розвитком. – 2014. - №3. – С. 92 – 94.

18. Гончаренко В. Визначення оптимальної структури портфеля цінних паперів комерційного банку [Текст] / В. Гончаренко // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3-4. – С. 67-71

19. Грудзевич У.Я. Аналіз банківської діяльності [Текст]: Навчальний посібник / У.Я. Грудзевич; Національний банк України. – К.: УБС НБУ, 2007. – 222 с. – ISBN 978–966–368–041–5, 34

20. Денисенко М. П. Кредитування та ризики [Текст]: 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. Дзюблюк О. Проблеми управління банківським кредитним портфелем в умовах становлення ринкових відносин [Текст] / О. Дзюблюк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. - 2009. - № 7. - С.160-167.

22. Добровольська О. Методи оцінки якості кредитного портфелю комерційного банку [Текст] / О. Добровольська, К. Новікова // Фондовый рынок. - 2009. - № 14. - С. 16-22.

23. Доценко О.С. Статистичний аналіз діяльності банків України: автореферат канд. екон. наук : 08.00.08 / Доценко О. С. – К.: Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2007. – 20 с.

24. Дудинець Л.А. Аналіз форм і методів управління проблемними активами банку [Текст] / А. Дудинець // Економічні науки. - 2011. - №8. - С. 45-59

25. Дутченко О. М. Моніторинг кредитної операції як інструмент забезпечення ефективності проведення банківського кредитування [Текст] / О. М. Дутченко, О. О. Дутченко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 2 (409). – С. 173 – 175.

26. Еребенюк Н.В. Значимість зовнішніх факторів впливу в управлінні банком в сучасних умовах. Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 2014. Вип. 46. С. 257-261.

27. Єсіна О.Е. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1(48). С. 209-213.

28. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків [Текст]: Навч. посібник / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. - Суми : Університетська книга, 2007. - 523 с.

29. Інструкція з бухгалтерського обліку кредитних, вкладних (депозитних) операцій та формування і використання резервів під кредитні

ризиків в банках України : затверджено Постановою Правління Національного банку України від 27.12.2007 № 481. - URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0048-08>.

30. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України / Затверджено Постановою Правління Національного банку України від 03.10.2005 № 358. - URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1265-05>.

31. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні: : Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 №368. - URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

32. Калініченко О. Нові підходи до визначення рентабельності банківської діяльності в сучасних умовах [Текст] / О. Калініченко // Вісник НБУ. – 2010. – № 7. – С. 48–52.

33. Карчева Г.Т. Оцінка ефективності управління активами і пасивами банків України [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник НБУ. – 2011. – № 11. – С. 59–73.

34. Карчева Г.Т. Системний аналіз ефективності діяльності банків України [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 12–17.

35. Карчева Г.Т. Системний аналіз ефективності діяльності банків України [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 12–17.

36. Карчева Г.Т. Системно-синергетичний підхід до оцінки ефективності функціонування та розвитку банківських систем [Текст] / Г. Т. Карчева // Вісник НБУ. – 2008. – № 10. – С. 65–76.

37. Ковбасюк М.Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств [Текст] : навчальний посібник / М. Р. Ковбасюк. – К. : Скарби, 2001. – 336 с. – ISBN 966-95789-1-4.

38. Ковч Т.Б. Методичні підходи до оцінювання ефективності фінансового моніторингу в комерційних банках [Текст] / Т. Б. Ковч // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.15. – С. 334–343.

39. Косова Т.Д. Банківські операції [Текст]: навч. посіб. / Т.Д. Косова, О.Р. Циганов. - К. : Центр навч. л-ри, 2008. - 372 с.
40. Куш О. О. Організаційний механізм управління портфелем цінних паперів банку . – URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_5/u1105kus.pdf.
41. Маслак Н.Г. Теоритичні аспекти ефективності банківської діяльності та її оцінки [Текст] / Н. Г. Маслак // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – № 2. – С. 1–6.
42. Маслак Н.Г. Використання економетричного підходу для оцінки ефективності банків України [Текст] / Н. Г. Маслак // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2010. – № 1. – С. 43–50.
43. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку / Інвестиційний консультант : [сайт]. – URL: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/articles/2821.html> – 2009 – Загол. з екрану.
44. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України // Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361.
45. Міщенко В.І. Банківські операції [Текст]: підручник / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська, О.Г. Коренєва. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2007. - 796 с.
46. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг. Фінансовий простір. 2018. № 1. С. 75-79.
47. Основні показники діяльності банків: дані офіційного сайту Мінфін. - URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/>
48. Офіційний сайт Законодавства України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
49. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.

50. Офіційний сайт Національного банку України.
URL: <https://www.bank.gov.ua>.
51. Офіційний сайт АТ «Сенс Банк» URL: <https://sensebank.com.ua/>
52. Пасічник І. Розробка аналітичного інструментарію оцінки ефективності кредитної політики банку [Текст] / І. Пасічник, В. Вовк // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 36–39.
53. Показники діяльності банків / Асоціація українських банків : – URL: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112. – 2022.
54. Показники банківської діяльності: дані офіційного сайту НБУ . - URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
55. Положення про порядок формування резерву під операції банків України з цінними паперами / затверджено Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23. - URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
56. Правила організації статистичної звітності / затверджені Постановою Правління НБУ від 19.03.2003 № 124. - URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0353-03>.
57. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі [Текст]: Монографія / Л. О. Примостка; Мін-во освіти і науки, КНЕУ. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с. – ISBN 966-574-344-9
58. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку [Текст] Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с. – ISBN 966-484-513-6.
59. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 7.12.2000 № 2121-III [зі змін. та доп.]. – URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0946-05>. – 8.09.2011.
60. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : затверджено Постановою Правління

Національного банку України від 25.01.2000 № 23. - URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.

61. Про затвердження Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України : положення затверджене Постановою Правління Національного банку України, від 19.03.2003 № 124. - URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0353-03>.

62. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків / Положення, затверджене Постанова Правління НБУ № 279 від 06.07.2000 р. – Режим доступу до документу: <http://www.uapravo.net/data/base45/ukr45859.htm>

63. Прогнозування деяких фінансових показників діяльності банківської установи / Львівський інститут банківської справи УАБС НБУ: – URL: http://vlp.com.ua/files/18_27.pdf.

64. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України; Концепція, План, Заходи від 17.01.2018 № 67-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>

65. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» [Текст] / О. М. Рац // Економічний простір. – 2008. – №15. – С. 275-286.

66. Рентабельність активів банків України (ROA) / Bankografo.com : [сайт]. – URL: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-statystyka/pokazniki-diyalnosti-bankiv-vidnosni/rentabelnist-aktiviv-bankiv-ukrayini-roa>. – 2013 – Загол. з екрану.

67. Руденко М.О. Шляхи підвищення ефективності діяльності банків у сфері фінансових інвестицій [Текст] / О. Маслак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2021. – № 21.12. – С. 246–255.

68. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку [Текст]: навч. посіб. / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми: «Університетська книга», 2007. – 314 с. – ISBN 32-765-759-08
69. Сумарні активи та пасиви комерційних банків України: дані офіційного сайту Мінфін - URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/>
70. Трудова М.Є. Інноваційні перспективи розвитку в банківській системі України. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 485-490.
71. Типове положення про навчання з питань охорони праці – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0248-99>.
72. Тищенко В. Б. Аналіз операцій комерційних банків України з цінними паперами / В. Б. Тищенко // Управління розвитком. – 2013. - №10. – С. 50 – 53.
73. Чаплига В.В. Зовнішня оцінка ефективності діяльності банків з урахуванням ризику [Текст] / В.В. Чаплига // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – №22.2. – С. 281-289.
74. Челомбітько, Т.В. Управлінські аспекти підвищення ефективності банківської діяльності [Текст] / Т. В. Челомбітько // Науковий вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2008. – № 3. – С. 22–28.
75. Чмутова І. М. Комплексний підхід до аналізу операцій банку з цінними паперами / І. М. Чмутова, О. В. Пересунько. – URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2009_28_3/statti/2_27.htm.
76. Шляхи підвищення прибутковості банківських установ України / Національний університет «Львівська політехніка» : – URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6582/1/42.pdf>
77. Шпанковська, Н. Удосконалення класифікації факторів впливу на результати діяльності банку із застосуванням системного підходу [Текст] / Н. Вольська, Ю. Труш, В. Труш // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – №7. – С. 7-9.

78. Commercial bank branches (per 100,000 adults). The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.CBK.BRCH.P5?view=chart>.

79. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Comission. 2010. URL: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.

80. Frame W.S., White L.J. Technological Change, Financial Innovation, and Diffusion in Banking. NYU Working Paper. 2014. № 451/33549.

81. Internet User Statistics & 2018 Population for the 53 European countries and regions. URL : <https://www.intemetworldstats.com/stats4.htm>

82. Vijayaragavan T. Modem Banking Services - A key Tool for Banking Sector. International Journal of Commerce, Business and Management. 2014. Vol. 3, № 4. P. 589-594.

ДОДАТКИ