

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет
Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
Кафедра управління імені Олега Балацького

«До захисту допущено»

завідувач кафедри

_____ І.І.Рекуненко

_____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістр

зі спеціальності 073 «Менеджмент»,
освітньо-професійної програми «Менеджмент організацій і адміністрування»
на тему: «Особливості управління ризиками в процесі
організації кредитної діяльності банківської установи»

Здобувачки групи М.мдн-21к

Матвієнко Аліни Геннадіївни

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

Матвієнко А.Г.

Керівник

асист., к.е.н Рибальченко С. М.

(підпис)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
Кафедра управління імені Олега Балацького

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

„_____” _____ 20_____ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

на здобуття освітнього ступеня магістр

зі спеціальності 073 «Менеджмент»,
освітньо-професійної програми «Менеджмент організацій і адміністрування»

Здобувачки групи М.мдн-21к Матвієнко Аліни Геннадіївни

1. Тема роботи Особливості управління ризиками в процесі організації кредитної діяльності банківської установи
затверджена наказом по СумДУ №1326-VI від „22” листопада 2023 р.
2. Термін подання студентом закінченої роботи 7.12.2023
3. Мета кваліфікаційної роботи: Дослідити основні аспекти кредитування фізичних та юридичних осіб та запропонувати шляхи удосконалення методів зниження кредитних ризиків.
4. Об’єкт дослідження: Об’єктом дослідження є Сумське обласне управління АТ «Ощадбанк».
5. Предмет дослідження: теоретичні, методологічні та практичні аспекти управління ризиками в процесі організації кредитної діяльності банку.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах Законів України, Постанов Кабінету Міністрів України, установчих документів та даних дослідження проведеного автором
7. Орієнтовний план кваліфікаційної роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети.

№ пор.	Назва розділу	Термін подання
I	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ	10.11.2023
II	АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК»	20.11.2023
III	УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ	30.11.2023

Зміст завдань для виконання поставленої мети кваліфікаційної роботи магістра:

У розділі 1 студент має дослідити сутність банківського кредитування та організації кредитного процесу.

У розділі 2 студент має провести аналіз діяльності АТ «Ощадбанк» та обґрунтувати необхідність удосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників.

У розділі 3 студент має обґрунтувати шляхів подолання кредитного ризику та інноваційних підходів до аналізу динаміки, складу та структури пасиву.

8. Консультації щодо виконання роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Рибальченко С. М.		
2	Рибальченко С. М.		
3	Рибальченко С. М.		

9. Дата видачі завдання 22.09.2023

Керівник кваліфікаційної роботи

(підпис)

Рибальченко С. М.

Завдання до виконання одержав

(підпис)

Матвієнко А.Г.

АНОТАЦІЯ

Успішність банківської діяльності залежить від різноманітних факторів, які взаємодіють між собою. Ключовими що формують успішність банківської діяльності : ефективне управління ризиками, стійка ліквідність, ефективне управління капіталом, ефективне управління витратами, дотримання регуляторних вимог, клієнтська орієнтованість.

Ефективне управління ризиками дозволить вірно оцінювати кредитоспроможності клієнтів та проводити ефективний моніторинг кредитного портфеля. Управління змінами на фінансових ринках та зменшення можливих втрат від їх коливань допоможе значно збільшити якість управління ризиками банку. З точки зору операційної діяльності надають додаткові можливості запобігання помилкам та шахрайству та забезпечить ефективне управління всіма процесами та системами кредитної установи.

Структура та обсяг магістерської роботи. Загальний обсяг магістерської роботи становить 43 сторінки, у тому числі 10 таблиць, 4 рисунки, 38 використаних джерела.

Мета роботи. Дослідити основні аспекти кредитування фізичних та юридичних осіб та запропонувати шляхи удосконалення методів зниження кредитних ризиків.

Виходячи з поставленої мети були визначені наступні задачі:

- вивчити сутність та принципи банківського кредитування;
- розглянути форми та види банківського кредитування;
- ознайомитися з організацією кредитного процесу;
- надати загальну характеристику АТ «Ощадбанк»;
- проаналізувати кредитний портфель АТ «Ощадбанк»;
- розглянути методику оцінки фінансового стану позичальника банку;
- запропонувати шляхи удосконалення методів зниження кредитного ризику.

Предметом дослідження є теоретичні, методологічні та практичні аспекти управління ризиками в процесі організації кредитної діяльності банку.

Об'єкт дослідження Об'єктом дослідження є Сумське обласне управління АТ «Ощадбанк».

Методи дослідження. В ході роботи над дипломним проектом були використані такі загальнонаукові методи: аналіз, синтез, порівняння, спостереження.

Наукова новизна. Розроблено методологію оцінки фінансового стану клієнтів банку.

Ключові слова: КРЕДИТНИЙ ПОРТФЕЛЬ, УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ, ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, УПРАВЛІННЯ БАНКОМ.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ.....	8
1.1. Сутність банківського кредитування.....	8
1.2. Організація кредитного процесу.....	12
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК».....	17
2.1. Загальна характеристика АТ «Ощадбанк».....	17
2.2. Необхідність удосконалення оцінки кредитоспроможності.....	21
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ.....	23
3.1. Шляхи подолання кредитного ризику.....	23
3.2. Інновації аналізу динаміки, складу та структури пасиву.....	32
ВИСНОВКИ.....	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40

ВСТУП

Успішність банківської діяльності залежить від різноманітних факторів, які взаємодіють між собою. Ключовими що формують успішність банківської діяльності : ефективне управління ризиками, стійка ліквідність, ефективне управління капіталом, ефективне управління витратами, дотримання регуляторних вимог, клієнтська орієнтованість.

Ефективне управління ризиками дозволить вірно оцінювати кредитоспроможності клієнтів та проводити ефективний моніторинг кредитного портфеля. Управління змінами на фінансових ринках та зменшення можливих втрат від їх коливань допоможе значно збільшити якість управління ризиками банку. З точки зору операційної діяльності надають додаткові можливості запобігання помилкам та шахрайству та забезпечить ефективне управління всіма процесами та системами кредитної установи.

Саме тому тема дослідження є актуальною, бо необхідним постійно залишається процес розвитку та впровадження оптимізації всіх процесів та розробки нових продуктів та послуг.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ.

1.1. Сутність банківського кредитування.

Управління банками в сучасних умовах вимагає врахування багатьох факторів, таких як стрімка технологічна зміна, регулювання, конкуренція та зміни у споживчому підході. Особливості управління банками в реаліях сьогодення наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1 1- Особливості управління банками в сучасному бізнес-середовищі

Критерій	Зміст
Цифрова трансформація (цифрові технології)	Запровадження інноваційних цифрових технологій для полегшення банківських послуг, вдосконалення клієнтського досвіду та збільшення ефективності операцій.
Кібербезпека	Зростаюча увага до кібербезпеки в умовах збільшення кількості та складності кіберзагроз. Банки повинні активно захищати свої інформаційні ресурси та персональні дані клієнтів.
Регулювання та відповідність	Банки повинні відповідати різноманітним нормативам та стандартам, що змінюються, щоб забезпечити високий рівень відповідності та уникнути штрафів.
Аналіз даних та штучний інтелект	Застосування аналітичних інструментів та штучного інтелекту для аналізу великих обсягів даних, виявлення трендів, прогнозування та прийняття обґрунтованих рішень.

Продовження табл.1.1.

Критерій	Зміст
Фінансові технології Fin Tech	Банки повинні взаємодіяти та конкурувати з FinTech-компаніями, які швидко впроваджують інновації в галузі фінансів та надають нові послуги.
Персоналізований підхід	Посилення акценту на особистому підході до клієнтів, врахування їхніх індивідуальних потреб та надання персоналізованих фінансових рішень.
Управління ризиками	Зростаюча складність управління ризиками в умовах нестабільності фінансових ринків та геополітичних турбулентностей.
Соціальна відповідальність	Зросла увага до соціальної відповідальності та етичних стандартів в управлінні фінансовими установами.
Глобалізація	Банки, особливо ті, які мають глобальні операції, повинні враховувати міжнародний вимір та адаптуватися до глобальних змін.

Напрямоків та показників ефективного управління банківською організацією дуже багато, тому розглянемо основні з них за групами.

1. Ефективне управління ризиками[1]:

- Кредитний ризик: вірне оцінювання кредитоспроможності клієнтів та ефективний моніторинг кредитного портфеля.

- Ринковий ризик - управління змінами на фінансових ринках та зменшення можливих втрат від їх коливань.

- операційний ризик - запобігання помилкам та шахрайству, а також ефективне управління процесами та системами.

2. Стійка ліквідність [2]:

- Доступність ресурсів - забезпечення наявності достатньої ліквідності для виконання зобов'язань перед клієнтами та іншими кредиторами.

- Ефективне управління активами та зобов'язаннями - збалансований підхід до управління активами та зобов'язаннями для забезпечення стабільності фінансових показників.

3. Ефективне управління капіталом:

- Адекватний капітал - забезпечення наявності достатнього рівня власного капіталу для покриття ризиків та викликів.

- Ефективне використання капіталу - раціональне розподіл та використання капіталовкладень для досягнення максимальної ефективності.

4. Інновації та цифрова трансформація (цифрові технології) - впровадження інноваційних технологій для покращення клієнтського досвіду, оптимізації операцій та розробки нових продуктів та послуг [3].

5. Ефективне управління витратами:

- Оптимізація операцій - зменшення витрат на операційну діяльність та підтримку бізнес-процесів для збільшення прибутковості.

- Технологічна ефективність - використання технологій для автоматизації процесів та підвищення ефективності роботи персоналу.

6. Дотримання регуляторних вимог:

- Відповідність законодавству - забезпечення відповідності усім законодавчим та регуляторним вимогам для уникнення штрафів та втрат репутації [1, 4].

7. Клієнтська орієнтованість.

Рекламна компанія для банку вимагає особливого підходу, оскільки фінансові послуги мають свої унікальні характеристики та вимоги. Особливості, які слід враховувати при розробці рекламної стратегії для банку представлені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Особливості формування стратегії банку

Відмінність	Характеристика
Довіра та безпека	Слід акцентувати на довірі, безпеці та надійності фінансових послуг банку.
Освіта клієнтів	Пояснення складних продуктів. Банківські послуги часто включають складні фінансові концепції. Рекламу повинна бути освітньою, пояснюючи клієнтам основні аспекти фінансових продуктів
Покращення фінансової грамотності	Створення освітніх кампаній. Розробка кампаній з фінансової грамотності для клієнтів з метою надання їм інформації та ресурсів для кращого розуміння фінансів.
Персоналізація послуг	Акцент на персоналізацію. Рекламу повинна підкреслювати можливості персоналізації та індивідуального підходу до потреб кожного клієнта.
Соціальна відповідальність	Реклама може висвітлювати заходи банку у сфері соціальної відповідальності та сталого розвитку.
Ціннісні принципи	Підкреслення ціннісних принципів банку. Якщо у банку є конкретні цінності чи місія, реклама може підкреслити ці аспекти для залучення клієнтів, які поділяють подібні цінності.
Інтерактивність та залучення	Розробка інтерактивних рекламних кампаній та залучення клієнтів у взаємодію з брендом.
Використання соціальних мереж	Використання платформ соціальних мереж для комунікації з клієнтами, відповіді на їхні запитання та створення спільноти.
Прозорість та простота	Забезпечення прозорості та простоти в описі фінансових продуктів та умов.
Формування емоційного зв'язку	Розробка креативних рекламних матеріалів, які викликають позитивні емоції та зміцнюють зв'язок клієнта з банком.

1.2. Організація кредитного процесу.

Оцінка фінансового стану позичальника є ключовим етапом в процесі кредитування для банків та фінансових установ. Цей процес дозволяє визначити, наскільки позичальник здатен повернути кредит та яким чином він використовує фінансові ресурси [5]. Основні аспекти методики оцінки фінансового стану позичальника наведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні аспекти методики оцінки фінансового стану клієнта

Аспект	Сутність аналізу, який необхідно провести
Фінансові звіти:	<p>Баланс: Аналізуйте активи, зобов'язання та власний капітал. Переконайтеся, що активи більші за зобов'язання, і що власний капітал покриває відсоткові зобов'язання.</p> <p>Звіт про прибуток: Оцініть прибуток, витрати та чистий прибуток. Переконайтеся в стабільності та прибутковості бізнесу.</p>
Аналіз рентабельності	<p>Чиста рентабельність: Визначте, який відсоток від прибутку залишається після відрахування витрат.</p> <p>Рентабельність активів: Розрахуйте, яка частина активів генерує прибуток.</p>

Продовження табл.1.3.

Аспект	Сутність аналізу, який необхідно провести
Кредитна історія	<p>Кредитний рейтинг та історія: Вивчіть кредитний рейтинг позичальника та його кредитну історію. Високий кредитний рейтинг свідчить про відповідальність та розгляд за дорученням попередніх кредиторів [6].</p> <p>Спроможність погашення зобов'язань: Визначте, наскільки активи позичальника можуть використовуватися для покриття зобов'язань.</p> <p>Коефіцієнт покриття відсоткових платежів: Перевірте, чи є достатньо прибутку для покриття відсотків за кредитом.</p>
Джерела фінансування	Джерела капіталу: Вивчіть, звідки отримуються кошти для фінансування. Наприклад, внутрішні джерела, борг, власний капітал тощо.
Показники платоспроможності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності: Оцінюйте, наскільки активи можуть бути швидко конвертовані в готівку для покриття всіх зобов'язань [7].

Ці аспекти дозволяють отримати повний обсяг фінансового стану позичальника та визначити, наскільки ризиковано видавати йому кредит.

Нами було проведено аналіз структури кредитного портфеля АТ «Ощадбанку» за 2022 рік по стратегічним напрямам (рис.1.1). Як результат можна зазначити, що найвагомим в загальній структурі є саме напрям кредитування поточної діяльності [7, 8].

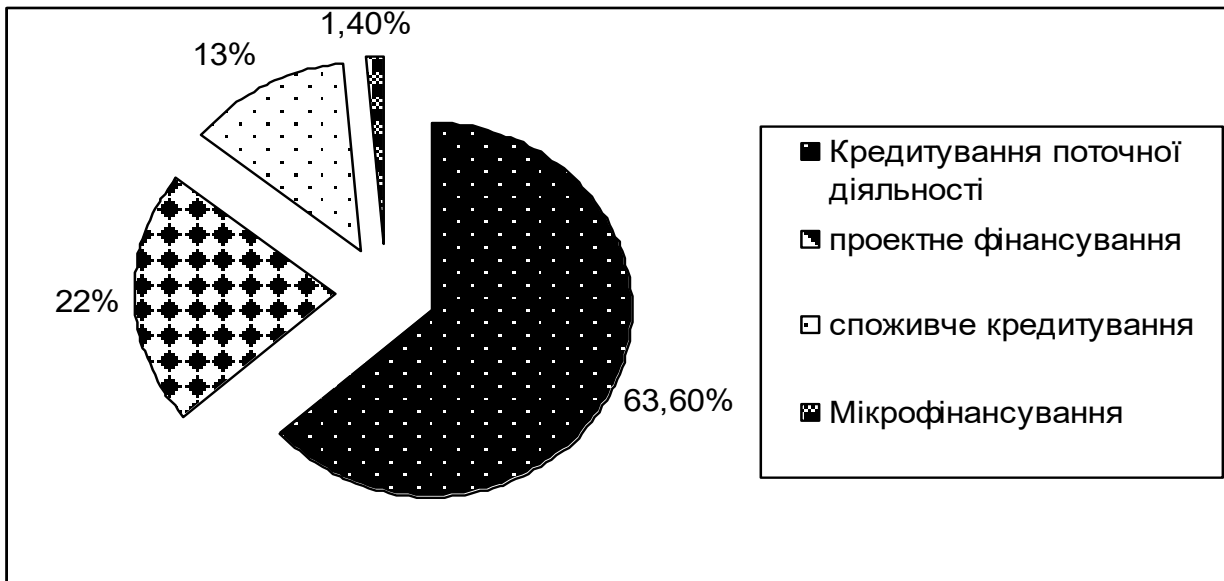


Рисунок 1.1 - Структура кредитного портфеля банку

Також нами був проведений аналіз показників розвитку АТ «Ощадбанк» (табл.1.4) та показників перспективного розвитку (табл.1.5).

Таблиця 1.4 -Показники розвитку АТ «Ощадбанк»

№	Показник, %	2021	2022
1	Доля ринка в активах банківського сектора	6,0	6,9
2	Доля ринка кредитів клієнтів (на кінець періода) в.т.ч.	15,8	17,8
	- кредити СХД	5,8	6,5
	- кредити ФО	10,0	11,3

Продовження табл.1.4.

№	Показник, %	2021	2022
3	Доля ринка депозитів клієнтів (на кінець періода), в т.ч.	10,2	10,6
	- кредити СХД	5,9	5,5
	- кредити ФО	4,3	5,1
4	Кількість точок	865	1000
	- ГБ и територіальне управління	35	36
	- Універсальні відділення	730	864
	- Спеціалізовані торгові точки	100	100
	Численість персонала	10789	11021
	- front-office %	70	78
	- middle – and back-office %	30	22
	Размір операційного прибутку на 1 працівника, \$	12	15

Таблиця 1.5 -Показники перспективного розвитку

№	Показник, %	2023	2024	2025	2026
1	Частка ринку в активах банківського сектора	8,6	9,1	9,8	10,4
2	Частка ринку кредитів клієнтів (на кінець періоду) в. т.ч.	19,4	21,8	24,9	27,3
	- кредити СХД	6,5	7,3	8,1	8,7
	- кредити ФО	12,9	14,5	16,8	18,6
3	Частка ринку депозитів клієнтів (на кінець періоду), у т.ч.	11,5	14,5	17,4	18,2
	- кредити СХД	5,4	7,2	9,1	9,2
	- кредити ФО	6,1	7,3	8,3	9,0
4	Кількість точок	1012	1034	1041	1058
	Чисельність персоналу	11032	11067	11121	11124
	- front-office %	80	85	85	85
	- middle – and back-office %	20	15	15	15
	Розмір операційного прибутку на 1 співробітника, \$	16	19	23	23

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК»

2.1. Загальна характеристика АТ «Ощадбанк».

АТ «Ощадбанк» має ліцензію на свою діяльність, що видана НБУ № 148 від 05.10.2011 р.

Акціонером є КабМін України (100%).

Заснований у 1991 році, а в 2011 році перереєстрований в публічне акціонерне товариство. Спеціалізацією Ощадбанку є значні обсяги операцій безпосередньо з державними установами та органами влади.

Банк - учасник Фонду гарантування вкладів фізичних осіб з серпня 2022 року згідно з постановою Кабінету Міністрів № 958.

Ощадбанк є срібним призером FinAwards 2023 саме в номінації «Найкращий керівник роздрібного бізнесу» - Антон Тютюн (Заступник голови правління, що відповідає за роздрібний бізнес) та бронза номінації «Найкращий банк МСБ».

Головою правління 03.11.2020 року призначений Наумов Сергій Володимирович.

АТ «Ощадбанк» - за розмірами активів займає 2 позицію, та найбільший з усіх по показнику - кількість відділень. На 1 січня 2020 року активи банку склали 249 мільярдів гривень. А на 1 липня 2023 року мережа має 1183 відділень, 2790 банкоматів та 2555 платіжних терміналів, понад 60 тис. торговельних POS-терміналів. З загальної кількості емітованих карток 11,5 млн карток більше шести мільйонів є активними. Також у банка є інтернет-банкінг та платіжна система «Ощад 24/7» та "Мобільний Ощад", що запущено з 01 грудня 2021 року.

За інформацією The Banker (британського журналу), за 2014 рік Ощадбанк посів 10-ту позицію серед найбільших банків Центральної та Східної Європи та 367-му в рейтингу топ-1000 світових банків. За 2020 році чистий прибуток банку склав 2,78 мільярди гривень. Структура управління АТ «Ощадбанк» представлена на рис.2.1.

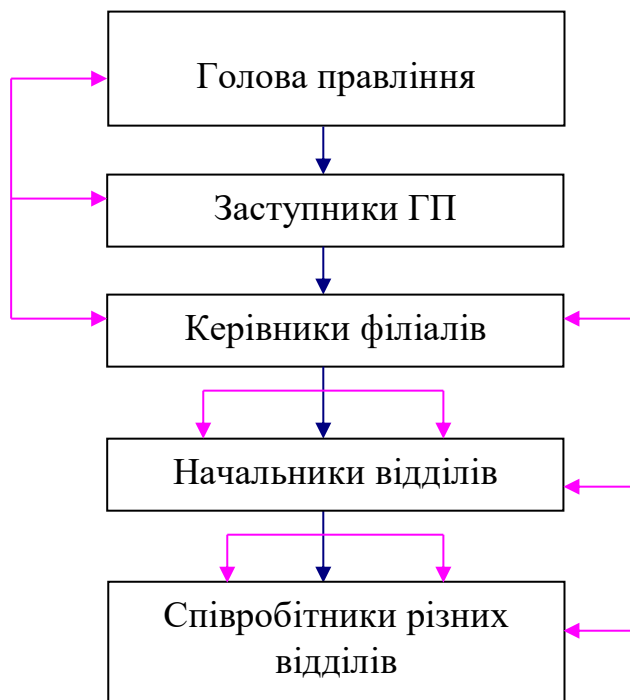


Рисунок 2.1 - Структура управління АТ «Ощадбанк»

Також нами проведено аналіз структури кредитних портфелів для юридичних і фізичних осіб – клієнтів банку за 2022 рік (рис.2.2 і рис.2.3).

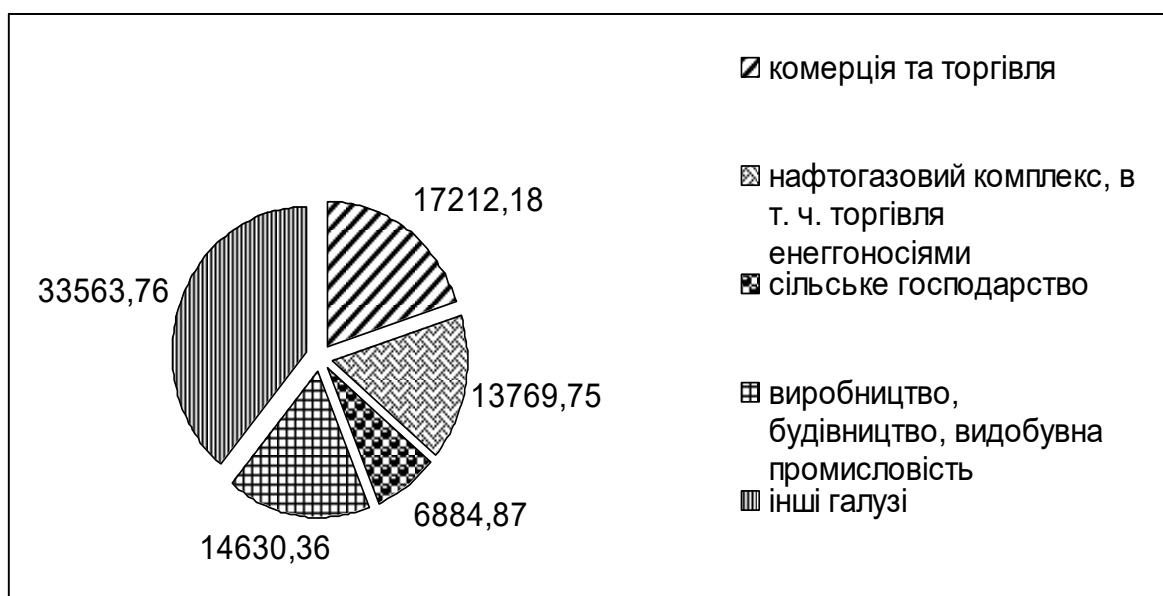


Рисунок 2.2 - Структура кредитів юрособам по галузям за 2022 рік (тис. грн..)

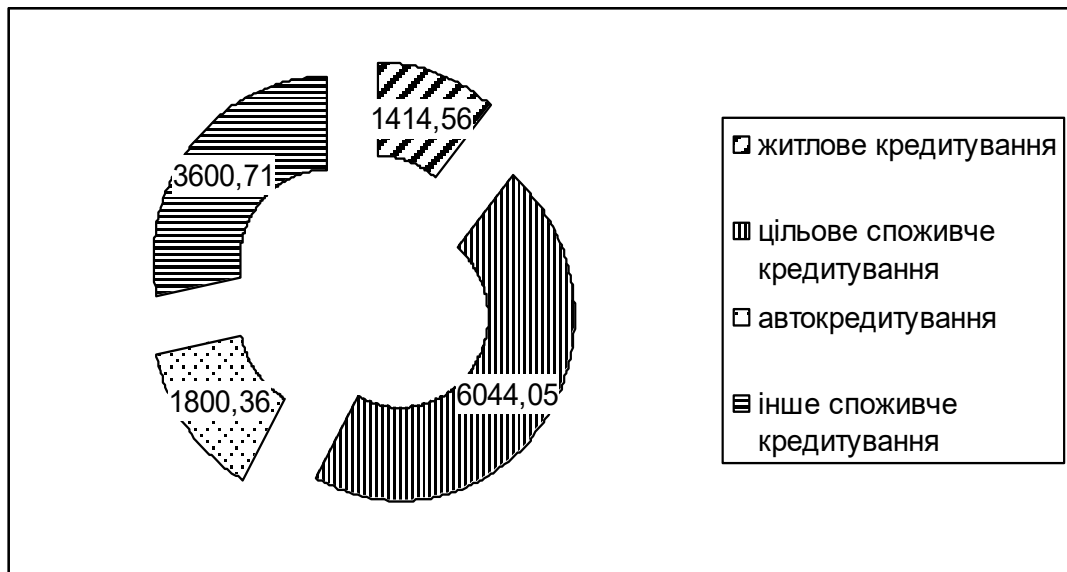


Рисунок 2.3 - Структура кредитів фізособам по галузям за 2022 рік (тис. грн..)

Кредитний портфель банку - це сукупність усіх кредитів та позик, які банк надав клієнтам, включаючи як корпоративних, так і роздрібних клієнтів [9, 10, 11]. Це ключовий елемент діяльності банку, оскільки головна частина його доходів генерується через відсоткові ставки та інші платежі, пов'язані з кредитуванням (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 - Основні характеристики та елементи кредитного портфеля банку

Назва	Сутність
Типи кредитів	<p>Корпоративні кредити- надані підприємствам та корпораціям для фінансування їхньої діяльності.</p> <p>Роздрібні кредити- надані фізичним особам для особистих потреб, таких як автокредити, іпотека, кредитні картки тощо.</p>

Продовження табл.2.1.

Назва	Сутність
Розміри кредитів	<p>Великі кредити - надані великим підприємствам чи корпораціям.</p> <p>Малі та середні - для менших бізнесів та підприємств.</p> <p>Кредити на споживчі потреби - для фізичних осіб на придбання товарів чи послуг.</p>
Секторальна розподіленість	<p>Промисловий сектор - кредити для підприємств, що діють у виробничій сфері.</p> <p>Сільське господарство - фінансування сільськогосподарських підприємств та фермерів.</p> <p>Сфера послуг - кредити для компаній, які пропонують різноманітні послуги.</p>
Термін кредитів	<p>Короткострокові - зазвичай менше року, призначені для невеликих капіталовкладень.</p> <p>Довгострокові - зазвичай більше року, використовуються для більших інвестицій та проектів.</p>
Процентні ставки	<p>Фіксовані - ставки, які залишаються незмінними протягом весь термін кредиту.</p> <p>Змінні - ставки, які можуть змінюватися відповідно до ринкових умов чи інших факторів.</p>
Рівень ризику	<p>Високоризикові кредити - надані клієнтам з низькою кредитоспроможністю або у галузях з підвищеним ризиком.</p> <p>Низькоризикові кредити - надані клієнтам з високою кредитоспроможністю та стабільними фінансами.</p>

Продовження табл.2.1.

Назва	Сутність
Кредитні рейтинги та оцінки кредитоспроможності	Аналіз кредитоспроможності - оцінка фінансового стану позичальника для визначення доцільності роботи з ним.

2.2. Необхідність удосконалення оцінки кредитоспроможності.

Удосконалення оцінки кредитоспроможності є критичним завданням для банків та фінансових установ. Точніше визначені критерії і більш точні методи аналізу можуть значно покращити якість кредитного портфеля та зменшити ризики неповернення кредитів [8,12]. Ось деякі практичні способи удосконалення оцінки кредитоспроможності:

1. Використання розширених моделей оцінки ризику:

- Впровадження більш складних статистичних моделей, таких як машинне навчання або нейронні мережі, для точнішої оцінки кредитоспроможності.

- Використання розширених статистичних та математичних методів для урахування більшого обсягу даних та нюансів.

2. Врахування альтернативних даних:

- Використання альтернативних джерел даних, таких як дані з соціальних мереж, цифрових слідів чи інших нелінійних джерел, для отримання більш повного зображення фінансового стану клієнта [13].

- Врахування різних аспектів життя та фінансів для більш об'єктивної оцінки

3. Удосконалення критеріїв оцінки:

- Систематичний аналіз та оновлення критеріїв, які використовуються для оцінки кредитоспроможності. Врахування нових факторів, які можуть впливати на фінансову стабільність клієнтів[3, 14].

- Застосування індивідуальних підходів до кожного клієнта, залежно від специфіки його сектору діяльності та інших особливостей.

Подолання кредитного ризику є важливим завданням для банків та фінансових установ, оскільки воно дозволяє зменшити ймовірність втрат та забезпечити стійкість фінансової системи.

РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

3.1. Шляхи подолання кредитного ризику.

Подолання кредитного ризику є важливим завданням для банків та фінансових установ, оскільки воно дозволяє зменшити ймовірність втрат та забезпечити стійкість фінансової системи [7, 15, 16]. Наведемо основні шляхи подолання кредитного ризику, що визначені в ході дослідження.

1. Ефективна кредитна політика.

Розроблення та впровадження чіткої та ефективної кредитної політики, яка визначає стратегію надання кредитів, критерії відбору клієнтів та обмеження ризиків.

2. Системи оцінки кредитоспроможності.

Використання продуманих моделей та методів для оцінки кредитоспроможності клієнтів. Включення різних фінансових та неконвенційних показників для отримання повнішої карти фінансового стану клієнта [17].

3. Диверсифікація кредитного портфеля.

Зменшення ризику шляхом розподілу кредитних коштів між різними видами кредитів, галузями та географічними регіонами. Диверсифікація допомагає зменшити залежність від конкретного сектору чи ринку.

4. Моніторинг кредитного портфеля.

Регулярний моніторинг фінансового стану клієнтів та оцінка ризиків на різних етапах кредитного циклу. Активний контроль за змінами в економіці та сфері діяльності клієнта [18, 19, 20].

5. Застосування стандартів бухгалтерської звітності.

Вимагання від клієнтів надавати стандартні та достовірні фінансові звіти для більш точної оцінки їхньої фінансової стійкості.

6. Резервування на покриття можливих втрат.

Створення резервів для покриття можливих втрат від неповернення кредитів [21, 22, 23]. Це допомагає забезпечити фінансову стійкість та компенсувати можливі збитки.

7. Страхування кредитного ризику.

Використання страхових продуктів для перенесення частини кредитного ризику на страхову компанію.

8. Стрес-тестування портфеля.

Проведення стрес-тестів для оцінки впливу економічних та фінансових стресів на кредитний портфель та оцінка готовності банку до них.

9. Контроль за внутрішніми процесами та процедурами.

Зміцнення внутрішніх процесів, які стосуються кредитування, включаючи вдосконалення систем контролю та аудиту [5, 24, 25].

10. Навчання персоналу.

Навчання та підвищення кваліфікації персоналу, який відповідає за прийняття кредитних рішень, для забезпечення високого рівня експертизи у сфері кредитного ризику.

Окрім того, дуже важливим є аналіз динаміки, складу та структури пасиву банку для розуміння того, як ефективно управляти зобов'язаннями та фінансовими ресурсами [26, 27]. Пасив банку включає в себе зобов'язання та джерела фінансування. Далі наведемо основні аспекти аналізу пасиву банку.

1. Динаміка пасиву.

- Розгляд змін в часі: Аналізуйте динаміку пасиву протягом певного періоду, щоб виявити тенденції та взаємозв'язки з іншими фінансовими показниками.

- Стабільність та ризику: Оцінюйте ступінь стабільності пасиву та визначте потенційні ризики, такі як залежність від короткострокового фінансування [27, 28].

2. Склад пасиву.

- Основні види зобов'язань: Визначте, які види зобов'язань входять до складу пасиву, такі як звичайні депозити, термінові депозити, поточні рахунки, облігації тощо.

- Середньострокові та довгострокові зобов'язання: Розгляньте відсотковий розподіл між короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями.

3. Структура пасиву.

- Джерела фінансування: Аналізуйте джерела фінансування банку, включаючи власний капітал, депозити клієнтів, облігації та інші форми залучених коштів [29, 30].

- Капіталовкладення: Визначте, як банк використовує залучені кошти, чи це інвестиції у фінансові інструменти, видача кредитів чи інші активи.

4. Диверсифікація та концентрація.

- Диверсифікація ризиків: Оцініть рівень диверсифікації в складі пасиву для зменшення концентрації ризиків у визначених областях.

- Концентрація зобов'язань: Визначте, чи існує велика концентрація в розподілі зобов'язань серед обмеженої кількості клієнтів чи інших джерел [31].

5. Вартість залучених коштів.

- Вартість обслуговування зобов'язань: Оцініть вартість фінансування для банку, включаючи відсоткові ставки та інші витрати.

- Динаміка вартості: Спостерігайте за змінами вартості залучених коштів в залежності від змін на ринку [32].

6. Ліквідність.

- Ступінь ліквідності: Оцініть, наскільки легко банк може конвертувати свої зобов'язання в готівку в разі необхідності.

- Покриття короткострокових зобов'язань: Переконайтеся, що банк має достатньо ліквідних активів для покриття короткострокових зобов'язань.

Аналіз пасиву є важливою частиною рішень управлінців банку та допомагає забезпечити стійкість та ефективність фінансової діяльності.

Управління ризиками в організації кредитної діяльності банківської установи є надзвичайно важливим, оскільки банківський сектор пов'язаний із значними фінансовими операціями та можливими фінансовими втратами [33]. Ось основні особливості управління ризиками в цьому контексті:

1. Кредитний ризик.

Кредитний аналіз: Проведення детального аналізу кредитоспроможності клієнтів та визначення рівня ризику пов'язаного з наданням кредитів.

2. Диверсифікація портфеля.

Розподіл кредитних ризиків шляхом створення різноманітних кредитних портфелів та уникнення занадто великої концентрації ризиків у певних секторах чи компаніях.

3. Ліквідність та фінансовий ризик.

- Управління ліквідністю: Забезпечення належного рівня ліквідності для покриття всіх зобов'язань та забезпечення стабільності фінансових операцій.
- Управління процентним ризиком: Врахування можливості змін у процентних ставках та розробка стратегій для зменшення впливу таких змін на прибуток банку.

4. Операційний ризик.

- Управління процесами та технологіями: Впровадження ефективних систем та технологій для мінімізації можливостей виникнення помилок та фінансових втрат.
- Навчання персоналу: Забезпечення високої кваліфікації та свідомості серед персоналу щодо управління операційними ризиками.

5. Ризик валютних та процентних ставок.

- Хеджування ризиків: Застосування фінансових інструментів для захисту від валютних коливань та змін процентних ставок.

- Моніторинг ринкових умов: Постійний моніторинг фінансових ринків та аналіз впливу змін на банківські активи та зобов'язання.

6. Регуляторні ризики.

- Відповідність законодавству: Забезпечення дотримання всіх регуляторних вимог та законів, що стосуються банківської діяльності.
- Співпраця з регуляторами: Активна співпраця з фінансовими регуляторами та забезпечення вчасного виконання їхніх вимог.

7. Соціальні та репутаційні ризики.

- Корпоративна відповідальність: Розробка та впровадження політик корпоративної відповідальності для зменшення соціальних та репутаційних ризиків.
- Комунікація з громадськістю: Забезпечення відкритого та ефективного спілкування [7, 34].

Розробка експрес-методики включає в себе декілька етапів [13, 35, 36]:

- 1 - вибір конкретних фінансових показників - основу методики для оцінки кредитоспроможності клієнтів банківських установ;
- 2 - формування шкали оцінок (тобто можливих значень показників, що може залежати від галузевої специфіки клієнтів);
- 3 - встановлення питомої ваги кожного фінансового коефіцієнта;
- 4 - формування шкали рейтингової оцінки платоспроможності клієнтів банку.

Після проведеного порівняльного аналізу питомої ваги фінансових показників в методиках оцінки кредитоспроможності клієнтів 5 банків, визначимо середнє значення питомої ваги кожного з них и відповідне місце в методиці експрес - оцінки (табл.3.1).

Таблиця 3.1 - Визначення фінансових показників

Показник	Питома вага показника в методиці					Значення питомої ваги показника	Місце показника в методиці
	А	Б	В	Г	Д		
X ₁	0,1	0,2	0,05	0,11	0,1	0,089	3
X ₂	0,08	0,2	0,15	0,11	0,13	0,12	1
X ₃	0,03	-	0,05	0,12	0,075	0,07	4
X ₄	0,15	0,1	0,1	0,13	0,12	0,11	2
X ₅	0,06	0,05	0,05	0,09	0,1	0,07	4
X ₆	0,03	0,05	0,05	0,09	0,075	0,06	5
X ₇	0,05	0,05	0,05	0,09	0,05	0,06	5
X ₈	0,2	0	0,1	0	0	0,11	2
X ₉	0	0	0	0	0	0	6

Таблиця 3.2 - Питома вага фінансових показників в методиці експрес-оцінки кредитоспроможності клієнтів банку

Показник	Назва показника	Місце показника в методиці	Питома вага в моделі (W)
X ₂	К-т поточної ліквідності	1	0,18
X ₄	К-т рентабельності продаж	2	0,14
X ₈	К-т покриття	2	0,14
X ₁	К-т автономії	3	0,12
X ₅	Період обертання Деб. заборгованості	4	0,1
X ₃	К-т забезпеченості власними коштами	4	0,1
X ₆	Період обертання Кред. заборгованості	5	0,08
X ₇	Період обертання готової продукції	5	0,08
X ₉	К-т грошової складової у виручці	6	0,06
Разом	X	X	1

Використовуючи наведені розрахунки в таблиці 3.2, зазначимо, що мінімальна кількість балів, що може бути присвоєно клієнту, дорівнює 11, в той час як максимальна - 100. Виходячи з того, що в методиці передбачається 5 класів кредитоспроможності, то розділимо максимальну кількість балів на 5 і тим самим визначимо межі відповідних груп ризику клієнтів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 - Шкала оцінки клієнтів

Кількість балів (R_j)	Клас кредитоспроможності	Характеристика ризика
більше 80	А	мінімальний рівень
від 60 до 80	Б	низький рівень
від 40 до 60	В	середній рівень
від 20 до 40	Г	високий рівень
менше 20	Д	досить високий рівень (фактично втрати банку)

Як приклад розрахунку основних показників за описаною методикою експрес-оцінки кредитоспроможності позичальників наведемо в табл. 3.4 розрахунок для підприємства - ТДВ"КОНОТОПІМ'ЯСО".

Таблиця 3.4 - Основні показники ТДВ"КОНОТОПМ'ЯСО"
за 2022 рік

Позначення	Назва показника	Значення показника	Бали
X ₁	Коефіцієнт автономії	0,9	30
X ₂	Коефіцієнт поточної ліквідності	3,71	100
X ₃	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,74	100
X ₄	Коефіцієнт рентабельності продаж	0,06	75
X ₅	Період обертання дебіторської заборгованості, у днях	11	100
X ₆	Період обертання кредиторської заборгованості	14	100
X ₇	Період обертання готової продукції	1	100
X ₈	Коефіцієнт покриття	3,8	100
X ₉	Коефіцієнт грошової складової у виручці	1	100

Визначимо рейтинг підприємства:

$$R_j = 30 * 0,12 + 100 * 0,18 + 100 * 0,1 + 75 * 0,14 + 100 * 0,1 + 100 * 0,08 + 100 * 0,08 + 100 * 0,14 + 100 * 0,06 = 88,1 > 80$$

Отримана кількість балів відповідає класу А, для якого характерний мінімальний рівень кредитного ризику позичальника.

Таким чином, запропонована методика експрес - оцінки кредитоспроможності позичальників дає змогу кредитним експертам банку досить швидко визначити клас позичальника, рівень ризику для банку, врахувати галузеву специфіку діяльності клієнта.

3.2. Інновації аналізу динаміки, складу та структури пасиву.

Аналіз динаміки, складу та структури пасиву є важливою частиною фінансового управління підприємства. Інновації в цьому аспекті можуть сприяти ефективнішому використанню ресурсів, зменшенню ризиків та підвищенню конкурентоспроможності [37]. Основні напрямки інновацій у аналізі динаміки, складу та структури пасиву:

1. Впровадження сучасних програм для фінансового аналізу дозволяє автоматизувати обробку та аналіз фінансових даних. Це дозволяє швидше та точніше виявляти тенденції в динаміці та структурі пасиву.
2. Використання технології блокчейн для управління фінансовою інформацією може забезпечити високий рівень безпеки та надійності даних. Це особливо важливо при роботі з фінансовими даними, які часто є конфіденційними та критичними.
3. Використання алгоритмів ШІ та МН для прогнозування динаміки та реагування на зміни в структурі пасиву може покращити якість аналізу. Алгоритми можуть виявляти патерни, які не завжди очевидні при традиційному підході.
4. Використання методології VaR для оцінки ризику пасивних позицій може допомогти управляти фінансовими ризиками. Інновації в розробці та використанні алгоритмів для розрахунку VaR можуть поліпшити точність оцінки ризику.

5. Використання фінансових технологій для управління пасивами може включати в себе електронні платіжні системи, цифрові гаманці, роботизовані консультативні послуги тощо [38].
6. Врахування екологічних та соціальних аспектів у структурі пасиву може стати інноваційним підходом. Це може включати в себе інвестування в екологічно чисті проекти або компанії з високими стандартами соціальної відповідальності.
7. Інтеграція цифрових валют та технологій блокчейн у фінансові операції може вплинути на структуру пасиву, забезпечуючи нові можливості для інвестицій та обліку активів.

Важливо пам'ятати, що впровадження інновацій повинно супроводжуватися уважним аналізом ризиків та врахуванням регулятивних аспектів.

1. Удосконалення аналітичних процесів [17]:
 - Використання передових аналітичних інструментів та програмного забезпечення для швидкого та точного аналізу фінансових даних.
 - Автоматизація процесів збору та аналізу даних для зменшення можливості помилок та збільшення швидкості прийняття рішень.
2. Збільшення прозорості та комунікації:
 - Покращення комунікації з клієнтами стосовно критеріїв оцінки кредитоспроможності, щоб вони були більш інформовані та здатні покращити свій фінансовий стан.
 - Забезпечення прозорості відносно критеріїв відмови у кредитуванні та можливості виправлення негативної кредитної історії.
3. Впровадження інноваційних технологій:

- Використання блокчейн-технологій та інших інноваційних рішень для забезпечення безпеки та недоступності даних клієнтів.
- Застосування розумних контрактів для автоматизації певних етапів кредитного процесу.

4. Контроль за макроекономічними факторами:

Систематичний моніторинг макроекономічних та соціальних тенденцій.

Ефективна комунікація в банківській діяльності є ключовим фактором для забезпечення задоволення клієнтів, побудови довіри та ефективного внутрішнього управління. Основні аспекти комунікації, які є важливими для банківської галузі.

1. Клієнтська комунікація:

- Чіткі та зрозумілі інструкції. Забезпечення того, що клієнти розуміють умови та інструкції стосовно банківських продуктів та послуг.
- Ефективне спілкування онлайн. Забезпечення доступності та ефективності онлайн-комунікації через веб-сайт, електронні листи та чат-боти.

2. Внутрішня комунікація:

- Ефективність комунікації серед персоналу: Забезпечення ефективного обміну інформацією між різними підрозділами та рівнями управління.
- Використання внутрішніх комунікаційних платформ: Застосування технологій для полегшення внутрішньої комунікації, таких як корпоративні портали, електронні листи та внутрішні соціальні мережі.

3. Боротьба зі службовими конфліктами:

Застосування механізму вирішення конфліктів. Забезпечення наявності механізмів вирішення конфліктів та регулярної оцінки робочого середовища.

4. Маркетинг та реклама:

Розробка рекламних матеріалів, які привертають увагу клієнтів та чітко висвітлюють переваги банківських продуктів.

5. Інформаційна безпека:

Захист важливої інформації та особистих даних під час електронної комунікації з клієнтами.

6. Соціальні мережі:

Використання соціальних мереж як каналу для комунікації з клієнтами, відповіді на їхні питання та вивчення їхніх потреб.

7. Кризова комунікація:

Розробка планів кризової комунікації для ефективного реагування на негативні ситуації та збереження репутації.

8. Формування образу банку:

Розробка стратегії для формування та підтримки позитивного образу банку серед клієнтів та громадськості.

Ефективна комунікація грає ключову роль у встановленні та збереженні партнерства з клієнтами, покращенні репутації банку та забезпеченні успішної внутрішньої діяльності [12].

Управління ризиками кредитної діяльності є ключовою складовою стратегічного фінансового управління банку. Ефективне управління ризиками дозволяє банку мінімізувати втрати, підтримувати фінансову стійкість та дотримуватися вимог регуляторів [17, 34]. Основні аспекти та стратегії управління ризиками кредитної діяльності банку:

1. Політика кредитування:

- Розробка чіткої політики кредитування, яка визначає цілі, обмеження та процедури кредитування.
- Визначення критеріїв відбору кредитних клієнтів та умов кредитування.

2. Кредитний аналіз:

- Проведення детального аналізу кредитоспроможності позичальників
- Використання сучасних методів та інструментів для оцінки кредитних ризиків, таких як моделі та рейтингові агентства.

3. Диверсифікація портфеля:

- Створення різноманітних кредитних портфелів для розподілу ризиків.
 - Уникання концентрації кредитних ризиків у певних галузях чи у групі позичальників.
4. Визначення лімітів і моніторинг портфеля [31, 37]:
- Встановлення максимальних лімітів для окремих позичальників та груп клієнтів.
 - Постійний моніторинг та переоцінка кредитного портфеля.
5. Стрес-тестування:
- Проведення стрес-тестів для оцінки впливу негативних економічних сценаріїв на кредитний портфель.
 - Розробка планів дій у випадку кризових ситуацій.
6. Резервування для непокритих кредитів:
- Визначення необхідних резервів для покриття можливих втрат в результаті неповернення кредитів.
 - Слідкування за змінами у якості кредитного портфеля та вчасне поповнення резервів.
7. Внутрішній контроль та аудит:
- Забезпечення ефективного внутрішнього контролю для попередження шахрайства та помилок.
 - Проведення регулярних аудитів систем управління ризиками.
8. Взаємодія з регуляторами:
- Дотримання вимог регуляторів та ведення взаємодії з ними в процесі управління ризиками.
 - Впровадження міжнародних стандартів та найкращих практик у галузі кредитного управління.

Управління ризиками кредитної діяльності вимагає постійного вдосконалення та адаптації до змін у фінансовому середовищі та економіці загалом.

Ефективне управління кредитною діяльністю банку є ключовим елементом для забезпечення стійкості, прибутковості та конкурентоспроможності. Основними стратегіями для ефективного управління кредитною діяльністю банку є:

1. Розвинення чіткої стратегії: Розроблення чіткої стратегії кредитування, яка визначає цільові ринки, види кредитування та рівень ризику, який банк готовий приймати.
2. Оцінка кредитоспроможності клієнтів:
 - Впровадження ефективних процедур та критеріїв для оцінки кредитоспроможності позичальників.
 - Використання сучасних методів аналізу, включаючи скорингові моделі та рейтингові агентства.
3. Диверсифікація портфеля кредитів:
 - Створення різноманітних кредитних портфелів для розподілу ризиків.
 - Уникання надмірної концентрації кредитних ризиків у певних галузях чи групах позичальників.
4. Ефективний кредитний аналіз:
 - Проведення детального аналізу позичальників та їхніх бізнес-проектів.
 - Систематичний моніторинг фінансового стану клієнтів та їхнього використання кредитних коштів.
5. Стер-тестування та сценарний аналіз:
 - Проведення стрес-тестів для визначення впливу негативних економічних сценаріїв на кредитний портфель.
 - Аналіз впливу різних факторів на платоспроможність та ліквідність банку.
6. Використання технологій:
 - Впровадження інноваційних технологій для автоматизації процесів кредитування та аналізу ризиків.

- Використання аналітичного програмного забезпечення для ефективного моніторингу та управління кредитним портфелем.

7. Створення резервів:

- Ефективне управління резервами для покриття можливих втрат внаслідок неповернення кредитів.
- Систематичне оновлення резервів відповідно до змін у кредитному портфелі та економічному середовищі.

8. Постійне навчання та розвиток персоналу:

- Навчання та розвиток персоналу для ефективного розуміння та управління кредитними ризиками.
- Підтримка високого рівня кваліфікації кредитних аналітиків та співробітників.

9. Взаємодія з регуляторами:

- Дотримання всіх регуляторних вимог та нормативів.
- Активна взаємодія з регуляторами та участь у вдосконаленні стандартів кредитного управління.

Всі ці стратегії мають бути адаптовані до конкретних умов та ринкових викликів, і банки повинні постійно вдосконалювати свої підходи до управління кредитним портфелем та своєю діяльністю взагалі. Саме цей процес забезпечить постійний розвиток банківської установи.

ВИСНОВКИ

Управління ризиками кредитної діяльності вимагає постійного вдосконалення та адаптації до змін у фінансовому середовищі та економіці загалом.

Ефективне управління кредитною діяльністю банку є ключовим елементом для забезпечення стійкості, прибутковості та конкурентоспроможності. Основними стратегіями для ефективного управління кредитною діяльністю банку які мають працювати комплексно є: розвинення чіткої стратегії, оцінка кредитоспроможності клієнтів, диверсифікація портфеля кредитів, ефективний кредитний аналіз, сценарний аналіз, використання технологій, створення резервів, постійне навчання та розвиток персоналу, взаємодія з регуляторами.

Всі ці стратегії мають бути адаптовані до конкретних умов та ринкових викликів, і банки повинні постійно вдосконалювати свої підходи до управління кредитним портфелем та своєю діяльністю взагалі. Саме цей процес забезпечить постійний розвиток банківської установи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Важинський, Ф. А., & Колодійчук, А. В. (2010). Сутність банківського іпотечного кредитування. Науковий вісник НЛТУ України, 20(2), 151-156.
2. Терещенко, І., & Святенко, Ю. (2020). Економічна роль та сутність банківського кредиту.
3. Донець, О. Б. (2017). Кредитування малого і середнього бізнесу (Doctoral dissertation, Ірпінь, 2017).
4. Башлай, С. В., & Лобода, Н. (2005). Теоретичні аспекти та особливості банківського кредитування фізичних осіб в Україні.
5. Лиса, Н. В., Непочатенко, В. О., & Корнега, А. О. (2016). Принципи банківського кредитування. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва, (89 (2)), 53-61.
6. Грицай, Т. Л. (2011). Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання. Інвестиції: практика та досвід, (14), 7-10.
7. Доценко, І. О., & Доценко, В. В. (2017). Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, (12 (1)), 94-98.
8. Вовк, В. Я., & Хмеленко, О. В. (2008). Кредитування і контроль. К.: Знання, 463.
9. Герасименко, А. (2021). Банківське кредитування промислових підприємств: економічна сутність і принципи реалізації. Socio-economic relations in the digital society, (2 (41)), 40-48.
10. Стрільчук, Ю. І. (2017). Вплив банківського кредитування населення на економіку. Економіка. Фінанси. Право, (2 (1)), 45-48.

11. Котковський, В. С., & Гетманенко, А. А. (2013). Інноваційні процеси в сфері банківського кредитування. Вісник Криворізького економічного інституту КНУ, (1), 101-104.
12. Vdovenko, L. (2013). Кредитні ризики в системі банківського кредитування. Економічний часопис-XXI, (03-04), 79-82.
13. Демченко, О. В. (2012). Економічна сутність кредиту. Ефективна економіка, (9).
14. Островська, Н. Л. (2013). Теоретичні та практичні аспекти організації моніторингу кредитної політики в банку. Ефективна економіка, (6).
15. Бугель, Ю. (2010). Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем.
16. Дзюблюк, О. В. (2000). Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки.
17. Доценко, І. О., & Доценко, В. В. (2017). Сутність та значення кредитної діяльності банку у сучасних умовах економічного розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, (12 (1)), 94-98.
18. Колодізєв, О. М., & Агаджанян, А. А. (2019). Оптимізація управління кредитним обслуговуванням клієнтів банку.
19. Бикова, О. В., & Марченко, О. В. (2017). Оцінка ефективності кредитної політики банку. Молодий вчений, (3), 586-589.
20. Куочка, В. В. (2014). Організація кредитних операцій банку. Управління розвитком, (10), 46-49.
21. Сидоренко, В. А. (2012). Характеристика кредитного процесу в українських комерційних банках. Financial and credit activity problems of theory and practice, 2(13), 29-38.
22. Сидоренко, В. А. (2009). Проблеми організації кредитного процесу в комерційних банках України. Вісник УБС НБУ, (3), 6.
23. Петрушко, Я. Р. (2018). Кредитна діяльність банку та основні етапи її організації.

24. Захаркін, О. О., & Мякота, Т. С. (2010). Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, 1(8).
25. Малахова, О. Л. (2003). ПРОБЛЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ У ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.
26. Гребенюк, Л. А. (2010). Система забезпечення реалізації стратегії кредитування малого бізнесу.
27. Ковальчук, Н. О., & Паскар, М. О. (2015). Удосконалення методик оцінки рівня кредитоспроможності вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, (11), 91-94.
28. Цугунян, А. М. (2014). Оцінка кредитоспроможності позичальника та шляхи її вдосконалення. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*.
29. Виговський, В. Г. (2017). РОЗВИТОК АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ (Doctoral dissertation, ЖДТУ).
30. Денежко, К. А., & Жиліна, Ю. П. (2013). Поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України. *Управління розвитком*, (17), 8-11.
31. Чайковський, Я. І. (2003). Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників.
32. Головка, О. Г., Губарев, О. О., & Пономарьова, А. Ю. (2020). Удосконалення управління кредитоспроможністю підприємств.
33. Шуба, М. (2017). ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ-ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ. *Редакційна колегія*, 351.
34. Dutchenko, O. O. (2010). Напрямки вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку.

35. Кечко, О. О. УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКУ.

36. Дутченко, О. О. (2010). Напрямки вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника банку. Вісник СНАУ, (5/1), 113-119.

37. Чайковський, Я. І. (2000). Удосконалення методики аналізу кредитоспроможності потенційного позичальника комерційного банку.

38. Федоришина, Л. І., & Цуркан, А. О. (2018). Удосконалення методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальника комерційного банку. Агросвіт, (11), 39-42.