

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут інноватики, природокористування та
інфраструктури
Кафедра бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу

ПУЦЕНТЕЙЛО Оксана Петрівна

**Розвиток бізнес-аналітики в
фінансово-кредитних установах / Development of
business analytics in financial and credit
institutions.**

спеціальність: 071 - Облік і оподаткування
освітньо-професійна програма - Бізнес-аналітика та управління інноваційними
системами

Кваліфікаційна робота

Виконала студентка групи
ОБАм-21
О. П. Пуцентейло

Науковий керівник:
к. е. н., доцент Спільник І. В.

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту:

" ____ " _____ 20__ р.

Завідувач кафедри
_____ **Р. Ф. Бруханський**

ТЕРНОПІЛЬ - 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ	6
1.1. Зміст і особливості діяльності фінансово-кредитних установ.....	6
1.2. Застосування бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах.....	13
1.3. Методика проведення аналізу стану фінансово-кредитних установ.....	22
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ УСТАНОВИ.....	30
2.1. Оцінка формування ресурсної бази фінансово-кредитних установ.....	30
2.2. Аналіз управління кредитними ресурсами банківських установ.....	39
2.3. Застосування основних інструментів бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах	44
Висновки до розділу 2	52
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ.....	53
3.1. Сучасні вектори розвитку банківської бізнес-аналітики.....	53
3.2. Шляхи застосування методики оцінки фінансового стану та стійкості комерційного банку	58
3.3. Формування і застосування новітніх цифрових технологій в бізнес-аналітиці фінансово-кредитних установ	65
Висновки до розділу 3	71
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

Сучасний банківський сектор України є динамічним у власному розвитку. Це ключова складова фінансової інфраструктури країни, яка відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності, розвитку бізнесу та наданні фінансових послуг населенню, є інноваційно- та системоутворюючим в національній економіці України. Раціональним та принципово важливим при цьому є системне і комплексне проведення детального аналізу кінцевих результатів, глибоке обґрунтування переваг та недоліків функціонування усіх систем в операційну діяльність. Ефективний науково-практичний пошук шляхів розвитку бізнес-процесів та їх управління визначається потребою наукового забезпечення вирішення проблем, що є актуальними і висуваються необхідністю економічної та соціальної діяльності людства, держави та підприємства.

Для підтримки стійкості банку його керівництву необхідна якісна інформаційна основа прийняття управлінських рішень. Зовнішні стейкхолдери банків можуть ефективно вибудовувати відносини з ними, якщо мають релевантну та своєчасну інформацію про їхнє фінансове становище. Одним з основних джерел такої інформації є результати бізнес-аналітики стану банків, який характеризується ступенем забезпеченості досягнення цілей банків необхідними фінансовими ресурсами. Для проведення такого аналізу необхідно мати уявлення про цілі банку та ресурси, що використовуються ним в операційній діяльності.

З огляду на це проблемі бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах надається важливе значення як науковцями, так і практиками. Особлива увага стосовно цієї проблеми дослідження приділена в роботах таких науковців, як С.М. Аржевітін, О.І. Барановський, О.Л. Гура, І.С. Гуцал, Н.М. Давиденко, О. В. Дзюблюк, Ж.М. Довгань, В.В. Зимовець, І.Б. Івасів, В.В. Корнєєв, Б.Л. Луців, В.І. Міщенко, Л.О. Примостка, В.В. Рисін, Н.С. Ситник, О.О. Терещенко.

Проте залишаються недостатньо обґрунтовані позиції щодо розвитку бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах в умовах воєнного стану. Все це спонукало та обумовило вибір теми кваліфікаційної роботи, її мету та основні напрямки дослідження.

Мета та задачі дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних і методичних засад розвитку бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах.

Для реалізації сформульованої мети в кваліфікаційній роботі поставлені наступні завдання:

- уточнити зміст і особливості діяльності фінансово-кредитних установ;
- розглянути застосування бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах;
- з'ясувати методику проведення аналізу стану фінансово-кредитних установ;
- дослідити основні тенденції та оцінити формування ресурсної бази фінансово-кредитних установ;
- провести аналіз управління кредитними ресурсами банківських установ;
- обґрунтувати застосування основних інструментів бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах;
- розробити напрямки розвитку банківської бізнес-аналітики;
- обґрунтувати шляхи застосування методики оцінки фінансового стану та стійкості комерційного банку;
- забезпечити формування і застосування новітніх цифрових технологій в бізнес-аналітиці фінансово-кредитних установ.

Об'єктом дослідження є процеси функціонування фінансово-кредитних установ України.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти застосування бізнес-аналітики в діяльності фінансово-кредитних установ.

Методи дослідження. Теоретичною й методологічною основою дослідження є праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з теорії й практики банківської справи, законодавчі та нормативні акти з питань бізнес-аналітики в діяльності фінансово-кредитних установ, матеріали наукових семінарів й конференцій.

У процесі дослідження використовувались загальнонаукові методи аналізу і синтезу для поєднання в єдиному процесі різних складових економічних явищ.

Застосовувались методи індукції та дедукції, для визначення стану аналітики у досліджуваній галузі, використовувався метод спостереження. Для вивчення окремих об'єктів господарської діяльності застосовувався монографічний метод.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна одержаних результатів кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці відповідних рекомендацій і пропозицій стосовно функціонування процесів бізнес-аналітики в діяльності фінансово-кредитних установ:

– розглянуто застосування бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах і з'ясовано методiku проведення аналізу стану фінансово-кредитних установ;

– досліджено основні тенденції та здійснено оцінку формування ресурсної бази фінансово-кредитних установ;

– обґрунтовано застосування основних інструментів бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах та розроблено напрямки розвитку банківської бізнес-аналітики;

– визначено формування і застосування новітніх цифрових технологій в бізнес-аналітиці фінансово-кредитних установ.

Практичне значення одержаних результатів полягає в удосконаленні інструментів бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах. Наведені положення кваліфікаційної роботи можуть бути впроваджені в практику банківських установ.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення кваліфікаційної роботи апробовано:

1). 10 листопада 2022 року на X Національній науково-практичній конференції

2). 16 листопада 2023 року на XII Національній науково-практичній конференції студентів і молодих вчених.

За результатами участі в конференції опубліковані тези доповідей.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ

1.1. Зміст і особливості діяльності фінансово-кредитних установ

Фінансовий бізнес є однією з найвигідніших і водночас однією з найвитратніших сфер діяльності сучасного цифрового бізнесу. Сенс цього заробітку зводиться до купівлі-продажу, як всередині держави, так і за її межами, фінансових активів за допомогою кредитно-фінансових інститутів, серед яких: валютні біржі, комерційні банки, фондові біржі, страхові організації, пенсійні фонди та інші фінансові установи.

Як найбільші сфери діяльності фінансового бізнесу можна виділити комерційний банк. «Комерційний банк – це фінансова установа, яка здійснює різноманітні банківські послуги для підприємств, організацій та фізичних осіб з метою отримання прибутку» [20, с. 105]. Основним джерелом його доходу є різниця між відсотками з кредитів і відсотками з депозитів. Умовно можна розділити всю діяльність фінансово-кредитних установ на такі основні групи: пасивна, активна, посередницька.

Чинники формування ділової активності комерційних банків:

- розмір статутного капіталу (що визначає мінімальний розмір майна товариства, що гарантує інтереси кредиторів);
- надійність банку (як можливість виконувати свої зобов'язання);
- сформована команда працівників;
- напрацьований клієнтський портфель;
- місце розташування банку, додаткових офісів, банкоматів та терміналів;
- якість обслуговування клієнтів;
- якість кредитного портфеля;
- рівень середніх ставок фондування;
- величина та частка простроченої заборгованості;

- структура пасивів;
- диференціація банківських послуг;
- довіра до банківської системи;
- величина резервів на можливі втрати з позик;
- доступ до особливих джерел фондування;
- територіальне охоплення ринку;
- витрати клієнтів на банківські послуги;
- структура внутрішніх структурних підрозділів;
- внутрішні витрати;
- інтер'єр офісів;
- входження до списку системоутворюючих банків;
- відповідність до зміни нормативно-правових умов;
- висока соціальна відповідальність;
- витрати на маркетинг та рекламу;
- якість бізнес-процесів;
- нові методи банківського підприємництва;
- прибутковість кредитних портфелів та портфелів цінних паперів;
- витрати з різних видів пасивів (зобов'язань).

Основні функції комерційного банку включають:

1) «Приймання депозитів – комерційні банки приймають грошові депозити від клієнтів» [23, с. 88]. Це може включати депозити на поточний рахунок, зберігання або інші види депозитів.

2) «Надання кредитів, банки надають позики клієнтам, включаючи підприємства та фізичних осіб» [23, с. 88]. Це може бути корпоративне кредитування, іпотеки, автокредитування та інші види кредитів.

3) Видача чекових книжок та кредитних карт. «Комерційні банки надають можливість клієнтам використовувати чекові книжки та кредитні картки для проведення фінансових транзакцій та зручного доступу до своїх коштів» [23, с. 88].

4) Обслуговування рахунків. «Банки управляють рахунками клієнтів, забезпечуючи їм можливість здійснювати різноманітні операції, такі як переказ коштів, оплата рахунків та інші» [23, с. 89].

5) Обмін валюти. «Комерційні банки надають послуги обміну валюти для корпоративних та індивідуальних клієнтів, дозволяючи їм проводити трансакції в іноземних валютах» [23, с. 89].

6) Інвестиційні послуги. «Деякі комерційні банки також надають послуги у сфері інвестицій, такі як управління портфелем, консультування з фінансового планування та інвестицій, обслуговування цінних паперів тощо» [23, с. 90].

7) Експортно-імпортне фінансування. «Банки можуть надавати фінансову підтримку для міжнародних торгівельних операцій, таких як гарантії, листи поручителя та фінансування експортно-імпортних угод» [23, с. 91].

8) Управління ризиками та фінансовими послугами для підприємств. «Комерційні банки надають підприємствам послуги з управління ризиками, включаючи страхування, обслуговування платежів та фінансові консультації» [23, с. 92].

Ці функції роблять комерційні банки ключовими учасниками фінансової системи та економічного розвитку.

Важливе місце у банківському середовищі займає можливість розробити свою найефективнішу політику, завдяки якій банк здійснюватиме свою діяльність та отримуватиме прибуток. Розробка та застосування кредитної політики дуже важлива у сучасній діяльності банку. Кредитна політика банку - це розробка та регулювання процесів та дій кредитної організації у розділі надання кредитів юридичним та фізичним особам. Вирішальною діяльністю кредитної політики є вдосконалення збільшення прибутковості та зменшення ризику наданих банківських операцій клієнтам.

«Метою виконання кредитної політики комерційного банку вважається правильний розподіл завдань, поставлених банку для отримання найбільшого прибутку за менш виражених ризиків у кредитуванні юридичних і фізичних осіб» [11, с. 28]. Кредитна політика банку зобов'язана забезпечити надійність,

безпеку та прибутковість кредитних послуг. Залежно від можливості, резервів та зовнішньої економічної обстановки банк розподіляє завдання для визначення спрямованості кредитування, контролю надання позики та способи здійснення кредитних операцій. Якщо банк не дбатиме про розвиток, то він не зможе існувати в економічній системі, що постійно змінюється. Тому банком і застосовується комплекс розвитку, який і називається кредитною політикою.

«Найважливішим елементом у формуванні кредитної політики є використання найсучасніших автоматизованих технологій» [1, с. 52]. Сучасні програми дозволяють у найкоротший термін розглядати заявки по кредитах. Незважаючи на це, існують великі ризики того, що настане неплатоспроможність клієнтів. Тому кожен банк застосовує всі способи оцінки ризику за позикою. Часто використовуваний метод оцінки практично – це скоринг, який передбачає математичний і статистичний аналіз. З його допомогою банк може визначити можливість повернення конкретним платником коштів у строк. Основою цього аналізу є кредитна історія клієнтів, які раніше оформляли кредит у банку.

Завдяки цьому моніторингу банк може виявити найбільш дисциплінованих позичальників, визначити популярніші види кредитування та оцінити якість кредитного обслуговування.

«Виділяють деякі фактори, якими керується банк при розробці кредитної політики: терміни та види позики, галузь та характер кредитування. Все це відіграє істотну роль формуванні кредитного портфеля і дозволяє банку вибирати і укладати вигідніші угоди» [54, с. 72].

Сфера кредитування по всьому світу сьогодні переходить на інтенсифікацію застосування цифрових технологій у сфері оцінки кредитоспроможності позичальників як фізичних осіб, так і корпоративних клієнтів.

Насамперед за рахунок даних технології вирішується проблема масштабування видачі кредитних коштів, стандартизація параметрів позичальника, пошук додаткової інформації. «Використання цифрових

технологій є основною ознакою успішного функціонування як вітчизняних, і зарубіжних кредитних організацій» [52, с. 112-113].

Це обумовлюється двома фундаментальними факторами:

1. Неможливістю за допомогою традиційних методів проводити масштабні дослідження та забезпечувати необхідний рівень фінансування даних розробок та їх впровадження у кредитний процес.

2. Нездатність забезпечувати прийнятну частку ринку для забезпечення рентабельності після застосування цих систем.

«Розглядаючи кредитоспроможність позичальників, можна зазначити, що загалом кредитні організації стали більш вимогливими до параметрів позичальника, оскільки сьогодні складається несприятлива фінансова ситуація в Україні у сфері особистих доходів громадян та чистого прибутку господарюючих» [33, с. 138]. З іншого боку, «...самі позичальники стають більш вимогливими до банківського сервісу та банківських продуктів у сфері кредитування, і зміну класичної пірамідальної форми взаємодії учасників процесу кредитування приходить так звана фінтехформа» [48, с. 145].

Сфера кредитування сьогодні зазнає змін своїх кордонів, на цей ринок заходять фінтех-компаній, а також інші компанії, що надають подібні з кредитними організаціями продукти та послуги.

У зв'язку з цим «...посилюється конкуренція як з боку кредитних організацій, що діють за новими моделями ведення бізнесу, що ґрунтуються на цифрових технологіях (необанки), так і з боку Fintech-компаній, що борються за своїх клієнтів у багатьох сферах фінансового ринку» [29, с. 28].

Конкуренція обов'язково призводить до необхідності модернізації всіх бізнес-процесів у банках.

«Сьогодні у банківському середовищі набирає популярності технології оцінки кредитоспроможності клієнта за рахунок використання його даних, які він виставляє у соціальних мережах» [58, с. 582]. «Для цього використовується технологія штучного інтелекту (ІІ), а також аналізу великих даних, які можуть працювати з неструктурованими даними клієнта» [59, с. 218].

Крім того, «...штучний інтелект застосовується в автоматизації рутинних процесів там, де це вигідно, у тому числі в оцінці кредитоспроможності позичальника, дослідженні вхідних даних, класифікації ризиків на основі таких даних тощо» [24, с. 99]. «У зв'язку з цим найбільшої популярності сьогодні набуває скорингу, оскільки штучний інтелект і аналіз великих даних дозволяють досить швидко проводити аналіз, якщо йдеться про невеликі суми кредиту» [22, с. 576].

Цифрові технології дуже інтенсивно впливають на характер кредитних відносин між банком і клієнтом. «Дослідження фінансових можливостей клієнта замінюється більш широким комплексним дослідженням його життя, в тому числі за рахунок аналізу даних соціальних мереж, інформація в Інтернеті, збирання інформації з державних і недержавних інститутів і т.д.» [6].

Збір такого обсягу інформації щодо кожного клієнта природно робить необхідною автоматизацію бізнес-процесів у банку. У зв'язку з цим впровадження цифрових технологій виробництва впливає на автоматизацію та зниження впливу людського фактора, мінімізацію тіньових схем та стандартизацію кредитного ризику, який готовий на себе прийняти банк.

Слід зазначити, що загалом завдання щодо кредитування бізнесу за допомогою штучного інтелекту є складним. Оскільки обсяг статистичних даних ще недостатньо великий і їх не просто, те й навчання штучного інтелекту відбувається невисокими темпами. Більше того, варто відзначити, що і фінтех-компанії, які кредитують бізнес, на даний момент не демонструють високих темпів зростання, як передбачалося раніше. Активно застосовувати штучний інтелект у своїй діяльності кредитні організації почнуть за кілька років, коли з'являться великі та загальнодоступні бази даних, на основі яких можна буде навчати штучного інтелекту.

Отже, трансформація відносин між кредитором і позичальником йде на користь обом сторонам, оскільки взаємний тиск вимог до партнера, розширення кордонів конкуренції найкраще впливає на обслуговування та пропонування кредитні продукти.

Головна проблема, яка зберігається на даний момент і притаманна вітчизняній економіці, – це невисока платоспроможність фізичних та юридичних осіб. На жаль, її не можна вирішити жодною технологічною скоринговою системою, штучним інтелектом чи подібними цифровими технологіями. Зниження доходів домогосподарств і суб'єктів господарювання у разі негативно впливає кредитний ризик банку, погіршує платіжну дисципліну позичальника тощо.

«Технології в контексті існуючої економіки України можуть лише посилити існуюче фінансове становище позичальника, оскільки цифрові технології найбільш жорстко і педантично досліджуватиме діяльність і життя кожного клієнта. Таким чином, цифрові технології допоможуть вирішити проблему, пов'язані з кредитним ризиком банку, але одночасно це скоротиться кількість клієнтів банку, оскільки багато хто з них може не відповідати стандартам позичальника» [12, с. 120-121].

«Особливу увагу в умовах сучасної боротьби за клієнтів варто приділити такому важливому елементу системи як якість» [60, с. 148]. Однією з головних специфічних якостей банківського продукту є те, що його цінність для клієнта визначається не так, як у продажах готових товарів – перед покупкою.

«На відміну від продажів готових товарів, коли якість продукту та його цінність для клієнта, як правило, вивчається один раз – безпосередньо перед покупкою» [20, с. 106], продаж банківських послуг має іншу специфіку.

У той момент, коли клієнт банку набуває продукту або послуги, він може мати тільки загальне уявлення про його якість. Загальна оцінка якості продукту чи послуги складається не відразу, а через певний час, коли у клієнта відбудеться взаємодія із співробітниками банку та його процесами. «Саме після формування загального подання клієнт може відмовитися від продукту або банку, не через цінову політику, а через невідповідність вимогам якості» [53, с. 57].

Критерії якості банківських продуктів та послуг можна розглянути з різних сторін: банку та клієнта.

З банківської точки зору якість визначають: витрати, витрати на усунення помилок, трудомісткість, ефективність і швидкість процесів тощо.

Для клієнта критеріями якості є: професіоналізм співробітників, швидкість обслуговування, швидкість здійснення операцій, час очікування у відділенні, розташування банку тощо. Так чи інакше, ці параметри співвідносяться з цінами та визначають загальне ставлення до банку.

Таким чином, саме якість є невід'ємною частиною банківського продукту. В даний час саме постійне вдосконалення якості обслуговування є пріоритетним завданням сучасних банків.

Банківська сфера досить сильно обмежена у своїх асортиментних можливостях. «Це пов'язано з великими витратами при розробці та виведенні нових банківських продуктів, крім того, олігополістична конкуренція не дозволяє новим продуктам довго залишатися ексклюзивними, до того ж будь-які банківські послуги повинні чітко відповідати вимогам законодавства» [28, с. 22]. «Ще одна зі специфік банківських послуг та продуктів – дуже складно запропонувати нову послугу, зробити її ексклюзивною та утримувати попит на неї довгий час» [28, с. 23].

Тому для утримання першості банки наголошують не на новизні продукту, а на зниженні витрат і підвищенні якості власних продуктів. Працюючи з різними сегментами клієнтів банки намагаються запропонувати обслуговування, засноване на особливу якість сервісу, а чи не на ексклюзивності. Проблема довіри населення до банків завжди залишатиметься актуальною, тому що даний фактор дуже впливає при виборі тієї чи іншої фінансової установи.

1.2. Застосування бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах

Обираючи підходи до підвищення ефективності організації процесного управління, слід враховувати специфіку банківської діяльності: складність та необхідність забезпечення безперервності ведення бізнесу, багатогранність та

наукомісткість банківської діяльності, наявність численних ризиків. Крім цього, необхідно також брати до уваги позитивний фактор наглядової діяльності та регуляторного впливу НБУ на функціонування банківських установ. У більшості банків немає необхідності вдаватися до реінжинірингу підвищення ефективності діяльності. Достатньо застосувати симбіоз підходів до оптимізації банківських бізнес-процесів, а в окремих випадках – частковий реінжиніринг критичних бізнес-процесів або робіт у рамках бізнес-процесу. Успішне впровадження та подальше функціонування банку значною мірою залежить від якості забезпечення процесного управління загалом та від розробки адекватної моделі управління банком та ефективного механізму оптимізації бізнес-процесів зокрема.

Важливою складовою впровадження процесного підходу до управління є розробка ієрархічної структури (дерева) бізнес-процесів банку, яка залежить від поставлених завдань і цілей.

1-й рівень (критерій: призначення бізнес-процесу) «передбачає три групи бізнес-процесів: основні, обслуговуючі та бізнес-процеси управління» [7, с. 96]:

– «основні бізнес-процеси мають пряме відношення до створення продукту банку та впливають на створення доданої вартості, тобто вони приносять прибуток» [7, с. 96];

– «бізнес-процеси, що обслуговують, не є важливими для створення вартості, однак вони невід’ємні при виконанні основного процесу» [7, с. 96]. Такі бізнес-процеси безпосередньо пов’язані з виробництвом банківських продуктів чи послуг;

– бізнес-процеси управління керують функціонуванням банку.

2-й рівень (критерій: бізнес-напрями).

3-й рівень (критерій: тип банківського продукту/послуги). Для основних бізнес-процесів, наприклад, кредитування фізичних осіб чи розрахунково-касового обслуговування.

4-й рівень (критерій: конкретний банківський продукт/послуга). Для основних бізнес-процесів, наприклад, споживче кредитування.

Структура першого та другого рівнів бізнес-процесів, як правило, розробляється координуючим підрозділом (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1.

Структура першого і другого рівня бізнес-процесів

Основні бізнес-процеси	Бізнес-процеси, що обслуговують (бек-офіс)	Бізнес-процеси управління (мідл-офіс)
<ul style="list-style-type: none"> • кредитування юридичних осіб; продаж товарів РКО юридичним особам; • залучення коштів юридичних; 	<ul style="list-style-type: none"> • ІТ забезпечення та зв'язок; супровід, • бухгалтерський облік операцій банку; • управління нерухомістю банку; 	<ul style="list-style-type: none"> • методологічне забезпечення; • управління фінансами; розрахунок ефективності; • керування філіальною мережею;
<ul style="list-style-type: none"> • валютнообмінні операції юридичних; • продаж складноструктурованих продуктів (цінні папери, акредитиви, гарантії); • зарплатні проекти; • кредитування фізичних осіб; залучення коштів фізичних осіб; • інкасація готівки, валютних та інших цінностей підприємств та організацій; • інкасація банкоматів; • залучення ресурсів шляхом випуску боргових інструментів; • операції з банками-контрагентами та іноземними фінансовими інститутами; відкриття кореспондентських рахунків банку лоро/ностро; • укладання генеральних договорів про порядок проведення міжбанківських операцій з банками-резидентами та нерезидентами 	<ul style="list-style-type: none"> • адміністративно-господарське забезпечення; • адміністрування кредитних операцій; • юридичне забезпечення; робота із проблемними активами корпоративного бізнесу; • робота із проблемними активами роздрібно бізнесу; • документальне забезпечення управлінської діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> • керування ліквідністю; методологічне забезпечення; • управління фінансами; розрахунок ефективності; керування філіальною мережею; • управління ліквідністю; • управління персоналом; • управління маркетингом; • управління ризиками банку; • управління комплекс-ризиками; • управління ризиками втрати репутації, фінансових втрат внаслідок шахрайських чи інших протиправних дій (з боку працівників банку чи інших осіб); • управління бізнес-процесами та організаційним розвитком, якістю

Подальша деталізація та побудова ієрархічної структури у межах третього та четвертого рівнів здійснюється під керівництвом власника бізнес-процесів.

Слід докладніше зупинитись на процедурі формування системи ключових показників ефективності. Вони можуть бути згруповані та представлені у вигляді ряду основних груп.

«Показники результативності бізнес-процесу відображають обсяг продукту, отриманого на виході, та ступінь відповідності фактичних результатів процесу запланованим» [53, с. 59].

Показники тривалості циклу виконання бізнес-процесу одна із найважливіших показників, які впливають конкурентоспроможність банку. Відповідно зменшення часу, необхідного для виконання основних бізнес-процесів, їх трудомісткості, особливо процесів обслуговування клієнтів, забезпечує стійкість і конкурентоспроможність банку.

Показники ефективності та продуктивності бізнес-процесу відображають зв'язок між досягнутими результатами та використаними ресурсами.

«Показники вартості бізнес-процесу характеризує вартість процесу (вартість продуктів, послуг та операцій банку) чи величину споживаних процесами витрат (собівартість продуктів, послуг та операцій банку)» [3]. Зниження витрат у рамках бізнес-процесів дозволяє банку підвищити операційну ефективність, мінімізувати свої операційні та фінансові ризики.

«Показники фрагментації бізнес-процесів характеризує організаційну складність бізнес-процесів (кількістю різних структурних підрозділів і співробітників банку, що беруть участь у бізнес-процесі)» [15, с. 94].

Слід зазначити, що запропонована система ключових показників ефективності є основною. З метою адекватної характеристики кожного конкретного бізнес-процесу система ключових показників ефективності уточнюється, деталізується та розширюється з урахуванням його призначення, специфіки, цілей і завдань.

Завершальним етапом процесу оптимізації є моніторинг діючих бізнес-процесів та пошук критичних. Щоб переконатися в ефективності вдосконаленого процесу після його впровадження, а також для своєчасної ініціації повторного вдосконалення процесу при появі нових вимог до його результатів, проводиться облік та контроль ключових показників ефективності.

Регулярно проводиться моніторинг організаційної структури з метою створення умов ефективного функціонування системи бізнес-процесів.

Особливий акцент робиться на процедурі моніторингу доданої вартості товарів, послуг та операцій банку. При формуванні тарифів на продукти, послуги та операції банку слід враховувати, що вартість продукту виражається в ціні, за якою він може бути реалізований на ринку банківських послуг. Причому ціна має бути вищою, ніж понесені банком витрати в рамках бізнес-процесу.

Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати: основна перевага процесного управління традиційними підходами полягає в тому, що відбувається безперервне управління діяльністю та ресурсами банку. При цьому механізм оптимізації бізнес-процесів банку забезпечує постійне поліпшення якості кінцевого продукту, зниження його вартості, і на цій основі – досягнення максимальної результативності діяльності банку.

«В останні роки все більша роль на банківському ринку відводиться організації роботи з клієнтами, у тому числі ефективному використанню великих обсягів даних, що є у банків» [19, с. 90]. «Так, експерти PwC у своєму дослідженні як основні пріоритети для банків виділили розвиток клієнтоорієнтованої моделі бізнесу, важливість отримання інформаційної переваги та використання її для проактивного управління» [19, с. 91]. На думку авторів дослідження «...провідні гравці постараються розвинути можливості аналітики, на сьогоднішній момент лише 17% банків вважають, що вони готові до використання даних для прийняття рішень» [23, с. 105-106].

Згідно з дослідженням «...банки, що успішно розвивають взаємини з клієнтами, зазвичай мають великі значення ROE» [56, с. 282]. «Для досягнення ефективної роботи з клієнтами дуже важливо розвивати спеціалізовану клієнтську звітність, проводити моніторинг ключових показників, аналізувати дані аналітика, перекладаючи дослівно з грецької, означає “мистецтво аналізу”» [30, с. 24]. Аналіз своєю чергою є операція реального чи уявного розчленування цілого (речі, властивості, процесу), виконувана під час предметно-практичної діяльності. Тому прикладне значення бізнес-аналітики у функціонуванні банку стає більш зрозумілим. Виступаючи інструментом у обробці інформаційних масивів, бізнес-аналітика спрощує цю діяльність,

дозволяючи збільшувати показники обробки інформації якісно та кількісно. Але чіткіше представляти призначення бізнес-аналітики нам допоможуть цілі, на які вона спрямована. Це:

- зменшення матеріальних витрат на роботу з даними;
- скорочення тимчасового обсягу, необхідного для обробки інформації;
- пошук оптимальних рішень, на основі аналізованої інформації;
- підвищення ефективності роботи спеціалістів;
- документування важливих даних з можливістю швидкого доступу до них.

Зі створенням Big Data (Великі Дані) можливість зберігання та накопичення інформації стала набагато більшою. Маркетингові дослідження продажу, фінанси, кадрові питання, виробнича статистика – з усіх питань, пов'язаних із діяльністю як організації, так і банків ведеться безперервний облік показників. Вся складність полягає у доступі до такого різнопланового масиву даних. Для вирішення проблеми швидкого виходу на необхідні показники, а також проведення аналізу використовується бізнес-аналітика як явище зі своїм інструментарієм.

Перший і найпоширеніший інструмент аналітики – це електронні таблиці. Вони досить прості та зручні в плані налаштування таблиці під особисті вимоги, це не потребує особливої кваліфікації. Іншим істотним плюсом є їхня безкоштовність, в більшості випадків. Однак ефективність та зручність роботи з електронними таблицями обмежено обсягів даних, що обробляються. Тому їх використання раціонально у межах співробітника банку чи максимум одного з банківських відділів.

Другий важливий інструмент, що часто використовується, це "OLAP"-куби. «Розшифровується OLAP як “OnLine Analytical Processing”, а перекладі означає “оперативний аналіз даних”. Цей метод ґрунтується на багатовимірному ієрархізованому поданні інформації. Її можна деталізувати та розглядати у різних розрізах. OLAP-куби агрегують інформацію і в результаті надають її користувачеві. Відрізняється застосування кубів високою швидкістю обробки

даних, якщо він створений. І тут головний мінус цієї методики. Створення куба може зайняти кілька днів. Будь-яке додавання нових даних ресурсомісткий процес, це пов'язано з необхідною перебудовою куба, також використання OLAPкубів досить витратний процес. У результаті отримуємо, що куби підходять вже збалансованим бізнес-процесам, де не передбачається часте внесення модифікацій» [31, с. 125-126].

Третій інструмент бізнес-аналітики – це ВІ-системи (Business Intelligence, у перекладі “бізнес-аналітика”). Вони дозволяють:

- консолідувати інформацію з різних джерел;
- дають можливу високошвидкісну обробку інформації;
- підвищують безпеку роботи з inside інформацією за рахунок розмежування прав на доступ;
- мінімізують вплив людського фактора;
- дають наочну візуалізацію за допомогою подання даних у вигляді графіків, діаграм, таблиць.

Окремо відзначимо спеціалізовані можливості, які забезпечують використання систем бізнес-аналітики, у банківському секторі. «Це легкість виконання розрахунків короткострокової ліквідності, дебіторську заборгованість, середньоденних залишків, рентабельності активів» [4]. З'являється можливість аналізу нормативів ліквідності банку за ризиками протягом дня, місяця та для довгострокових активів.

Тому ВІ-системи використовують як у банківській сфері, так і багато видів фінансових компаній. Завдяки Business Intelligence скорочуються терміни складання нової аналітики до 90% минулих оптимальних показників. Час на підготовку звітності, наприклад, по підрозділах, що відкриваються, може зменшитися до 95%.

«Перехід на даний метод ведення аналітики потребує витрат, проте на тлі попередніх інструментів ВІ-системи виглядають найбільш ефективними, поєднуючи революційну швидкість обробки даних, а також більшу кількість

інформаційного охоплення, що особливо важливо в умовах перманентного збільшення масивів інформації» [17, с. 68].

Отже, варто ще раз відзначити складність та різноплановість банківської системи, яка охоплює всі сфери, пов'язані з фінансовою активністю. Надаючи послуги приватному населенню, бізнесу, державі, банк веде і свою власну фінансову діяльність і наприкінці все це виливається у величезний обсяг показників, даних та іншого. Все це необхідно піддавати аналізу, щоб на його основі ухвалити вірне рішення, яке принесе прибуток банку. І тут необхідний найшвидший та найефективніший спосіб роботи з інформацією, особливо якщо діяльність банку залежить від курсів на світові валюти, в цих умовах оперативність відіграє найважливішу роль. У такий спосіб стала бізнес-аналітика зі своїм спектром методів, що підходять як роботи з локальними даними, так і з усією банківською інформацією. І на сьогоднішній момент бізнес-аналітика пропонує ВІ-системи, поки що безальтернативний за своїми можливостями метод обробки інформації.

«Як інструменти побудови звітів для клієнтських менеджерів виділяють різні системи бізнес-аналітики, що дозволяють створювати, редагувати і переглядати звіти, що настроюються на основі баз даних» [25, с. 143]. «Основними результатами, очікуваними від ВІ-систем, є підвищення якості прийнятих рішень, миттєве одержання аналітичних звітів, підвищення контролю над бізнес-процесами, збільшення швидкості реагування, збільшення прибутку та скорочення витрат, а також, підвищення якості роботи з клієнтами» [55, с. 38].

В умовах постійно зростаючих обсягів даних, їх динамічного характеру та враховуючи необхідність прийняття найшвидшого рішення, все більшого значення приділяється візуалізації даних, використанню дашбордів.

Основними перевагами дашбордів у сферах використання управлінської звітності є:

- зниження кількості операційних помилок (на 67%);
- підвищення швидкості формування та аналізу звітів (на 68%);

- підвищення точності прогнозування та планування (на 76%);
- підвищення якості прийняття рішення (на 82%) [6].

Для визначення основних необхідних даних для формування дашбордів для клієнтських менеджерів зробимо побудову матриці бізнес-функцій банку (табл. 1.2.).

Таблиця 1.2.

Матриця бізнес-функцій банку

Бізнес-функції	Клієнт	Продукт	Клієнтська група	Доходи	Дані активності	Клієнтський менеджер	Сегмент
Моніторинг основних показників клієнтів, визначення стратегії розвитку бізнесу з клієнтами	X	X		X		X	
Перевірка статусу активності клієнта	X				X		
Реструктуризація кредиту		X		X			
Оцінка роботи певного підрозділу/клієнтського менеджера		X		X		X	X
Залучення до банку клієнта – частина певної групи клієнтів.	X		X		X		
Виступ на кредитному комітеті	X	X		X			

Використання матриці дає можливість побудови звіту, що включає наявність:

- динамічних величин (вибір та порівняння даних звітних дат);
- балансових даних, а також даних про прибутки та збитки (у поділі на типи доходу: процентний, комісійний тощо);
- даних про ставки (зовнішня ставка, ставка трансфертного ціноутворення);
- фільтрації за клієнтом, клієнтським менеджером, а також, за необхідності, за групою клієнтів;
- фільтрації по валюті угоди;
- можливості перегляду ризик-класу та статусу активності клієнта.

При складанні форм управлінської звітності, у тому числі дашбордів, необхідно дотримуватись наступних принципів складання звітності:

- своєчасність – оперативне надання необхідної інформації;
- релевантність – корисність представлених даних прийняття рішень;
- достатність – інформації має повністю відповідати поставленим цілям, але не повинна бути надмірною;
- аналітичність – можливість проведення подальшого більш глибокого аналізу даних без потреби у великих витратах праці та часу

Використання систем бізнес-аналітики дозволяє повністю охопити ці принципи, а також отримати конкурентну перевагу на ринку за рахунок роботи в рамках клієнтоорієнтованої моделі бізнесу та надання особливої уваги ефективному застосуванню даних.

1.3. Методика проведення аналізу стану фінансово-кредитних установ

Ми пропонуємо виконувати аналіз фінансового стану банку за такими напрямками (рис. 1.1).

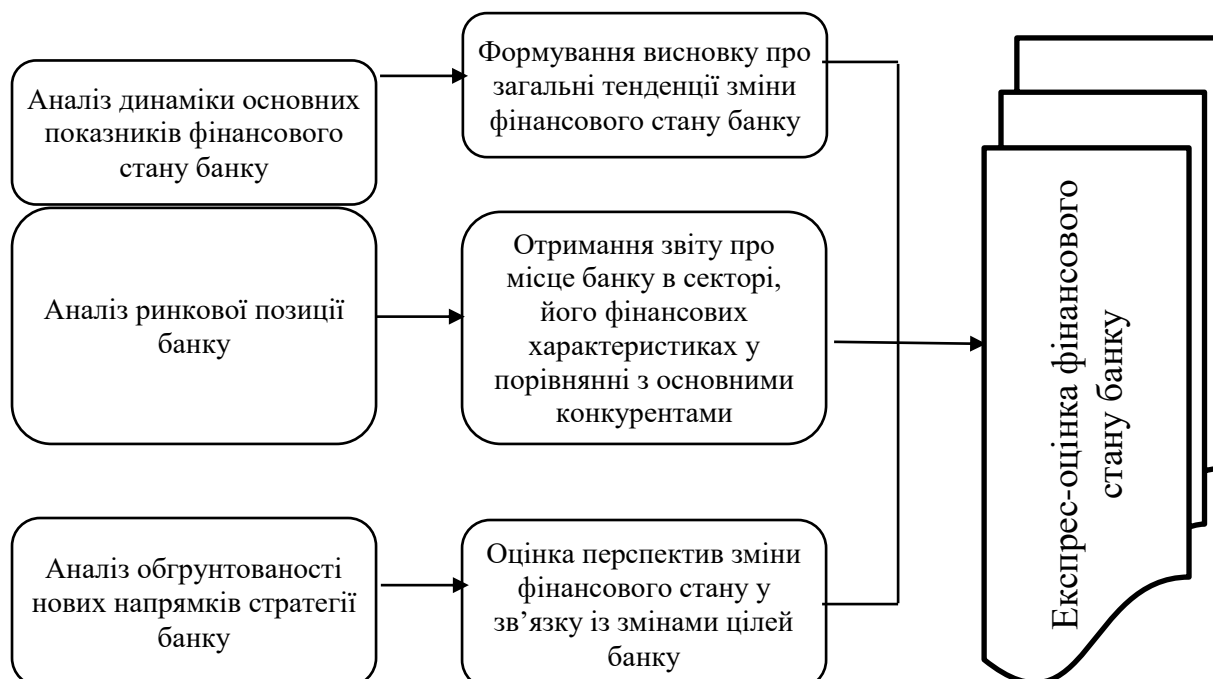


Рис. 1.1. Напрями експрес-аналізу фінансового стану банку

Відобразимо порядок проведення аналізу банку за такими показниками (табл. 1.3.).

Таблиця 1.3.

Порядок проведення експрес-аналізу фінансового стану банку

Напрямок аналізу Показники / критерії	Показники / критерії
1. Аналіз динаміки основних показників фінансового стану банку (активів, капіталу, фінансових результатів)	<p>Основні показники звіту про фінансове становище – кредити та аванси клієнтам у нетто-оцінці, сукупні активи, кошти фізичних осіб та корпоративних клієнтів, зобов'язання у загальній величині капіталу. Якість активів та капіталу: частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі, ставлення резервів під збитки за кредитами та авансами клієнтам до кредитного портфеля до резервів; коефіцієнти достатності базового, загального капіталу, власні кошти, фінансового важеля.</p> <p>Основні показники доходів, витрат, фінансових результатів та економічної ефективності діяльності: операційні доходи та витрати, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.</p> <p>Показники економічної ефективності: рентабельність активів (ROA), рентабельність капіталу (ROE), відношення операційних витрат до операційних доходів (CIR).</p> <p>Показники прибутковості акцій: базовий і розбавлений прибуток на звичайну акцію, чисті активи на звичайну акцію</p>
2. Аналіз ринкової позиції банку	<p>Частка банку у фінансовому секторі за такими показниками: активи; кредити корпоративним клієнтам; кредити приватним клієнтам; кошти корпоративних клієнтів; кошти приватних клієнтів; капітал. Темпи приросту активів та капіталу банку та по фінансовому сектору в цілому.</p> <p>ROA, ROE банку та по фінансовому сектору.</p> <p>Цінові пропозиції банку та його найближчих конкурентів з популярних продуктів.</p> <p>Якісна оцінка рівня технологій обслуговування клієнтів</p>
3. Аналіз обґрунтованості нових напрямів стратегії банку: 3.1. Оптимізація витрат на персонал; 3.2. Диверсифікація діяльності	<p>Темпи зростання витрат на весь персонал банку та темпи зростання ROA та ROE.</p> <p>Темпи зростання загальної величини винагороди правління банку, його змінної частини та темпи зростання ROA та ROE.</p>

У зв'язку з загостреними кризовими явищами економіки особливу актуальність набувають питання надійності фінансової системи та її основних елементів - комерційних банків. Оцінка їх надійності певною мірою може бути виконана на основі аналізу фінансового стану з використанням відкритих даних:

річних звітів, звітів про сталий розвиток, офіційної статистики та інших. Традиційними напрямками аналізу фінансового становища банку вважаються аналіз власного капіталу, зобов'язань банку, його активів, доходів, витрат, фінансових результатів, ліквідності, економічної ефективності (рентабельності) його діяльності, ризиків. Реалізація цих напрямів аналізу дозволяє оцінити здатність банку виконувати зобов'язання за допомогою власних та залучених фінансових ресурсів. Його результати переважно ретроспективні і мало пов'язані з цілями банку.

«Фінансовий стан банку характеризується ступенем забезпеченості досягнення його цілей необхідними фінансовими ресурсами» [51, с. 36]. «Для його оцінки традиційні напрямки аналізу доцільно доповнити аналізом ринкової позиції банку (з використанням загальних за фінансовим сектором показників та показників основних конкурентів) та аналізом нових напрямків стратегії банку, що дозволить оцінити перспективи зміни фінансового стану банку у зв'язку зі змінами його цілей» [26, с. 136].

«Поточний фінансовий стан банку слід оцінювати на основі наступних основних показників: кредити та аванси клієнтам у нетто-оцінці, сукупні активи, кошти фізичних осіб та корпоративних клієнтів, зобов'язання у загальній величині капіталу, частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі, відношення резервів під збитки по кредитах та авансам клієнтам до кредитного портфеля до резервів, коефіцієнти достатності базового, загального капіталу, власних коштів, фінансового важеля, операційні доходи та витрати, прибуток до оподаткування, чистий прибуток, рентабельність активів (ROA), рентабельність капіталу (ROE), відношення операційних витрат до операційних доходів (CIR), базовий і розбавлений прибуток на звичайну акцію, чисті активи на звичайну акцію» [15, с. 98-100].

«Ринкову позицію банку доцільно оцінювати з використанням показників частки банку у вітчизняному фінансовому секторі за активами, кредитами корпоративним та приватним клієнтам, засобами корпоративних та приватних клієнтів, капіталом, темпами приросту активів та капіталу банку та за

вітчизняним фінансовим сектором загалом, ROA, ROE банку та загалом за сектором, ціновими пропозиціями банку та його найближчих конкурентів з популярних продуктів, якісної оцінки рівня технологій обслуговування клієнтів банку» [2, с. 5-6].

Зміст економічного аналізу змін у стратегії банку залежить від сутності цих змін. «Зміну політики фінансування персоналу банку доцільно оцінювати на основі темпів зростання витрат на весь персонал банку, загальної величини винагороди правління банку та його змінної частини, темпи зростання ROA, ROE та вартості бренду» [8, с. 55]. Оцінювати ефективність розширення видів діяльності банку необхідно на основі зіставлення економічних ефектів у функціональних сегментах з інвестуванням у них.

Представлені методичні рекомендації щодо експрес-аналізу фінансового стану банку можуть реалізовуватись на основі відкритих даних та дозволяють досить повно оцінити поточний фінансовий стан банку та тенденції його зміни. При цьому необхідно оцінювати дотримання банком вимог нормативних правових актів щодо розкриття інформації та ймовірність подання ним інформації, що розкривається, з акцентом на реальні або бажані конкурентні переваги.

«Загальна схема аналізу комплексної стійкості комерційного банку включає» [32, с. 184]:

- 1) оцінку банківських ризиків;
- 2) аналіз елементів стійкості;
- 3) тактичне та стратегічне планування та коригування розвитку діяльності комерційного банку. «У процесі аналізу стійкості комерційного банку рекомендується складання нетто-балансу та бруто-балансу» [55, с. 38]. «Групування статей пасиву балансу провадиться за джерелами їхнього утворення: власні кошти, залучені та позикові кошти. Групування статей активу балансу провадиться у напрямках вкладення коштів: працюючі активи, непрацюючі активи» [51, с. 169-170].

До показників, що характеризують комплексну стійкість комерційного банку, крім вищевикладених, можна віднести показники фінансової стійкості банку:

- 1) частка високоліквідних активів у сукупній величині активів банку. Рекомендоване значення показника 20% – 30%;
- 2) відношення ліквідних активів до сукупної величини активів, крім обов'язкових резервів. Мінімальне значення цього показника – 20 %.

Аналіз фінансової стійкості комерційного банку передбачає оцінку його ліквідності. Під ліквідністю розуміється здатність своєчасно без втрат виконувати свої зобов'язання перед вкладниками, кредиторами, іншими клієнтами.

«До зобов'язань банку слід зарахувати своєчасне задоволення потреб клієнта в отриманні нових позичок без відкриття кредитної лінії» [46, с. 115]. Виконання зазначеного прохання клієнта означає, що банк здатний оперативно забезпечити необхідними ресурсами. Зобов'язання банку складаються з реальних та умовних. «Реальні зобов'язання у балансі банку представлені як депозитів до запитання, термінових депозитів, залучених міжбанківських ресурсів, коштів кредиторів» [12, с. 121]. «Умовні зобов'язання виражені позабалансовими пасивними операціями банків (наприклад, гарантіями, поруками), активними позабалансовими операціями (наприклад, невикористані кредитні лінії та виставлені акредитиви)» [12, с. 122]. «Інші зобов'язання – це зобов'язання, що виникають із операцій із використанням фінансових інструментів, тобто будь-якого контракту, що тягне виникнення грошового активу» [12, с. 122].

Ліквідність зобов'язань характеризує швидкість їх погашення, тобто ступінь поновлюваності для банку за підтримки загального обсягу залучених коштів на певному рівні. Ліквідність зобов'язань відбиває їх термінову структуру.

- Ліквідність буває (з урахуванням видів ліквідних зобов'язань):
- накопичена (готівка, високоліквідні цінні папери),

– покупна (залучені міжбанківські кредити, випуск банківських векселів, депозитні та ощадні сертифікати).

«Ліквідність активів – це здатність активів без втрат трансформуватися в готівку за допомогою їх реалізації або погашення зобов'язань боржником, при цьому ступінь можливих втрат обумовлюється ризиковістю активів» [27].

Активи за рівнем ліквідності можна класифікувати так:

- готівка, виражена в залишках грошей у касі та на кореспондентських рахунках (у НБУ, інших комерційних банках),
- активи, які можна швидко перетворити на готівку,
- міжбанківські кредити, які за потреби можна отримати з міжбанківського ринку або від НБУ,
- інші залучені кошти, наприклад випуск банківських векселів, депозитних сертифікатів.

Наступна, класифікація активів, що набула найбільшого поширення, включає такі 4 групи ліквідних активів.

1 група:

- висококласні ліквідні активи;
- кошти банку, що у його касі чи кореспондентських рахунках;
- державні цінних паперів, що у портфелі банку.

2 група:

- короткострокові позички;
- міжбанківські кредити;
- факторингові операції;
- корпоративні цінні папери.

3 група:

- довгострокові вкладення та інвестиції банку (довгострокові позички, лізингові операції, інвестиційні цінні папери).

4 група:

- неліквідні активи (будівлі, споруди, деякі види цінних паперів).

Аналіз ліквідності та фінансової стійкості банку здійснюється на основі двох методів:

- на основі фінансових коефіцієнтів,
- на основі визначення потенційної потреби у ліквідних коштах з урахуванням аналізу оборотів за активами та пасивами балансу банку у відповідних періодах. Вибір показників визначається: типом та видом банку, станом ринку, змістом та набором банківських операцій.

До факторів, що впливають на ліквідність банку, належать:

- якість активів (великий обсяг неповернених кредитів, непрацюючих активів);
- відсоткова політика та загальний рівень прибутковості його операцій;
- величина сукупних банківських ризиків;
- стабільність банківських пасивів;
- узгодженість термінів залучення коштів та розміщення їх в активні операції;
- імідж банку,
- інвестиційна потреба,
- циклічність коливання ділової активності,
- фінансово-кредитна політика і т.д.

Комплексну оцінку фінансової стійкості комерційного банку може бути доповнено розрахунком інтегральних показників стійкості.

Висновки до розділу 1

1. Комерційний банк – це фінансова установа, яка здійснює різноманітні банківські послуги для підприємств, організацій та фізичних осіб з метою отримання прибутку. Основним джерелом його доходу є різниця між відсотками з кредитів і відсотками з депозитів. Умовно можна розділити всю діяльність фінансово-кредитних установ на такі основні групи: пасивна, активна, посередницька.

2. Основні функції комерційного банку включають: 1) приймання депозитів; 2) надання кредитів; 3) видача чекових книжок та кредитних карт; 4) обслуговування рахунків; 5) обмін валюти; 6) інвестиційні послуги; 7) експортно-імпортне фінансування; 8) управління ризиками та фінансовими послугами для підприємств.

3. Найважливішим елементом у формуванні кредитної політики є використання найсучасніших автоматизованих технологій. Сучасні програми дозволяють у найкоротший термін розглядати заявки по кредитах. Незважаючи на це, існують великі ризики того, що настане неплатоспроможність клієнтів. Тому кожен банк застосовує всі способи оцінки ризику за позикою.

4. Як інструменти побудови звітів для клієнтських менеджерів виділяють різні системи бізнес-аналітики, що дозволяють створювати, редагувати і переглядати звіти, що настроюються на основі баз даних. Використання систем бізнес-аналітики дозволяє повністю охопити ці принципи, отримати конкурентну перевагу на ринку за рахунок роботи в рамках клієнтоорієнтованої моделі бізнесу та надання особливої уваги ефективному застосуванню даних.

5. Фінансовий стан банку характеризується ступенем забезпеченості досягнення його цілей необхідними фінансовими ресурсами. Для його оцінки традиційні напрямки аналізу доцільно доповнити аналізом ринкової позиції банку та аналізом нових напрямків стратегії банку, що дозволить оцінити перспективи зміни фінансового стану банку у зв'язку зі змінами його цілей.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ УСТАНОВИ

2.1. Оцінка формування ресурсної бази фінансово-кредитних установ

«Акціонерне товариство «АЛЬТБАНК» (АТ «АЛЬТБАНК»), організаційно-правова форма банку – акціонерне товариство. Тип акціонерного товариства – приватне. Основними видами діяльності є залучення депозитів, відкриття та ведення рахунків клієнтів, надання кредитів і гарантій, здійснення розрахунково-касового обслуговування, проведення операцій з цінними паперами та іноземною валютою» [35].

«Діяльність Банку регулюється Національним банком України (НБУ). Банк має банківську ліцензію на здійснення банківських операцій» [35; 37].

«5 березня 2020 року Банк набув статус системно важливого банку» [35]. Для системно важливих банків діють підвищені вимоги щодо певних нормативів та додаткового до нормативного значення достатності основного капіталу буферу системної важливості, що покликані забезпечити додатковий запас їх стійкості.

«У 2021 році Банк отримав статус принципального члена міжнародних платіжних систем Mastercard та Visa та міжнародної системи термінових грошових переказів Western Union, національної платіжної системи «ПРОСТІР» та міжнародних систем грошових переказів, підключився до BankID НБУ, впровадив процедуру віддаленої ідентифікації та верифікації банківських клієнтів з цифровим паспортом у мобільному застосунку “Дія”» [35].

Сучасні комерційні банки змушені існувати за умов нестабільності. У таких умовах ступінь надійності банку обумовлений не його розміром, а якістю управління (активами та пасивами, ліквідністю, ризиками) та професіоналізмом співробітників.

Забезпечення сталого функціонування комерційного банку потребує постійного контролю, аналізу та моніторингу. «Одержання докладної, якісної та

достовірної інформації про діяльність кредитної організації сприяє проведенню комплексного фінансового аналізу» [50, с. 227].

«Фінансовий аналіз кредитної установи має дати реальну та всебічну оцінку досягнутим результатам його діяльності та фінансовому стану; виявити недоліки банківського менеджменту; дати кількісну оцінку економічного потенціалу банку, за рахунок якого здійснюватиметься його подальший розвиток; виробити стратегію подальшого функціонування виходячи з реальних умов на фінансових ринках» [57, с. 29].

З метою загального аналізу фінансового стану банку було проведено структурно-динамічний аналіз основних аспектів його діяльності: активів, зобов'язань, капіталу, прибутковості діяльності та ліквідності.

«Сукупна величина активів АТ «АЛЬТБАНК» станом на 31 грудня 2021 року становила 14377912 тис. грн, на початок 2023 року величина активів АТ «АЛЬТБАНК» збільшилась на 19,1% та склала 17786728 тис.грн» [36].

«Найбільшу питому вагу в активах банку протягом усього аналізованого періоду займає стаття «Чиста позичкова заборгованість» – 45%. Однак до кінця 2021 року ця величина скоротилася на 4,4%, що вплинуло на величину валюти балансу. Скорочення величини чистої позичкової заборгованості пов'язане з тим, що за 2021 рік спостерігається зниження кредитування корпоративного бізнесу на 13,5%, операцій «зворотного репо» на 47,3% та зростання споживчого кредитування на 19,2 %. Слід зважити на той факт, що поряд зі скороченням частки чистої позичкової заборгованості банку спостерігається зростання резервів на можливі втрати на 13,3%. Цей факт пов'язаний з тим, що за 2021 рік частка простроченої заборгованості в загальному кредитному портфелі збільшилась на 21,18%, отже, у зв'язку зі зниженням якості позичок, банк був змушений збільшувати обсяги резервів на можливі втрати за цими позиками. Слід зазначити, що за попередній звітний період величина чистої позичкової заборгованості зросла на 2,4%» [36].

Нижче в таблиці подано зміну основних статей активів банку за аналізований період (таблиця 2.1.).

Таблиця 2.1

Динаміка активів АТ «АЛЬТБАНК»

Показник	на 31.12.2020, тис. грн	на 31.12.2021, тис. грн	на 31.12.2022, тис. грн	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %
Грошові кошти	2997415	3979698	10387765	133	261
Зобов'язання	11754123	12179343	15368269	104	126
Власний капітал	1988896	2198569	2418459	111	110

Кошти АТ «АЛЬТБАНК» за аналізований період мають нестабільну динаміку. Зокрема, протягом 2020 – 2022 років спостерігається зростання грошових коштів, зобов'язань, власного капіталу.

На початок 2022 року спостерігається зниження величини інших активів на 31,4%, тоді як у 2020 році їхнє значення збільшилося на 16,3%. Таке різке скорочення зумовлено, переважно, зниженням величини активів, переданих у довічне управління (на 9,5%) і розрахунків з брокерських операцій.

Загальний обсяг зобов'язань АТ «АЛЬТБАНК» на початок 2022 року становив 15368269 тис. грн. За аналізований період цей показник зріс на 130%. Найбільша питома вага у загальному обсязі зобов'язань банку посідає кошти клієнтів.

У період з 2020 – 2022 рік обсяг коштів клієнтів збільшилися на майже в 4 рази, зокрема, за рахунок зростання обсягів термінових депозитів фізичних та юридичних осіб, а також строкових депозитів (таблиця 2.2.).

Власні кошти АТ «АЛЬТБАНК» на початок 2022 року становили 1075369 тис. грн. У період з 2019 – 2021 рік величина власних коштів банку збільшилася на 77,43%.

Структуру власні кошти АТ «АЛЬТБАНК» становлять базовий і додатковий капітал. За аналізований період спостерігається зростання частки базового капіталу (з 63,4% до 75,2%) та збільшення частки додаткового капіталу (на 14,3%).

Таблиця 2.2.

Динаміка зобов'язань АТ «АЛЬТБАНК»

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %
Кошти кредитних установ	921256	1173747	1511789	127	129
Кошти клієнтів, які не є кредитними установами	1097456	1378541	1852316	126	134
- Вклади фіз.осіб, в т.ч. ФОП	1185149	1423952	1976287	120	139
Фінансові зобов'язання, що оцінюються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	655326	775337	831497	118	107

Зміні величини власних коштів банку більшою мірою сприяло збільшення додаткового капіталу, темп зростання якого у період з 2019 – 2022 рік становив 123,5%. Темп зростання базового капіталу за той же період становив 33,4% (табл. 2.3.).

Таблиця 2.3

Структура власного капіталу АТ «АЛЬТБАНК»

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %
Статутний капітал	1033018	1054704	1097964	102	104
Резервний фонд	231154	402742	436751	174	108
Нематеріальні активи	10479	10997	11239	105	102
Джерела додаткового капіталу	1058791	1478303	2045627	140	138

Зростання величини базового капіталу пов'язаний, насамперед, із приростом статутного капіталу з допомогою додаткової емісії звичайних акцій.

Статутний капітал АТ «АЛЬТБАНК» на 100% сформовано із звичайних акцій. Слід зазначити, що додаткова емісія сприяла збільшенню джерел базового капіталу. Випуск звичайних акцій став необхідним заходом зростання основного капіталу. Отже, ця процедура сприяла дотриманню банком обов'язкових нормативів достатності капіталу, встановленого НБУ.

З іншого боку, за аналізований період сталася зміна значень нормативів достатності капіталу АТ «АЛЬТБАНК» (табл. 2.4.).

Таблиця 2.4.

Нормативи достатності капіталу АТ «АЛЬТБАНК», в %

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %	Норматив
H1.1	5,1	5,2	5,8	102	112	4,5
H1.0	8,5	9,1	10,4	107	114	8
H1.2	7,1	7,4	7,7	104	104	6

За аналізований період нормативи достатності капіталу не порушені - їх значення вище за нормативний. Нормативи достатності базового та основного капіталу мають однакове значення через те, що основний капітал банку представлений лише базовим капіталом. Додатковий капітал у АТ «АЛЬТБАНК» відсутній. На початок 2021 значення нормативів базового та основного капіталу впали на 0,2, що пов'язано з отриманим у великому розмірі збитком в 2020 році. Якби банком була проведена додаткова емісія звичайних акцій, норматив достатності основного капіталу 2021 року не досягався. Значення нормативу власного капіталу має тенденцію до зростання, що також взаємопов'язане з додатковим випуском цінних паперів та залученням більшої суми субординованих кредитів.

Отже, можна дійти невтішного висновку у тому, що банк спрямовано активне і стрімке нарощування капіталу (таблиця 2.5.).

Таблиця 2.5

Нормативи ліквідності АТ «АЛЬТБАНК», в %

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %	Норматив
H2	20,1	23,2	28,4	115	122	min 15
H3	62,8	73,5	79,6	117	108	min 50
H4	102	112	123	110	110	max 120

За аналізований період обов'язкових нормативів ліквідності АТ «АЛЬТБАНК» не порушено. Показник миттєвої ліквідності H2 має позитивну тенденцію. На початку 2022 року цей показник зріс на 122%, що свідчить про підвищення ліквідності банку та його здатність погашати короткострокові зобов'язання та задовольняти негайні вимоги клієнтів (таблиця 2.6.).

Таблиця 2.6.

Розрахункові значення нормативу миттєвої ліквідності АТ «АЛЬТБАНК»

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %
Високоліквідні активи	902334	1015723	1630975	113	161
Зобов'язання за рахунками до запитання	1237852	1493751	1996472	121	134
Мінімальний залишок коштів за рахунками до запитання фізичних та юридичних осіб	227453	534879	887612	235	166

Різка зміна нормативу миттєвої ліквідності у бік збільшення на 113% пов'язана зі зростанням величини високоліквідних активів на 161% на початок 2022 року. Крім того, на цей показник вплинули зниження показника зобов'язань за рахунками до запитання (на 134%) та зростання величини мінімального сукупного залишку за рахунками фізичних та юридичних осіб до запитання. За рахунок зміни даних величин при розрахунку нормативу H2 відбулося збільшення чисельника та скорочення знаменника, що в сукупності призвело до такої різкої зміни нормативу миттєвої ліквідності на початок 2022 року.

Норматив миттєвої ліквідності банку характеризують дані табл. 2.7.

Таблиця 2.7.

Розрахункові значення нормативу миттєвої ліквідності АТ «АЛЬТБАНК»

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %
Ліквідні активи	753492	801479	1011357	106	126
Зобов'язання за рахунками до запитання та з терміном виконання протягом 30 днів	998366	1238754	1766523	124	143
Мінімальний залишок коштів за рахунками фізичних та юридичних осіб до запитання та з терміном виконання зобов'язань протягом найближчих 30 днів	115714	124339	447804	107	360

Зниження нормативу поточної ліквідності пов'язане із скороченням величини ліквідних активів на початок 2021 року з одночасним збільшенням зобов'язань за рахунками до запитання з терміном погашення до 30 днів. За 2021 банк нарощує обсяги ліквідних коштів на 26%, скорочуючи при цьому величину зобов'язань. Слід зазначити, що за 2021 рік відбулося значне зростання величини мінімального сукупного залишку за рахунками фізичних та юридичних осіб до запитання та з терміном виконання зобов'язань протягом 30 днів. Саме цей факт вплинув на збільшення нормативу поточної ліквідності. Зокрема, зміна показника зумовлена зростанням обсягів строкових депозитів фізичних та юридичних осіб, а також строкових депозитів державних та громадських організацій.

Норматив довгострокової ліквідності банку Н4 також має позитивну тенденцію. Її зростання за період 2020-2022 роки характеризує прагнення АТ «АЛЬТБАНК» мінімізувати ризик втрати ліквідності в результаті розміщення коштів у довгострокові активи.

Аналіз звіту про фінансові результати АТ «АЛЬТБАНК» дозволяє визначити зміну та динаміку отриманого чистого прибутку та визначити

фактори, що вплинули на дані результати. Отриманий банком чистий прибуток за аналізований період склав 33202 тис.грн. станом на 1 січня 2020 року. За результатами діяльності за 2020 рік банком було отримано збиток у розмірі 27503 тис.грн, а станом на 1.01.2022 року зафіксовано прибуток у розмірі 49879 тис.грн. (табл. 2.8.).

Таблиця 2.8.

Основні показники фінансового результату АТ «АЛЬТБАНК»

Показник	на 1.01.2020, тис. грн.	на 1.01.2021, тис. грн.	на 1.01.2022, тис. грн.	Відхилення за 2020 рік, %	Відхилення за 2021 рік, %
Відсоткові доходи	77123	81505	98416	106	121
Відсоткові витрати	46312	52401	65303	113	125
Чисті доходи (витрати)	33202	41018	49879	124	122
Операційні витрати	27503	30117	32658	110	108
Доходи від участі у капіталі інших організацій	2104	2843	3119	135	110

Збиток, отриманий за результатами 2020 року, пов'язаний насамперед з вищим темпом зростання відсоткових витрат (на 13%) порівняно з темпом зростання відсоткових доходів (на 6%). Даний факт пояснюється зростанням витрат банку на залучені кошти клієнтів, які не є кредитними організаціями, тобто за депозитними та терміновими рахунками юридичних та фізичних осіб у зв'язку з нарощуванням клієнтської бази банку

Аналогічно ситуацію можна охарактеризувати і із змінами операційних доходів та витрат. Динамічний аналіз звіту про фінансові результати банку показав, що за 2020 рік темпи зростання операційних витрат (10%) є значно меншими за темпи зростання операційних доходів (24%).

За 2021 рік ситуація має позитивну тенденцію. За цей звітний рік фінансовий результат АТ «АЛЬТБАНК» представлений прибутком. Позитивний вплив на отримання прибутку в 2021 році також мало зростання величини доходів від участі в капіталі інших юридичних організацій, приріст вартості якого становив 10%.

Формуванню прибутку за 2021 рік більшою мірою сприяло скорочення обсягів та напрямків витрат банку, тобто управління та контроль витрачання коштів показав позитивний ефект. Але в ході факторного аналізу виявлено резерви зростання, тобто фактичний прибуток банку за звітний період, у разі більш ефективного управління податками, активами та ресурсами міг би бути сформований у більшому розмірі.

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що обсяг активів АТ «АЛЬТБАНК» має тенденцію до зниження, що пов'язано насамперед зі скороченням обсягів кредитування корпоративного бізнесу, вкладень у цінні папери, що утримуються до погашення, активів, переданих у довірче управління та обсягів розрахунків з брокерських операцій з цінними паперами. Поряд із зниженням величини активів до 2022 року також скоротився обсяг зобов'язань банку, основними причинами якого стало виведення коштів кредитними організаціями та зниження величини випущених боргових зобов'язань. Позитивною тенденцією є нарощування власного капіталу банком шляхом збільшення статутного капіталу через додаткову емісію звичайних акцій. Показники ліквідності АТ «АЛЬТБАНК» так само на високому рівні, що характеризує можливість банку швидко та своєчасно задовольняти вимоги своїх клієнтів. Однак головною проблемою діяльності банку є низька прибутковість, і навіть збитковість, що стало наслідком неефективного управління та контролем за витрачанням коштів.

2.2. Аналіз управління кредитними ресурсами банківських установ

Кредитування є для АТ «АЛЬТБАНК» основним і найбільш прибутковим інструментом розміщення коштів – на нього припадає 59% активів та 64% доходів кредитної організації.

Кредитну політику розроблено з урахуванням стратегії розвитку банку на 2019-2024 роки, відповідно до вітчизняного законодавства, нормативних актів НБУ та з урахуванням досягнутих результатів 2022 року. Кредитна політика переглядається щорічно і доповнюється при необхідності з метою відображення змін, що відбуваються в банку та банківській системі загалом.

Вибір об'єктів кредитування провадиться в умовах суворого відбору позичальників, ретельного аналізу кредитних та інвестиційних ризиків, рентабельності та забезпеченості пропонованих до кредитування угод. У реалізації кредитної політики банк орієнтується на позитивну кредитну історію, прозорий бізнес, стабільний фінансовий стан позичальника. Відсоткові ставки за кредитами орієнтовані ринковий рівень, у своїй конкретні значення залежить від таких показників, як кредитна ємність, рейтинг категорії якості позичальника, ймовірність дефолту.

У процесі розробки кредитної політики АТ «АЛЬТБАНК» визначає пріоритети для формування кредитного портфеля, розглядаючи його диверсифікацію з позицій визначення оптимальної кредитної політики. Проаналізуємо портфель кредитів АТ «АЛЬТБАНК». Класифікація кредитного портфеля банку представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9.

Склад та динаміка кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК»

Суб'єкти кредитування	Сума, млн. грн.			Зміна, 2021/2020		Зміна 2022/2021	
	2020 рік	2021 рік	2022 рік	+, - млн грн.	Темпи зростання, %	+, - млн грн.	Темпи зростання, %
Кредити юридичних осіб	1704,2	1895,9	1994,7	191,7	111%	98,8	105%
Фізичні особи	303,1	409,3	501,8	106,2	135%	92,5	123%
Усього	2007,3	2305,2	2496,5				

Аналіз даних, наведених у табл. 2.9., показав, що кредитний портфель банку у період 2020-2022 рр. переважно збільшується динамічно за рахунок кредитування як фізичних, і юридичних осіб.

Кредитний портфель у 2022 році збільшився на 11 % до 2021 р., зростання кредитування фізичних осіб за 3 роки було вищим і становило на кінець року 23 %, а ось кредити юридичних осіб зростали повільніше, та їх зростання у 2022 р. стосовно 2021 р. становив 11%; стосовно 2020 р. у 2022 р. кількість кредитів юридичних осіб зростає лише на 5 %, що пов'язано з нестабільним розвитком економіки, втратою кредитоспроможності підприємствами та обережною кредитною політикою банку.

Найчастіше позичальники - юридичні особи отримували кредити для придбання товарів чи оплати товарно-матеріальних цінностей згідно з укладеними контрактами та угодами, копії яких ними надавалися у банківську організацію. Деяким цим клієнтам, найнадійнішим і з гарною кредитною історією, банк відкрив кредитні лінії, а також надав овердрафт.

На сьогоднішній день АТ «АЛЬТБАНК» пропонує своїм клієнтам різні методи погашення та надання позичкової заборгованості (разовий кредит, сезонний кредит, кредитна лінія, овердрафт). У табл. 2.10. представлена структура та динаміка кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК».

Таблиця 2.10

Структура та динаміка кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК», тис. грн.

Вид операції	Рік			+, -; 2022 р. до 2020 р.	Темп зростання 2022 р. до 2020 р., %
	2020	2021	2022		
Одноразова видача та поетапне погашення кредиту	191,4	202,5	215,3	23,9	112
Одноразова видача та погашення кредиту у встановлений термін за договором	171,2	179,5	193,4	22,2	113
Видача кредиту сезонного характеру	78,4	88,5	98,7	20,3	126
Кредитування по овердрафту	105,4	111,3	134,9	29,5	128
Усього кредити клієнтам	546,4	581,8	642,3	95,9	118

Відповідно до табл. 2.10, у 2022 р. найбільша частка – 33% – у портфелі кредитів АТ «АЛЬТБАНК» відводилася кредитам з одноразовою видачею та погашенням позичкової заборгованості за етапами, вони використовувалися позичальниками з метою формування оборотного та основного капіталу, фінансування роботи.

У 2022 р. частка кредитів цієї групи збільшилася на 12% по відношенню до 2020 р. Це положення має зв'язок з тим, що у 2022 р. АТ «АЛЬТБАНК» почав пропонувати своїм клієнтам нові види кредитування переважно для юридичних осіб.

Крім того, АТ «АЛЬТБАНК» став пропонувати своїм клієнтам кредитування по овердрафту, в основному кредитування за системою овердрафт пропонується клієнтам – фізичним особам, які мають зарплатні картки банку, та компаніям, які давно працюють з банком та зарекомендували себе як кредитоспроможні.

В даному випадку у позичальника виникає право на дебетове сальдо на його розрахунковому рахунку та карті, тобто він має можливість оплати розрахункових документів та зняття коштів з розрахункового рахунку у разі їх відсутності. Незважаючи на те, що за кредитування по овердрафту клієнти сплачують високий відсоток (15-20%), даний спосіб кредитування, як і кредитування по відкритій кредитній лінії, має попит у позичальників банківської організації, що підтверджується результатами виконаного аналізу.

Розміщені депозити можна подати за терміновістю та категоріями вкладників. Це дозволить провести горизонтальний та вертикальний аналіз (табл. 2.11.).

З даних таблиці 2.11. видно, що кошти клієнтів складаються з поточних рахунків, депозитів до запитання та термінових депозитів. За 3 роки відбулося істотне зростання коштів у вкладах за терміновістю та категоріями вкладників. Це позитивна тенденція, тому що, чим більша питома вага термінових депозитів, тим вищою є стабільна частина ресурсів АТ «АЛЬТБАНК». Це позитивно позначається на його ліквідності та зменшує залежність від міжбанківських

кредитів. Частка депозитів до запитання у 2022 році становила 23%, що є меншою на 5% частки депозитів до запитання у 2021 році.

Таблиця 2.11.

Структура коштів у вкладах за терміновістю та категоріями вкладників

АТ «АЛЬТБАНК», млн. грн

	2020	Питома вага у засобах клієнтів, %	2021	Питома вага у засобах клієнтів, %	2022	Питома вага у засобах клієнтів, %
Кошти клієнтів, зокрема:	155789	100	208414	100	279647	100
1) Поточні рахунки та депозити до запитання, у т.ч.	39288	25%	58789	28%	63908	23%
1.1 Корпоративні клієнти	22141	56%	33202	56%	38511	60%
1.2 Фізичні особи	17147	44%	25587	44%	25397	40%
2) Термінові депозити, зокрема:	116501	75%	149625	72%	215739	77%
2.1 Корпоративні клієнти	41193	35%	43841	29%	79232	37%
2.2 Фізичні особи	75308	65%	105784	71%	136507	63%

Співвідношення між рахунками до запитання та строковими депозитами, говорить про наявність у банку великої частки керованих активів (термінові депозити), з іншого боку, у банку невеликий відсоток дешевих ресурсів (рахунки до запитання).

Структура залучених коштів банку зазнала за аналізований період зміни:

а) зменшилася питома вага рахунків до запитання, т. е. найдешевшою ресурсної бази банку, зокрема. відбулося зниження депозитів корпоративних клієнтів у 2022 році порівняно із 2021 роком на 20%.

б) тенденція до збільшення питомої ваги строкових депозитів та вкладів (за рахунок збільшення депозитів фізичних осіб (у 2022 році відбулося збільшення на 7% порівняно з 2021 роком) свідчить про активізацію діяльності на пропозицію нових банківських продуктів на ринку із залучення тимчасово вільних коштів фізичних осіб.

Отже, портфель кредитів банківської організації згідно з критерієм «метод кредитування» досить диференційований, що сприяє зниженню банківського

ризикау. Далі проведемо аналіз кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК» за критерієм «статус боргу». Підсумки аналізу оформлені у табл. 2.12.

Аналіз якості кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК» за період із 2020 по 2022 роки показав наступне. Питома вага кредитів із відсутньою простроченою заборгованістю, виданих АТ «АЛЬТБАНК» його клієнтам, у сукупному обсязі портфеля кредитів за 3 роки збільшилася на 8%. Крім цього, слід зазначити, що структура портфеля кредитів АТ «АЛЬТБАНК» станом на початок 2022 року не відповідає оптимальній структурі заборгованості. За період, що розглядається, відбулося зменшення частки кредитів з простроченою заборгованістю від 31 до 180 днів на 35%, що досить позитивно може позначитися на якості кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК».

Таблиця 2.12.

Склад та динаміка портфеля кредитів за критерієм статусу боргу
АТ «АЛЬТБАНК»

	Рік			Темп зростання 2022/2020, %
	2020	2021	2022	
Відсутня прострочена заборгованість	17308	15705	13886	80
Заборгованість до 30 днів	22,1	18,7	14,4	65
Заборгованість від 31 до 60 днів	77,5	52,4	50,3	65
Заборгованість від 61 до 180 днів	89,6	66,7	54,5	61
Заборгованість від 181 дня	884,3	902,5	955,7	108
Усього кредити банківським клієнтам	18381,5	16745,3	14960,9	81

Протягом 2021-2022 років у банку спостерігалось зменшення груп кредитів із заборгованістю до 30 днів на 35% у 2022 р. по відношенню до 2021 р. та «безнадійною» заборгованістю (заборгованість від 181 дня) – зростання на 8%.

«Безнадійна» заборгованість особливо зросла у 2022 р., аналіз звітності банку показав, що у цей період зросла заборгованість за валютними кредитами як фізичних, так і юридичних осіб. Ця тенденція негативно впливає на якість кредитного портфеля АТ «АЛЬТБАНК» і може спричинити незворотні наслідки.

У разі здійснення операцій кредитування банк віддає перевагу лояльній клієнтурі, яка підтримує стійкі обороти за розрахунковими рахунками

банківської організації, або потенційним клієнтам, які готові почати активно співпрацювати з банківською організацією, у тому числі перевести обороти на розрахунковий рахунок банківської організації.

Специфіка ресурсної бази комерційних банків у тому, основну частину її становлять залучені кошти. АТ «АЛЬТБАНК» веде активну політику у сфері залучення коштів, оперативно управляє процесом залучення. Таким чином, АТ «АЛЬТБАНК» збільшує клієнтську базу та спектр наданих банківських послуг з метою реалізації ефективної ресурсної політики.

Таким чином, можна сказати, що кредитна політика АТ «АЛЬТБАНК» позитивно впливає на динаміку та структуру кредитного портфеля, що дозволяє банку реалізовувати основні напрямки своєї діяльності. Варто зазначити, що в структурі кредитного портфеля як фізичних осіб, так і юридичних осіб переважають кредити терміном більше 3 років, цей аспект говорить про позитивну тенденцію розвитку кредитного портфеля та збільшення довіри з боку як юридичних, так і фізичних осіб. Зростання цього показника говорить про підвищення якості кредитного портфеля, що впливає на ефективне виконання банком своєї основної діяльності.

2.3. Застосування основних інструментів бізнес-аналітики в фінансово-кредитних установах

Наявність партнерських відносин АТ «АЛЬТБАНК» з клієнтами є системою взаємодії банку з клієнтами, який виступає ініціатором формування нових продуктів та банк керується такими принципами:

а) «принцип партнерства ґрунтується на добровільності, взаємозацікавленості та комерційному характері взаємовідносин з підприємством» [5, с. 185];

б) «принцип тривалості взаємовідносин впливає з особливості банківського продукту як товару, що реалізується, тобто послуги, що надається протягом певного часу або навіть безстроково» [5, с. 185];

в) «принцип комплексного обслуговування передбачає зацікавленість у наданні клієнту всього (чи максимально можливого) комплексу банківських послуг, яких той потребує» [5, с. 186].

При цьому слід мати на увазі, що сенс партнерських відносин з позиції комерційного банку полягає в організації діяльності з вивчення проблем бізнесу клієнтів, пропозиції ефективних способів їх вирішення за рахунок використання наявних послуг банку або створення нових та одержання на цій основі додаткового доходу. З позиції клієнта сенс партнерських відносин у тому, щоб за допомогою послуг, що надаються банком, задовольняти фінансові інтереси свого бізнесу та покращувати фінансово-господарський стан організації.

Банком здійснюється комплексне обслуговування клієнтів малого та середнього бізнесу:

1. «Розрахунково-касове обслуговування – включає найбільш актуальні банківські послуги: відкриття та ведення банківських рахунків, безготівкові перекази в гривнях та іноземній валюті, дистанційне банківське обслуговування, касові операції» [39, с. 220].

2. «Банківська карта для малого бізнесу – це зручний спосіб отримання та використання співробітниками коштів підприємства на представницькі та витрати на відрядження, а також на купівлю товарів і послуг у підприємствах торгівлі та сервісу» [39, с. 221].

3. «Зарплатний проект – сучасна та зручна послуга з виплати заробітної плати співробітникам компанії з використанням міжнародних платіжних карток VISA та MasterCard» [39, с. 221] (табл. 2.13.).

Таблиця 2.13

Обсяг пластикових карток у обігу АТ «АЛЬТБАНК» (тис. шт.)

Пластикові карти	Станом на 31.12.2021 р.	Станом на 31.12.2022 р.	Відхилення,	
			+,-	%
Електронні карти, усього	705,8	1298,3	592,5	184
зокрема: зарплатні	388,7	599,1	210,4	154

З таблиці 2.13. випливає, що АТ «АЛЬТБАНК» зумів збільшити кількість пластикових карток у користуванні клієнтами на 184%, та зарплатними на 154%, що дає можливість залучити клієнтів на комплексне банківське обслуговування. Що стосується нових технологій, то в АТ «АЛЬТБАНК» в основному розповсюджені кредитні продукти, спрямовані на широке залучення клієнтів для кредитування. Найважливішим для Банку є розвиток роздрібного бізнесу. Він активно працює з населенням, пропонуючи різні варіанти вкладів та різноманітні кредитні продукти. Банк займає лідируючі позиції на ринку споживчого кредитування.

АТ «АЛЬТБАНК» пропонує своїм клієнтам можливість вибору способу обслуговування. Для того, щоб здійснювати банківські операції, клієнту не обов'язково приходити в банк – це можна робити самостійно, за допомогою цифрових додатків, встановлених на смартфоні.

За допомогою АТ «АЛЬТБАНК» можна оплачувати послуги операторів мобільного зв'язку та комунальні послуги, здійснювати інші разові чи періодичні платежі. Також у банку можна оформити доручення на регулярну автоматичну оплату вказаних послуг. Крім того, АТ «АЛЬТБАНК» пропонує клієнтам різні види депозитів, пластикові картки провідних міжнародних платіжних систем, кредитні продукти. Основним напрямом діяльності банку сфері надання роздрібних послуг залишається, передусім, реалізація заходів, вкладених у підвищення ефективності реалізації діючих кредитних товарів. Велика увага приділялася проведенню заходів щодо скорочення простроченої заборгованості по кредитному портфелю та оптимізацію умов чинних кредитних продуктів.

Реалізація проектів, пов'язаних з розвитком роздрібних послуг, нерозривно пов'язана з диверсифікацією продуктового ряду банківських карт, що емітуються, що передбачає випуск всього спектру карткових продуктів, починаючи від поширених електронних карт, що передбачають 100% авторизацію, і закінчуючи елітними продуктами міжнародних платіжних систем. Інформаційна система Банку дозволяє надавати власникам карток прямий доступ

до поточних рахунків та здійснювати операції з них як з використанням банківських карток, так і платіжними дорученнями.

Персональні відносини стають важливою конкурентною перевагою, що виділяє АТ «АЛЬТБАНК» із низки однакових банківських продуктів та послуг. Реалізувати персоналізоване звернення до клієнтів не складно, ініціаторами повідомлень, що потрапляють до різних каналів взаємодії з клієнтами, стають бек-офісні системи банку. Наприклад, повідомити про закінчення терміну дії картки або нагадати про черговий платеж за кредитом. Банку дуже вигідно вибудовувати персональні відносини з клієнтом, адже персоналізація – це підвищення лояльності існуючих клієнтів, а також необхідні банку переваги, що є прямим шляхом підвищення доходів. Щорічно оборот операцій через Інтернет-банк збільшується. У цьому спостерігається така динаміка: зі збільшенням кількості клієнтів удвічі – оборот зростає вдвічі. За допомогою АТ «АЛЬТБАНК» можна здійснювати операції з рахунками, конвертувати валюти, робити перекази в інші банки, керувати інвестиціями. Крім цього, клієнти можуть оплачувати страхові та побутові послуги.

В АТ «АЛЬТБАНК» запроваджено власну програму скорингової системи оцінки кредитоспроможності позичальника. Рішення про видачу кредиту прийматиме комп'ютерна програма на основі даних анкет позичальника та візуальної оцінки клієнта співробітником АТ «АЛЬТБАНК».

З метою надання своїм клієнтам найбільш повного спектру банківських послуг АТ «АЛЬТБАНК» має можливість запропонувати клієнтам індивідуального менеджера, який може надати не лише якісні консультаційні послуги, а й забезпечити сучасним корпоративним сервісом та інструментарієм.

Банк впровадив систему переказів з провідними компаніями, що дозволяє клієнту не відкриваючи рахунок у банку, оскільки він може відправити або отримати грошовий переказ у будь-якому з пунктів по всьому світу, де є ці системи грошових переказів:

1. «У міжнародній системі грошових переказів «WESTERN UNION» кожен грошовий переказ має десятизначний Контрольний номер грошового переказу

(MTCN), який дозволяє здійснити пошук переказу в системі або перевірити статус переказу» [44].

Гроші можна отримати через кілька хвилин після їхнього відправлення. Компанія «WESTERN UNION» здійснює відправку та виплату грошового переказу у більш ніж 195 країнах світу, має понад 250 000 пунктів обслуговування.

Таким чином, АТ «АЛЬТБАНК» прагне надати клієнтам весь спектр сучасних продуктів та послуг, для цього банк уклав партнерські угоди із стільниковими операторами для розвитку телебанкінгу, смс банкінгу та електронних операцій. Впровадження подібних технологій потребує глибокого технічного та правового опрацювання, насамперед це стосується взаємодії в режимі реального часу при здійсненні операцій із пластикових карток. «Складна ситуація в економіці, у зв'язку з воєнним станом та в банківській сфері зокрема дає відповідну динаміку: відбувається пошук нових банківських послуг та продуктів» [45].

Наявність існуючої системи управління активами та пасивами у банку необхідна як у кризові періоди банку, так і в період його фінансового зростання.

Процес управління активами та пасивами у банку це процес систематичного порівняння та регулювання ознак рівноваги кредитної організації, який здатний забезпечити зростання доходів та мінімізувати ризики. Постійна потреба в успішному функціонуванні системи управління активами та пасивами банку призводить до раціонального управління ліквідністю та можливими ризиками банківського сегменту, грошовими та інформаційними потоками.

«Сьогодні аналіз та своєчасна оцінка ризиків ліквідності є основним завданням, яке допомагає забезпечувати та гарантувати фінансову безпеку банківської сфери» [10]. «Завдяки GAP-аналізу можна завжди вчасно визначати тенденції зміни активів і пасивів банку. GAP-аналіз у банківських структурах реалізується шляхом визначення розривів ліквідності, що допомагає спростити процес оцінки ліквідної позиції банківської організації між її активами та

зобов'язаннями» [14, с. 46]. Даний метод є досить простим у розрахунках та прозорим у застосуванні.

«Іншими словами, у загальному вигляді GAP-аналіз виявляє різницю між двома сумами: між сумою довгих і коротких позицій фінансових напрямів. Також GAP-аналіз може використовувати відносні величини» [16, с. 52]. Як правило, це ставлення сум активів до суми пасивів або зобов'язань, які розраховуються в кожному часовому інтервалі в наростаючому підсумку.

Величина GAP-а буває позитивною і негативною. Цей показник дає можливість проводити аналіз із зміною чистого відсоткового доходу банку умовах коливання нестабільних відсоткові ставки. Цей вплив розраховують як похідне абсолютної величини GAP-а на прогнозовану зміну відсоткових ставок. Чим більшими будуть показники величини GAP-а, тим ймовірніше те, що банк буде схильний до ризику втрат від змін процентних ставок.

Якщо результат GAP-аналізу позитивний, це говорить про перевищення зобов'язань, які вкрай чутливі до зміни відсоткової ставки. У подібній ситуації чистий процентний дохід збільшується у разі підвищення відсоткової ставки і зменшується у разі зниження відсоткової ставки. Якщо GAP-аналіз негативний, то чистий процентний дохід збільшується у разі падіння процентної ставки та зменшуватиметься при збільшенні процентної ставки.

«Більшість банківських фахівців вважають, що для того, щоб успішно управляти активами та пасивами банку необхідно мінімізувати ризики та максимізувати прибуток, при цьому завжди виникає потреба адекватної оцінки очікуваних фінансових результатів» [18, с. 160].

При використанні в управлінні GAP-аналізу необхідно:

- підтримувати диверсифікований портфель активів;
- розробити спеціальні стратегії по операціям з активами та пасивами та їх варіантами дій за певних умов.

GAP-аналіз передбачає наступне:

1. Як правило, розглядають ті активи та пасиви, які чутливі до зміни процентних ставок.

2. Обов'язково потрібно розділяти обрані активи та пасиви за термінами.
3. Кожен проміжок часу розраховує суми активів та пасивів до 1 року за наростаючим підсумком.
4. Кожен часовий проміжок має розрахований GAP як різницю між активами та пасивами.
5. Коефіцієнт розриву розраховується як різниця між сумою активів з наростаючим підсумком на суму пасивів з наростаючим підсумком для кожного часового відрізка.

Як саме працює GAP-аналіз, можна подивитися на прикладі АТ «АЛЬТБАНК» за 2019 рік.

Таблиця 2.14.

Основні результати GAP-аналізу

Фінансові інструменти (в тис. грн.)	До 1 місяця	Від 1 до 6 місяців	Від 6 до 12 місяців	Понад 1 рік	З невизначеним терміном
Кошти в кредитних	111256689	1179648	1736408	5201521	1025572
Позична та прирівняна до неї заборгованість	14773478	350013699	102040331	33023298	920106532
Інвестиційні цінні папери для продажу	17694149	25631041	384689	30942461	11073314
Інвестиційні цінні папери, що утримуються до погашення	19077255	23064034	20564182	7108721	6354658
Разом активів	162791233	399879129	124725254	76278092	938561779
Разом активів з наростаючим підсумком	562691611	524614460	201011734	X	X
Кошти кредитних організацій	141177497	47614919	17301965	17237745	X
Кошти клієнтів	291950133	207043767	88757696	316691119	X
Випущені	4224101	33774502	30224698	129052221	X
Інші позикові кошти	3091092	689268	829193	1242429	X
Разом зобов'язань	468156014	289122197	137113887	464222242	X
Разом зобов'язань із наростаючим підсумком	757308218	426236177	601336188	X	X
GAP	-194587619	98487318	-400333898	-387942088	938562011
Коефіцієнт розриву	0,77	1,25	0,88	X	X

Виходячи з поданої інформації, можна помітити розрив у різні терміни між активами та пасивами. Ця ситуація говорить про те, що є ризик незбалансованої ліквідності. Так, за трьома видами термінів погашення, а саме: «до 1 місяця», «від 6 до 12 місяців» і «більше 1 року», обсяг зобов'язань значно перевищує обсяг вимог, тобто помітний дефіцит ліквідності. Цей вид розриву негативно впливає і діяльність банку оскільки при несприятливій ситуації банку буде важко визначити кошти. Ця ситуація вказує на те, що виникає ризик зміни терміновості вимог та зобов'язань у тому випадку, якщо клієнти банку захочуть терміново зняти кошти на вкладах та депозитах. За депозитами «від 1 до 6 місяців» та «з невизначеним терміном» в АТ «АЛЬТБАНК» помітний надлишок ліквідності. Це може призвести до можливої втрати доходу через наявність вільних активів, які не задіяні.

Сумарний обсяг ліквідного розриву свідчить про те, що розмір ліквідних коштів більш ніж достатній. Це говорить про те, що банк перебуває у стабільному становищі та має мінімальні ризики, але водночас банк недоотримує можливий дохід від активів. Світовий досвід показує, що й коефіцієнт розриву більше 0,9, але менше 1,1, то відсотковий ризик негаразд сильно впливає на стійкість комерційного банку.

Управління активами та пасивами в АТ «АЛЬТБАНК» в умовах нестабільного ринку здійснюється завдяки збалансованому підходу. Банк розробляє різні стратегії поліпшення та розвитку бази пасивів, займається постійним розвитком активних операцій, серед яких і нові.

Таким чином, якісний підхід до управління активами та пасивами з використанням GAP-аналізу дають можливість банку оптимізувати доходи та вартість послуг, що надаються, підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Висновки до розділу 2

1. Акціонерне товариство «Акцент-банк» (АТ «АЛЬТБАНК») – це сучасна фінансово-кредитна установа у формі акціонерного товариства. Основними видами діяльності АТ «АЛЬТБАНК» є залучення депозитів, відкриття та ведення рахунків клієнтів, надання кредитів і гарантій, здійснення розрахунково-касового обслуговування, проведення операцій з цінними паперами та іноземною валютою.

2. До банківських продуктів фінансово-кредитних установ належать: споживчий кредит, кредитні та дебетові картки, вклади та поточні рахунки, сейфові комірочки. Основою діяльності комерційного банку є формування якісного кредитного портфеля. Він є сукупністю всіх позичок, виданих банком за звітний період. Кредитування банку галузями є досить диверсифікованим. За аналізований період структура кредитного портфеля не схильна до значних змін.

3. В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що обсяг активів АТ «АЛЬТБАНК» має тенденцію до зростання, що пов'язано насамперед зі збільшенням обсягів кредитування корпоративного бізнесу, вкладень у цінні папери, активів, переданих у довірче управління.

4. Позитивною тенденцією є нарощування власного капіталу банком шляхом збільшення статутного капіталу через додаткову емісію звичайних акцій. Показники ліквідності АТ «АЛЬТБАНК» так само на високому рівні, що характеризує можливість банку швидко та своєчасно задовольняти вимоги своїх клієнтів. Однак головною проблемою діяльності банку є низька прибутковість, і навіть збитковість, що стало наслідком неефективного управління та контролем за витрачанням коштів.

5. Процес управління активами та пасивами у банку це процес систематичного порівняння та регулювання рівноваги з використанням GAP-аналізу для оптимізації доходів та вартості послуг, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ЗАСТОСУВАННЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ

3.1. Сучасні вектори розвитку банківської бізнес-аналітики

Бізнес-аналітика залишається одним з сегментів світової ІТ-індустрії, що найбільш динамічно розвиваються. «За прогнозом International Data Corporation (IDC), показник сукупного середньорічного темпу зростання в період із 2023 по 2025 роки. очікується на рівні 28%» [20, с. 109]. Ринок бізнес-аналітики зростає не лише кількісно, а й якісно. «Для останніх десяти років розвитку банківського сектора характерно посилення регуляторного контролю, що позначилося і на розвитку регуляторних технологій (або регтех; англ. – Regulatory Technology, RegTech)» [20, с. 109]. «Головними трендами на ринку систем для управління ефективністю бізнесу (Corporate Performance Management, CPM) у 2023 році стали RegTech-проекти та зростання попиту на додатки для підтримки стратегічного та фінансового планування» [20, с. 109].

Зростання ринку RegTech-проектів забезпечили замовники з фінансової галузі, а каталізатором стала автоматизація регуляторних завдань, спричинена посиленням регуляторного навантаження.

«Найбільш затребуваними у фінансовій вертикалі напрямків CPM – автоматизації є формування обов’язкової та ризик-звітності (у 2021 р. – 86%, у 2022 р. – 94% із загального обсягу RegTech-проектів). Далі за питомою вагою йдуть: управління операційною ефективністю (22% - у 2021 році та 9% - у 2022 році), управління прибутковістю (14 та 10%, відповідно), планування та бюджетування (8% у 2021 році та 19% - у 2022)» [20, с. 110].

До цього рейтингу включено традиційні проекти для підтримки регуляторних вимог та нові RegTech-проекти, ініційовані регулятором (вивантаження у формат XBRL та ін.).

Частка проектів регуляторної спрямованості у фінансовому секторі наблизилася до 88%. Завдання з цієї галузі, які традиційно вирішуються на базі сховищ даних, на які спираються CRM-системи (наприклад, підготовка обов'язкової звітності), стали відносити до категорії RegTech (регтех).

«Спостерігається зростання регтех-запитів: починаючи з підготовки звітності у форматі XBRL для низки сегментів фінансової галузі, підтримки AML1, KYC2, CDD3 тощо, і закінчуючи завданнями ризик-менеджменту, включаючи управління ризиком ліквідності та економічним капіталом банку, а також підготовкою звітності з МСФЗ 9» [39, с. 228].

Підготовка звітності з МСФЗ 9, очевидно, залишиться однією із затребуваних для вітчизняних банків найближчими роками. Ця тенденція й у зарубіжних кредитних установ. Опитування 20 найбільших банків (top-tier), включаючи 11 з категорії глобальних і системно важливих (G - SIBs), проведене консалтинговою фірмою EY показало, що більшість учасників опитування процес переходу до МСФЗ 9 ще далекий від завершення. «На поточному етапі перші місця у списку першочергових завдань мають займати проектування та впровадження систем підготовки звітності, а також документування та узгодження всіх облікових політик» [34]. Однак у бюджеті 2022 року на них припадала найменша стаття витрат, у зв'язку з чим консультанти вважають, що в майбутньому банкам чекає широка робота з цього напрямку.

Так, «...близько 75% клієнтських запитів у сфері регтеху пов'язані з аналітикою даних» [36]. Завдання, що стосуються ризик-менеджменту, МСФЗ 9 та ін., відносяться до категорії дата-ємних. У цьому сенсі сховища даних, орієнтовані на обробку великих обсягів детальних даних, є, по суті, однією з базових RegTech-платформ.

Ще один помітний тренд – фокусування бізнес-аналітики на підтримці фінансового планування. У висококонкурентному середовищі гнучке планування стає ключовим інструментом, що дозволяє виважено розподіляти ресурси та обґрунтовано планувати розвиток банківського бізнесу. Як зазначають експерти з офісу McKinsey, щоб підвищити гнучкість, банки

починають переглядати такі консервативні процеси, як бюджетування та бізнес-планування.

Інтерес до підтримки фінансового планування в інструментах бізнес-аналітики має глобальний характер. «Так, згідно з загальногалузевим опитуванням, яке провели дослідники з Dresner Advisory Services у 2021 році, відсоток компаній, що використовують програмне забезпечення (ПЗ) для підтримки планування, зріс пошта вдвічі» [56, с. 283].

Показово, що щорічне фінансове планування утримує верхні позиції у списку пріоритетів корпоративного планування. Ковзаючі прогнози застосовуються на додаток до щорічного фінансового планування, хоча експерти рекомендують повністю замінити ними щорічне фінансове планування.

Зусилля регулятора щодо підвищення ефективності нагляду та попит на інструменти планування призвело до відносного скорочення кількості проектів з автоматизації управління прибутковістю. Але надалі, з посиленням вимог до банків зосередитися на виявленні конкурентних переваг для нарощування прибутку, очікується підвищення попиту на додатки для управління прибутковістю. Примітно, що виконання більш ніж двох третин проектів банки довіряють вітчизняним розробникам бізнес-аналітики.

У сучасних економічних умовах досить гостро позначені проблеми аналізу фінансової звітності комерційного банку, що публікується. Банківські аналітики використовують різні методи аналізу діяльності кредитних організацій, але при цьому нерідко простежуються їхня неузгодженість як до нормативних вимог ліквідності, стійкості та достатності капіталу, так і до окремих статей балансу.

В умовах глобалізації та інтеграції світової економіки, головним завданням стає вдосконалювальних методик аналізу та оцінки публікованої фінансової звітності комерційного банку, внаслідок неузгодженості методик, складності обчислень та суб'єктивності в рейтинговій системі.

До найбільш популярних методик аналізу банку, що існують нині, відносять традиційний метод – модифіковану методику CAMEL. Ця методика використовує розрахунок кількох коефіцієнтів, що відбивають фінансове

становище кредитної організації, а остаточної оцінки розраховується інтегральний зведений бал (або сумарний рейтинг, або коефіцієнт ризику).

Основним принципом удосконалення системи регулювання банківської діяльності та банківського нагляду в Україні є запровадження міжнародно-визнаних норм та закордонного досвіду.

Основні напрями вдосконалення системи фінансового аналізу та оцінки банківської діяльності (рис. 3.1.).

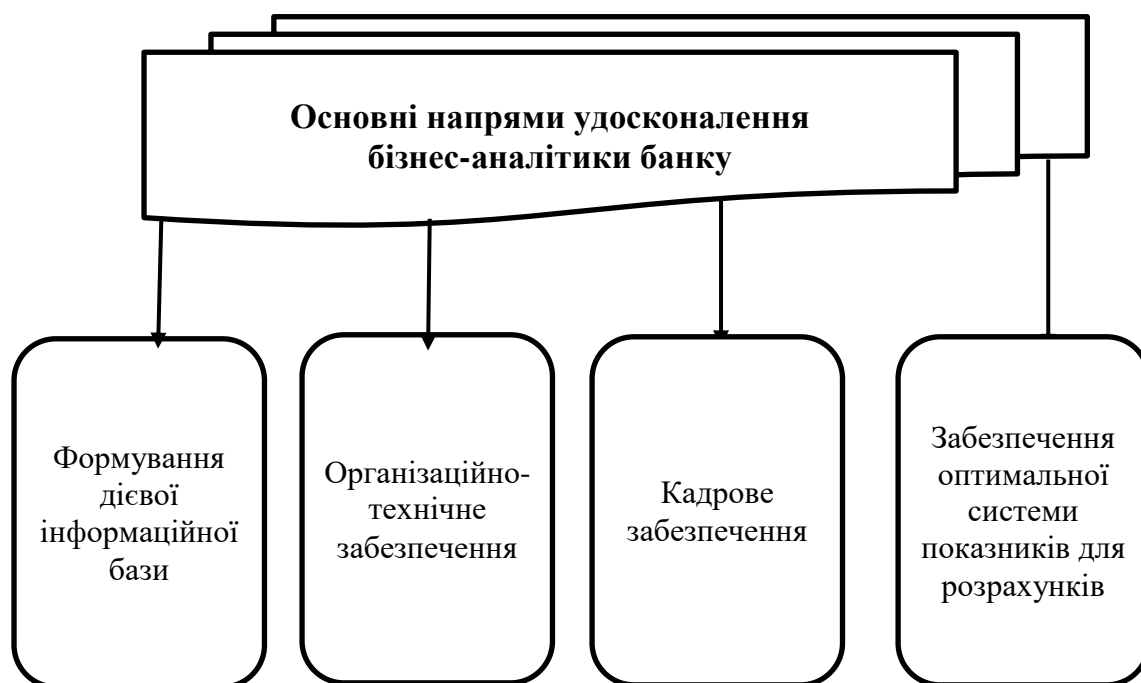


Рис. 3.1. Основні напрями вдосконалення фінансового аналізу банку

Оцінка фінансового стану за нормативами та коефіцієнтами НБУ недостатня. Надання достовірної інформації у публічній звітності виявляє можливість по праву оцінити банківські ризики. Все це має контролюватись наглядовими органами, та бути присутнім у будь-якому аналізі та оцінці комерційного банку.

Складність формування оптимальної системи показників. В даний час використовується кілька сотень показників для проведення фінансового аналізу, і вибір кількох показників, що розкривають і дають повну оцінку фінансового стану, є неможливим. В результаті великого обсягу даних та розрахунків, аналіз займає багато часу. Крім цього, більшість коефіцієнтів та показників також

визначаються на основі суб'єктивних оцінок, що не дає об'єктивної оцінки результату.

Головним завданням при аналізі залишається отримання даних, здатних дати прогностичні значення та оцінити стан кредитної організації у майбутньому. Поряд із статичною інформацією, отриманою за минулі роки, необхідно враховувати динамічні характеристики, які покликані демонструвати, напрями та тенденції розвитку банку.

Система моніторингу RAST, і FIMS (раніше SEER), дозволяє спрогнозувати ризик на основі статистичних даних та складання один підсумкових рейтингів, отриманих внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на банк. У першому випадку отриманий рейтинг характеризує поточне положення стійкості банку, другий — на довгостроковому прогнозі, який очікується в майбутньому.

Громіздкість обчислень, необхідність спрощення системи розрахунків. Створення абсолютно нових показників, що не потребують потужного апарату збору та обробки інформації, включаючи мінімум формул, показників, коефіцієнтів і елементів практично неможливо. Комерційний банк є складною структурною організацією, що включає безліч напрямів, підрозділів, структур і систем, що не дозволяє впросити формули для миттєвого розрахунку зовнішнім користувачам. Проте варто прагнути спрощення системи розрахунків, і полегшення аналізу та оцінки діяльності комерційного банку. Прикладом можуть послужити традиційна методика і методика CAMEL, що включають безліч коефіцієнтів і показників, що вимагають масу розрахунків.

Через складність оцінки фінансового стану виникає проблема якісної оцінки нормативів, показників і коефіцієнтів, що вимагають втручання експертів. Основним напрямом просування у сфері побудови рейтингів банків є відкрите обговорення та порівняльна оцінка діючих методик як ефективного інструменту створення адекватної картини стану банківської галузі в цілому та окремих кредитних установ.

Аналіз та оцінка фінансового стану комерційних банків, з використанням актуальних діючих методик, констатують, що модифікована методика CAMEL, створена для банківського ринку, складна та громіздка у розрахунках. Традиційна методика досить слабка у прогнозуванні, і не дає достовірну синтетичну оцінку на майбутні періоди.

До рекомендованих заходів щодо вдосконалення сучасної системи аналізу та оцінки діяльності комерційного банку на основі публічної звітності можна віднести повний перехід звітності на МСФЗ, створення оптимальної системи показників, удосконалення методичної та аналітичної бази, скорочення обсягу використовуваних даних, об'єктивність при оцінці якісних факторів.

Проведені дослідження в уточненні теоретико-методологічних засад аналізу та оцінка діяльності комерційного банку з метою підвищення якості інформаційного аналітичного забезпечення, необхідного для застосування в умовах орієнтації на МСФЗ, підтверджують необхідність удосконалення методичної бази та аналітичного інструментарію фінансового аналізу банків.

3.2. Шляхи застосування методики оцінки фінансового стану та стійкості комерційного банку

Стан банківської системи є найважливішим індикатором економічної безпеки будь-якої країни, регіону, а банківський сектор – фактором забезпечення сталого розвитку країни в умовах воєнного стану. У той самий час значний вплив на стан банківського сектора (зокрема комерційних банків) надають безліч чинників внутрішньої та до зовнішнього середовища: макроекономічна політика; кон'юнктура ринків товарів та послуг; зміни у фінансовій системі; нерівномірність економічного розвитку окремих регіонів; зростання соціальної напруги; зміни переваги клієнтів; ресурсна база; довіра клієнтів; репутація банку та інші [3-5].

У сучасному світі банки виконують безліч різноманітних функцій: залучення тимчасово вільних коштів юридичних та фізичних осіб та їх

розміщення на умовах платності, терміновості, повернення, посередництво у платежах, операціях на фондових та валютних ринках, розрахунково-касове обслуговування, еквайринг, онлайн-обслуговування, віртуальний пулінг та ін. Банки не просто акумулюють фінансові ресурси, здійснюючи внутрішнє накопичення коштів, вони забезпечують їх безперервний рух з метою сталого розвитку економіки, вирішення екологічних та соціальних проблем.

Проведене дослідження на стійкість комерційного банку дозволило виділити три основні підходи до цієї проблеми. Перший підхід ґрунтується на розгляді стійкості комерційного банку з погляду рівноважного стану [13, с. 112]. При цьому виділяють три типи рівноваги: стійке, нестійке та байдуже. «Стійка рівновага характеризується здатністю об'єкта повертатися в рівноважний стан, виведений із нього різними чинниками, тоді як нестійка рівновага — нездатність об'єкта повернутися у вихідний стан. Байдужа рівновага – такий стан, при якому будь-яка точка системи є точкою рівноваги, і відхилення системи від вихідної точки спокою нічого не змінює у розкладі сил усередині неї» [38, с. 43].

Основними характеристиками сталого розвитку банку виступають збалансованість, стійкість та розвиток.

Найбільш популярним є другий підхід до розгляду стійкості банку. В його основу покладено визначення банку як об'єкта, що виконує властиві йому функції, а стійкість сприймається як здатність банку безперебійно виконувати ці функції в умовах середовища, що змінюється. Цей підхід до функціонування банку нерідко ототожнюється з поняттям «надійність», оскільки саме «надійність» характеризується як здатність об'єкта виконувати задані функції.

В основу третього підходу до розгляду поняття «стійкість комерційного банку» покладено ідею мети розвитку. Економічну стійкість банку слід розглядати з позиції стабільності його діяльності у середньо- та довгостроковій перспективі. «Стійкість – це стан комерційного банку в ринковому середовищі, що змінюється, яке забезпечує цілеспрямованість його руху в теперішньому часі і прогнозованій перспективі» [47, с. 160].

Слід зазначити, що сьогодні термін «стійкість банку» часто використовується в контексті його фінансової стійкості. При цьому фінансова стійкість банку визначається станом та структурою активів, ефективністю діяльності та достатністю капіталу.

Узагальнення існуючих підходів до розкриття змісту стійкості банку дозволило нам сформулювати наступне визначення цієї категорії. «Стойкість – якісна характеристика стану банку на всьому інтервалі його розвитку, яка дозволяє йому залишатися в рівноважному стані та безперебійно виконувати властиві йому функції в умовах зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища» [49, с. 44]. Причому стійкість розвитку банку має бути збалансованою з урахуванням економічної, соціальної, інституційної та технологічної складових.

У світовій практиці існує значна кількість методик оцінки фінансового стану та стійкості комерційного банку. Дані методики можна поділити на дві групи:

- 1) методики, які використовуються центральними банками, наглядовими органами;
- 2) банківські рейтинги, які використовуються незалежними інформаційними агентствами.

Варто наголосити, що кожна із зазначених методик базується на аналізі кількісних показників, тоді як якісні присутні не у всіх, що знижує якість повноцінної оцінки стану банку. Усі розглянуті методики, зазвичай, базуються на аналізі капіталу, ліквідності, якості пасивів та активів, прибутковості. Кожна методика має як переваги, і недоліки. Основним недоліком розглянутих методик є те, що практично всі вони базуються на інформації, яка не є загальнодоступною, що суттєво звужує коло користувачів. Скористатися даними методиками можуть лише органи нагляду.

Метою нашого дослідження є розробка методичного підходу до оцінки стабільності розвитку комерційного банку на основі методу аналізу ієрархій (MAI). Основним аргументом використання цього методу є його універсальність,

яка дозволяє його застосовувати для вирішення найрізноманітніших завдань. Цей метод передбачає збирання, обробку та інтерпретацію великого обсягу даних, заснованих на експертній оцінці.

Реалізація МАІ на основі експертних оцінок включає наступні етапи:

1. Цільовий аналіз:

– деревоподібна деталізація підходів (локальних критеріїв) P . ($i = 1, 2, \dots, n$) та альтернатив досягнення мети R . ($j = 1, 2, \dots, m$);

– виявлення діапазонів (довірчих інтервалів) можливих значень для кількісних показників цільових компонентів системи управління методом експертних оцінок;

– побудова алгоритмів взаємозв'язку окремих цільових показників.

2. Порівняльний аналіз: побудова безлічі матриць парних порівнянь для кожного з нижніх рівнів ієрархії за принципом: «одна матриця для кожного керованого елемента (примикає зверху рівня)», при цьому елементи будь-якого рівня порівнюються один з одним щодо їх впливу на керовані елементи.

3. Ієрархічний синтез для зважування власних терезів.

4. Оцінка узгодженості усієї ієрархії (прийнятне ставлення узгодженості – до 10%).

Оцінка стійкості розвитку комерційного банку передбачає, з погляду, виділення складових (локальних критеріїв):

- економічна стійкість;
- організаційна стійкість;
- технологічна стійкість;
- інституційна стійкість;
- інформаційна стійкість.

Визначення стійкості комерційного банку є важливим завданням для економічної стабільності та довіри клієнтів. Існує кілька підходів і показників, які використовуються для оцінки стійкості банку. Ось деякі із них:

1. Капіталізація. Капітал банку грає важливу роль у визначенні його стійкості. Висока капіталізація вказує на те, що банк може витримати втрати та

стресові ситуації. Один із показників – це відношення власних коштів до загальних активів.

2. Активи та пасиви. Оцінка, наскільки банк здатний управляти своїми активами та пасивами, є ключовою. Це включає оцінку якості активів, ліквідність та ступінь залежності від короткострокових зобов'язань.

3. Рентабельність. Рентабельність банку є важливим показником його фінансової стійкості. Вона вказує на ефективність управління активами та здатність генерувати прибуток.

4. Стрес-тестування. Проведення стрес-тестів дозволяє банку оцінити свою стійкість до стресових сценаріїв, таких як економічні кризи, зміни в рівні процентів та інші.

5. Ліквідність. Ліквідність банку вказує на його здатність вчасно виконати свої фінансові зобов'язання. Це може бути виміряно різними показниками, такими як відношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань.

6. Кредитний рейтинг. Кредитні рейтинги є важливим індикатором його кредитоспроможності та стійкості.

7. Диверсифікація портфеля. Диверсифікація активів може зменшити ризики банку. Банк, який має різноманітні види активів, може краще витримувати негативні впливи на ринку банківських продуктів.

8. Робота з інституціями та регуляторами. Співпраця з регуляторами та дотримання нормативів і вимог є ключовим для стабільності банку. Реагування на рекомендації та вимоги регуляторів підвищує стійкість.

Ці показники допомагають банкам визначати рівень ризику та стійкості в їхніх фінансових операціях та сприяють підтриманню довіри клієнтів та регуляторів.

На основі вищезазначених показників було здійснено визначення стійкості комерційного банку (табл 3.1.).

Таблиця 3.1.

Порівняльний аналіз методик визначення стійкості комерційного банку

Методика	Наявність кількісних показників	Наявність якісних показників	Наявність експертної оцінки	Наявність інтегрального результуючого показника	Наявність нормативних (рекомендованих) значень	Ранжування банків за групами	Наявність рейтингу з аналізу
Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні (НБУ)	+	-	+	+	+	+	-
Методика формування страхових резервів банків (НБУ)	+	+	+	+	-	-	-
CAMELS	+	+	+	+	-	+	-
BAKIS	+	-	-	-	+	+	-
PATROL	+	-	-	-	+	+	-

По кожному із запропонованих складових стійкості розвитку комерційного банку за допомогою побудови шкали їх відносної важливості та визначення вектора пріоритету на основі експертних оцінок встановлюються за 10-бальною шкалою ваги значущість критеріїв щодо кожної складової. У табл. 3.2 представлені критерії сталості розвитку комерційного банку.

Таблиця 3.2

Критерії складових сталого розвитку комерційного банку

№	Критерій	Ранг
1.	Рентабельність капіталу (ROE)	8
2.	Рентабельність (прибутковість) активів (ROA)	9
3.	Рівень достатності капіталу	10
4.	Показник достатності капіталу	8
5.	Оцінка якості капіталу	8
6.	Норматив поточної ліквідності	9
7.	Рівень доходності активів	8

8.	Коефіцієнт чистої процентної маржі банку	8
9.	Коефіцієнт стабільності ресурсної бази банку	8
10.	Частка прострочених позичок банку	8
11.	Норматив максимального розміру ризику одного позичальника чи групи пов'язаних позичальників банку	8
12.	Коефіцієнт клієнтської бази банку	
13.	Індекс споживчої лояльності банку	8
14.	Частка регіонального ринку депозитів банку	6
15.	Частка ринку кредитів нефінансових організацій	6
16.	Частка ринку кредитів фізичних осіб	6
17.	Валовий регіональний продукт душу населення	7
18.	Рівень інформаційної забезпеченості банку	8
19.	Рівень регламентації внутрішніх процесів банку	7
20.	Рівень розвитку філіальної мережі	7
21.	Рівень кооперації та інтеграції банку з партнерами	7
22.	Ступінь розвиненості інфраструктури банківського сектора регіону	8
23.	Рівень банківського законодавства	9
24.	Рівень цифровізації банку та його внутрішніх підрозділів	9
25.	Частка нових технологій в організації та управлінні банку	8
26.	Рівень безпеки банку та банківських операцій	10
27.	Рівень розвитку офлайн-інфраструктури банку	8
28.	Рівень розвитку онлайн-інфраструктури банку	8

«Оцінка рівня цифровізації банку та його внутрішніх підрозділів включає, зокрема, аналіз розвитку автоматизації бізнес-процесів; каналів самообслуговування (сервісів та функцій, доступних у цифрових каналах); швидкості операцій (оффлайн, онлайн, як реального часу); розвитку систем керування даними, включаючи машинне навчання; доступність сервісів 24/7; швидкості змін, часу виведення ринку» [23, с. 88].

Аналіз рівня безпеки банку та банківських операцій включає оцінку безпеки основних структурних елементів (власники, топ-менеджери, соціальні зв'язки, фізичні комунікації, персонал, обладнання, споруди).

Аналіз рівня розвитку офлайн-інфраструктури банку передбачає аналіз наявності чи відсутності системи «єдине вікно», електронної черги, кол-центру, оснащеності залу очікування та ін.

Оцінка рівня розвитку онлайн-інфраструктури банку включає аналіз офіційного сайту, мобільних додатків для фізичних та юридичних осіб та ПІ, інтернет-банкінгу, інтернет-трейдингу тощо.

Оцінка рівня інформаційної забезпеченості банку передбачає аналіз достатності, актуальності та швидкості оновлення інформації.

За кожною складовою (локальним критерієм) можуть бути побудовані інтервали змін та відповідні оцінки критеріїв ступеня стійкості розвитку комерційного банку.

В результаті дослідження було розроблено методика оцінки стійкості розвитку комерційного банку, що базується на використанні методу аналізу ієрархій. Запропонована методика передбачає розрахунок інтегрального показника з урахуванням складових: економічної, інституційної та технологічної. Цей підхід можна використовувати комерційними банками розробки стратегії стійкості розвитку фінансово-кредитної організації.

3.3. Формування і застосування новітніх цифрових технологій в бізнес-аналітиці фінансово-кредитних установ

Результативність банку та динаміка його фінансово-економічних показників підтверджують, що АТ «АЛЬТБАНК» має гарний запас фінансової міцності та з кожним роком покращує показники своєї діяльності. Фінансовий регулятор затвердив АТ «АЛЬТБАНК» як системно вагому фінансово-кредитну організацію.

Цифрова трансформація банку із застосуванням інформаційних технологій розпочалася у 2019 році. «На початку 2024 року фінансовий інститут ставить за мету змінити практично всю свою ІТ – архітектуру» [21]. Це передбачає

створення клієнтоцентричної бізнес-моделі та банківської архітектури. «Дана модель банківського сектора передбачає, що клієнт користуватиметься інтернет-платформами та сервісами, які у свою чергу повинні бути зручними, інтуїтивно зрозумілими, надійними і, що не мало важливим, персоніфікованими» [20, с. 111]. Нова архітектура сучасного необанку дозволить у кілька разів збільшити швидкість обслуговування та призвести до значного зниження витрат, пов'язаних з виведенням на ринок банківських продуктів та фінансових послуг.

Головний глобальний проект АТ «АЛЬТБАНК» – це впровадження цифрової системи, яка дозволить корпоративним та приватним клієнтам за допомогою інтернет-платформи, онлайн-сервісів вирішувати будь-які фінансові та життєві ситуації. Банк до 2024 року створить ІТ-платформу, до якої входитимуть послуги з оренди, купівлі житла, мобільний оператор, електронна комерція, цифрова бухгалтерія, електронний документообіг, маркетплейс банківських послуг та ін. Ключовим трендом цифровізації комерційних банків є створення внутрішньої екосистеми банку, яка буде включати клієнтів та партнерів, що передбачає об'єднання всіх продуктів та сервісів.

Внутрішня екосистема банку позитивно впливатиме на ринок нових банківських продуктів, що забезпечить високу адаптованість технологій та зниження витрат. Екосистема відкриє нові можливості для розвитку бізнесу, надавши можливість підключитися до великих закордонних торгових майданчиків з метою організації співпраці з постачальниками.

«Банком було визначено ключові індустріальні напрями для розвитку свого бізнесу у 2021 році: високотехнологічні організації, рітейл та e-commerce, інтернет-сервіси оголошень, телекомунікації, сектор розваг та транспорт» [35]. В умовах конкурентної боротьби має переваги фінансові інститути, які можуть пропонувати необхідні фінансові послуги, враховують переваги клієнтів, і у своїй діяльності застосовують «big data» та штучний інтелект.

АТ «АЛЬТБАНК» у трансформації своїх бізнес-процесів застосовує такі інформаційні технології.

1. Системи управління відносинами з клієнтами (CRM).

2. Системи автоматизованої обробки кредитів (LOS).
3. Електронна документообіг (EDM).
4. Аналітичні системи.
5. Блокчейн-технології.
6. Штучний інтелект та машинне навчання.
7. Інтернет речей (IoT).
8. Мобільні додатки.

Ці технології допомагають АТ «АЛЬТБАНК» не лише автоматизувати та оптимізувати свої процеси, а й забезпечити кращий рівень обслуговування та адаптуватися до змін в економічному середовищі та потребах клієнтів.

«Департамент банківських та інформаційних технологій АТ «АЛЬТБАНК» планують у 2024 році на вдосконалення інфраструктури інформаційних технологій збільшити бюджет на 20%, що дозволить зняти застаріле обладнання та повністю завершити проект цифровізації та автоматизації своєї діяльності» [35]. Досягненням високих результатів діяльності фінансового інституту сприяло збільшення клієнтської бази банку, застосування сучасних фінансових технологій, розробка та використання напрямків зростання організації банківського бізнесу.

Цільовий варіант ІТ-архітектури банку повинен бути гнучким, безпечним, ефективним та спроможним відповідати потребам бізнесу та клієнтів. Ось деякі ключові аспекти, які можуть бути враховані при розробці цільової ІТ-архітектури для банку:

1. Мікросервісна архітектура. Розбиття банківської системи на невеликі незалежні мікросервіси дозволяє підтримувати гнучкість, легше масштабувати та розвивати окремі компоненти системи.
2. Хмарні технології. Використання хмарних рішень може забезпечити високу доступність, легкість масштабування та швидкість впровадження нових функцій.
3. Блокчейн-технології. Застосування блокчейн-технологій для забезпечення безпеки та відстеження транзакцій, зокрема у фінансових

операціях.

4. Інтеграція зовнішніх сервісів. Забезпечення легкої інтеграції з різними фінтех-партнерами, платіжними системами та іншими сторонніми сервісами.

5. Біг-дата та аналітика. Використання біг-даних та аналітики для виявлення тенденцій, прогнозування поведінки клієнтів та покращення стратегій прийняття рішень.

6. Безпека та захист від кіберзагроз. Розробка високого рівня захисту даних та систем, включаючи використання сучасних методів шифрування, двофакторної аутентифікації та систем моніторингу кіберзагроз.

7. Мобільні та веб-додатки. Створення інтуїтивно зрозумілих та функціональних мобільних та веб-додатків для зручного користування клієнтами банку.

8. IT-інфраструктура високої доступності. Забезпечення стабільної та високодоступної IT-інфраструктури для уникнення відмов та забезпечення безперервного обслуговування клієнтів.

9. Забезпечення відповідності з законодавством та регулюванням. Врахування та впровадження необхідних технічних рішень для дотримання вимог законодавства та регуляторів у фінансовому секторі.

Ці аспекти є лише загальними рекомендаціями, і конкретний вибір технологій буде залежати від конкретних бізнес-потреб та стратегій банку.

Пропонована архітектура бізнес-аналітики банку передбачає наявність омніакальних рішень. Ключові переваги запропонованої IT-архітектури: екосистема продуктових рішень, клієнтоцентричність, омніакальність, мікросервісна архітектура, time-to-market, OpenAPI, зниження витрат.

Включення омніканалних рішень у архітектуру бізнес-аналітики банку може значно поліпшити взаємодію з клієнтами та надати їм консистентний досвід незалежно від каналу зв'язку. Омніканалність означає, що клієнти можуть отримувати сервіси та доступ до інформації через різні канали, такі як веб-сайт, мобільні додатки, відділення банку, телефон, чатботи тощо.

Основні аспекти, які слід враховувати при включенні омніканальних рішень в архітектуру бізнес-аналітики банку:

1. Інтеграція даних. Забезпечення інтеграції даних з різних джерел для забезпечення консистентності та точності аналітичної інформації незалежно від того, з якого каналу вона отримана.

2. Здатність відстеження маршруту клієнта. Моніторинг та аналіз поведінки клієнтів через різні канали для розуміння їхніх потреб та вподобань.

3. Персоналізація контенту. Застосування аналітики для персоналізації змісту та пропозицій, щоб кожен клієнт отримував релевантну інформацію.

4. Забезпечення безпеки. Використання аналітичних інструментів для виявлення та захисту від можливих загроз безпеки в омніканальних середовищах.

5. Консолідація аналітичної звітності. Розробка централізованої аналітичної платформи, яка об'єднує дані з усіх каналів та забезпечує узагальнену звітність для прийняття рішень.

6. Мультиканальність обслуговування клієнтів. Включення можливостей мультиканального обслуговування клієнтів через аналітичні інструменти, зокрема для автоматизації відповідей на запитання та надання підтримки.

7. Реакція в реальному часі. Використання аналітики в реальному часі для негайного реагування на поведінку клієнтів та вирішення їхніх потреб.

8. Омніканальний аналітичний дашборд. Створення централізованого дашборда для аналізу даних з усіх каналів, що дозволить бізнес-аналітикам отримати повний обсяг інформації.

Включення омніканальних рішень у бізнес-аналітичну архітектуру допомагає банкам створити гнучкі та інтегровані середовища, сприяти покращенню обслуговування клієнтів та оптимізації бізнес-процесів.

Головним чинником зростання прибутку банку є цифровізація бізнес-процесів. Головна мета АТ «АЛЬТБАНК» до 2025 року – це «стати банком № 1 у гаманці клієнтів» та бути лідером за рівнем технологічного розвитку, а також

створити для клієнтів повноцінну лайф-стайл-платформу з усім спектром послуг – від здоров'я до відпочинку.

АТ «АЛЬТБАНК» ставить певні завдання у складі стратегічної мети – це надання 100% банківських продуктів та фінансових послуг у режимі онлайн, реалізовувати 50% продажів віддалено та перейти на електронний документообіг.

Висновки до розділу 3

1. Бізнес-аналітика залишається одним з сегментів світової ІТ-індустрії, що найбільш динамічно розвивається. Ринок бізнес-аналітики зростає не лише кількісно, а й якісно. Для останніх десяти років розвитку банківського сектора характерно посилення регуляторного контролю, що позначилося і на розвитку регуляторних технологій. Зростання ринку RegTech-проектів забезпечили замовники з фінансової галузі, а каталізатором стала автоматизація регуляторних завдань, спричинена посиленням регуляторного навантаження.

2. У сучасних економічних умовах досить гостро позначені проблеми аналізу фінансової звітності комерційного банку, що публікується. Банківські аналітики використовують різні методи аналізу діяльності кредитних організацій, але при цьому нерідко простежуються їхня неузгодженість як до нормативних вимог ліквідності, стійкості та достатності капіталу, так і до окремих статей балансу.

3. В умовах глобалізації та інтеграції світової економіки, головним завданням стає вдосконалювальних методик аналізу та оцінки публікованої фінансової звітності комерційного банку, внаслідок неузгодженості методик, складності обчислень та суб'єктивності в рейтинговій системі.

4. Через складність оцінки фінансового стану виникає проблема якісної оцінки нормативів, показників і коефіцієнтів, що вимагають втручання експертів. Основним напрямом просування у сфері побудови рейтингів банків є відкрите обговорення та порівняльна оцінка діючих методик як ефективного інструменту створення адекватної картини стану банківської галузі в цілому та окремих кредитних установ.

5. Оцінка рівня цифровізації банку та його внутрішніх підрозділів включає, зокрема, аналіз розвитку автоматизації бізнес-процесів; каналів самообслуговування (сервісів та функцій, доступних у цифрових каналах); швидкості операцій; розвитку систем керування даними, включаючи машинне навчання; доступність сервісів 24/7; швидкості змін, часу виведення на ринок.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. Комерційні банки є активом, що відіграє ключову роль економічній політиці кожної держави. Головним чинником впливу комерційних банків на економіку країни є надання кредитних послуг. Таким чином, видані банком позички вважаються головним активом комерційних банків, за рахунок яких вони отримують основну частину доходів.

2. Комерційний банк є посередником, який акумулює тимчасово вільні кошти в підприємств і населення, ще виникає формує позичковий капітал, який згодом надає у розпорядження тим чи іншим фізичним і юридичним особам, які потребують додаткових фінансових ресурсах на чітко певний час. Внаслідок чого між комерційним банком та різноманітними фізичними та юридичними особами встановлюються кредитні відносини – економічні відносини, які втілюються у перерозподіл коштів за умови їх повернення. У разі подібних відносин у позичальників з'являються певні обов'язки, у тому числі впливає, що вони мають повернути кошти, в обумовлені у договорі терміни, заплативши у своїй відсотки, дивіденди і комісійну винагороду користування кредитом.

3. Основними принципами роботи комерційних банків є посередництво у переміщенні та акумулювання коштів, що здійснюються шляхом перерозподілу фінансів, що тимчасово вивільняють у процесі кругообігу фондів підприємств та грошових доходів приватних осіб. Особливість посередницької функції комерційних банків у тому, що основним критерієм перерозподілу ресурсів виступає прибутковість їх використання позичальником.

4. Найважливішим елементом у формуванні кредитної політики є використання найсучасніших автоматизованих технологій. Сучасні програми дозволяють у найкоротший термін розглядати заявки по кредитах. Незважаючи на це, існують великі ризики того, що настане неплатоспроможність клієнтів. Тому кожен банк застосовує всі способи оцінки ризику за позикою.

5. Як інструменти побудови звітів для клієнтських менеджерів виділяють різні системи бізнес-аналітики, що дозволяють створювати, редагувати і

переглядати звіти, що настроюються на основі баз даних. Використання систем бізнес-аналітики дозволяє повністю охопити ці принципи, отримати конкурентну перевагу на ринку за рахунок роботи в рамках клієнтоорієнтованої моделі бізнесу та надання особливої уваги ефективному застосуванню даних.

6. Фінансовий стан банку характеризується ступенем забезпеченості досягнення його цілей необхідними фінансовими ресурсами. Для його оцінки традиційні напрямки аналізу доцільно доповнити аналізом ринкової позиції банку та аналізом нових напрямків стратегії банку, що дозволить оцінити перспективи зміни фінансового стану банку у зв'язку зі змінами його цілей.

7. Акціонерне товариство «Акцент-банк» (АТ «АЛЬТБАНК») – це сучасна фінансово-кредитна установа у формі акціонерного товариства. Основними видами діяльності АТ «АЛЬТБАНК» є залучення депозитів, відкриття та ведення рахунків клієнтів, надання кредитів і гарантій, здійснення розрахунково-касового обслуговування, проведення операцій з цінними паперами та іноземною валютою. Обсяг активів АТ «АЛЬТБАНК» має тенденцію до зростання, що пов'язано насамперед зі збільшенням обсягів кредитування корпоративного бізнесу, вкладень у цінні папери, активів, переданих у довірче управління.

8. До банківських продуктів фінансово-кредитних установ належать: споживчий кредит, кредитні та дебетові картки, вклади та поточні рахунки, сейфові комірочки. Основою діяльності комерційного банку є формування якісного кредитного портфеля. Він є сукупністю всіх позичок, виданих банком за звітний період. Кредитування банку галузями є досить диверсифікованим. За аналізований період структура кредитного портфеля не схильна до значних змін.

9. Кредитна політика АТ «АЛЬТБАНК» позитивно впливає на динаміку та структуру кредитного портфеля, що дозволяє банку реалізовувати основні напрямки своєї діяльності. Варто зазначити, що в структурі кредитного портфеля як фізичних осіб, так і юридичних осіб переважають кредити терміном більше 3 років, цей аспект говорить про позитивну тенденцію розвитку кредитного портфеля та збільшення довіри з боку як юридичних, так і фізичних осіб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Банківська система: навч. посібник / за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 580 с.
2. Барановський О. І., Путінцева Т. В. Місце і роль ліквідності комерційних банків у забезпеченні їхньої фінансової безпеки. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2020. № 3 (34). С. 4-18.
3. Бобиль В. Використання показників рівня якості управління ризиками в процесі оцінювання фінансового стану банку [Електронний ресурс]: http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/2081/1/Bobyl_11.pdf.
4. Богомолова Н. І., Гиряньська А. В. Особливості формування механізму банківської безпеки в Україні. Ефективна економіка. 2019. № 11. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2019/11.pdf
5. Версаль Н. І. Переваги та недоліки зовнішніх джерел фінансування малих та середніх підприємств в Україні. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2020. №1. С. 182–194.
6. Гура О. Л., Крижановський О. О. Проблеми та перспективи функціонування банківської системи України. Ефективна економіка. 2020. № 5.
7. Гуцал І. С. Удосконалення взаємодії малих та середніх підприємств і банків у кредитних взаємовідносинах. Світ фінансів. 2018. Вип. 1. С. 95-103.
8. Давиденко Н. М., Колодяжна В. О. Оцінювання фінансової безпеки банківської системи України. Вісник ХДУ Серія Економічні науки. 2020. № 40. С. 51-58.
9. Дані фінансової звітності банків України. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/datasupervision#4>
10. Демченко О. Оцінка безпеки банківського сектору України. Економіка та суспільство. 2021. Вип. 27.
11. Дзюблюк О. В., Рудан В. Я. Проблеми банківського кредитування реального сектору в умовах кризових явищ в економіці України. Банківська справа. 2018. № 3-4. С. 22-48.
12. Довгань Ж.М. Виклики банків в умовах пандемії COVID-19. Інноваційна економіка. 2020. №7-8. С. 119-125.

13. Довгань Ж.М., Галіцейська Ю.М. Open-банкінг як тренд розвитку фінансових технологій. Інноваційна економіка. 2021. №5-6. С. 111-116.
14. Довгань, Ж. Особливості управління кредитною діяльністю банківських установ у сучасних умовах. Світ фінансів. 2015. Вип. 4. С. 43-55.
15. Довгань, Ж. Підвищення ефективності діяльності банківських установ. Світ фінансів. 2018. Вип. 3. С. 92-103.
16. Дятлова Ю. В. Механізми розвитку та безпеки банківського кредитування: досвід країн ЄС та сучасні реалії. Вісник економічної науки України. 2018. № 2. С. 51-57.
17. Дятлова Ю. В. Розвиток банківського сектору України в умовах конкурентної інтерналізації: методичний підхід до оцінювання. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2019. Вип.16. Т. 1. С. 67-74.
18. Жаворонок А. В. Сучасний стан кредитування малого бізнесу та його роль у розвитку національної економіки. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2022. Т. 2. Вип. 18. С. 158–177.
19. Забчук Г., Іващук О. Банківське кредитування в період таргетування інфляції в Україні: сучасні реалії та перспективи. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2021. Випуск 1-2. С. 88-103.
20. Забчук Г.М., Іващук О.О., Сенів Б.Г. Проблеми кредитування мікропідприємств України в умовах воєнного стану. Світ фінансів. 2023. №1(74). С. 104-116.
21. Звіт про фінансову стабільність / Національний банк України. Червень 2022 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2022-N1.pdf?v=4
22. Іващук О. Новації інтернет-банкінгу комерційних банків України в умовах пандемії Covid19. Соціально-економічні проблеми і держава. 2021. Вип. 2 (25). С. 575-585.
23. Карась П. М. Банківська система : навчальний посібник / П. М. Карась, Н. В. Приходько, О. В. Пащенко, Л. О. Гришина. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 292 с.
24. Кузьменко О. В., Овчаренко В. О. Тенденції розвитку сучасних банківських технологій. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 2. С.98-103.
25. Лагно А., Барановський О. Природа фінансової безпеки банківської системи. Світ фінансів. 2022. № 3. С.141–155.

26. Лапішко М. Л., Косик В. Ю. Державна підтримка кредитування малого та середнього бізнесу: здобутки та проблеми. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2021. Вип. 5 (32). С. 135–141.
27. Лисенко О. В. Інтегральна рейтингова модель оцінки фінансового стану банків. Ефективна економіка. 2012. №9. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=228>.
28. Луців Б. Банківський маркетинг в умовах цифрової глобалізації. Світ фінансів. 2020. Вип. 1. С. 20-32.
29. Луців Б. Дефібрилятори очікуваних змін у розвитку банківської системи України: уроки кризи. Світ фінансів. 2019. Вип. 3. С. 26-36.
30. Луців Б. Трансформація банківської сфери у новій парадигмальній стратегії розвитку України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2018. Вип. 1. С. 20-33.
31. Монетарні важелі стимулювання розвитку економіки України: глобальні виміри та національні інтереси: монографія / за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. Тернопіль : Осадца Ю.В., 2021. 300 с.
32. Назлуханян С. С. Особливості та проблеми банківського кредитування малого бізнесу в Україні. Соціально-гуманітарний вісник. 2019. Вип. 25. С. 183–187.
33. Олійник А. В., Атаманова Ю. І. Проблеми діяльності банків на ринку кредитування в умовах фінансової нестабільності. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 1. С. 135-141.
34. Основні показники діяльності банків України. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision/statist/data-supervision#1>
35. Офіційний сайт АТ «АЛЬТБАНК». URL: <https://www.altbank.ua/>
36. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
37. Офіційний сайт Національного банку України URL: <http://www.bank.gov.ua>.
38. Пасінович І. І., Дмитрук В. О. Кредитування реального сектору економіки регіону: стан, проблеми, перспективи. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2019. Вип. 3. С. 42-49.
39. Погореленко Н. П., Коваль В. О. Кредитування малого та середнього бізнесу: аналіз діючих умов та підходи до підвищення ефективності його

державної підтримки. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2021. Т. 21. Вип. 4 (47). С. 218–233.

40. Постанова Правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.

41. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>

42. Про затвердження Інструкції про ведення касових операцій банками в Україні: Постанова Правління Національного банку України від 25.09.2018 р. № 103. Дата оновлення: 01.07.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0103500-18#Text>

43. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679– XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

44. Про платіжні послуги: Закон України зі змінами від 21.06.2021 р. № 1591- IX. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>

45. Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану: Постанова Правління Національного банку України від 24.02.2022 № 18. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text>

46. Рибалко А., Зайцев О. Сучасні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи. Економіка та суспільство. 2020. №21. С. 114-122.

47. Рисін М. В. Рейтингова оцінка діяльності банків як інструмент аналізу фінансового стану. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2014. № 2. С. 159-164.

48. Сенів Б., Бабій С. Сучасні підходи щодо банківського обслуговування із використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Економічний аналіз. 2022. Том 32. № 4. С. 144-151.

49. Сидоренко В.А. Інноваційні напрями розвитку філій/відділень банків та проблеми забезпечення їх ефективності. Фінансовий простір. 2016. № 1 (21). С. 41–46.

50. Стрільчук Ю. І. Факторний аналіз банківського кредитування населення. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 12. С. 226-231.

51. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності [Електронний ресурс] : монографія / О. В. Дзюблюк, М. Д. Алексеєнко, В. В. Корнеєв [та ін.] ; за ред. О. В. Дзюблюка. - Тернопіль : Осадца Ю. В., 2017. 298 с.

52. Трансформація банківської системи у контексті глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] : монографія / О. В. Дзюблюк, Г. Р. Балянт, Ю. М. Галіцейська [та ін.] ; за ред. О. В. Дзюблюка. Відень : Premier Publishing, 2018. 354 с.
53. Фурман О.М. Державне регулювання діяльності банків. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2019. № 1 (106.) С. 56-62.
54. Халімон Т. М. Принципи (засади) організації та здійснення банківської діяльності. Прикарпатський юридичний вісник. 2018. Вип. 4 (25). Т. 3. С. 71-75.
55. Чайковський Я. Сучасні фінтех напрямки в банківському секторі. Світ фінансів. 2020. Вип. 2. С. 36-48.
56. Шелудько С. А., Тараненко Д. С. Банківське кредитування в стратегії фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2021. № 5–6. С. 282–283.
57. Ширинська Є. Рейтинг і лімітна політика банків. Вісник НБУ. 2016. № 5. С. 29–31.
58. Spilnyk, I., Brukhanskyi, R., and Yaroshchuk, O. (2020) “Accounting and Financial Reporting System in the Digital Economy”, *Proceedings of 10th International Conference IEEE Advanced Computer Information Technologies, ACIT'2020*, pp. 581-584.
59. Spilnyk, I., Brukhanskyi, R., Struk, N., Kolesnikova, O., Sokolenko, L. (2022) Digital accounting: innovative technologies cause a new paradigm. *Independent Journal of Management & Production* (Special Edition ISE, S&P) Vol. 13 No. 3. pp. 215-224.
60. Spilnyk I. V., Palukh M. S. Developing accounting system: the challenges of digitalization. Цифрова економіка: матеріали II Національної науково-методичної конференції. (м. Київ, 17-18 жовтня 2019 р.). Київ, КНЕУ, 2019. С. 146-149.