

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему:

**”Совершенствование деятельности ОАО «Белинвестбанк» по
формированию розничного кредитного портфеля“**

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: с 62., таблиц 12, рисунок 5, источников 2

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ, КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА, КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, КРЕДИТОДАТЕЛЬ, КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЬ, КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ, ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ, КРЕДИТНЫЙ РИСК.

Объектом исследования является кредитный портфель ОАО «Белинвестбанк».

Предметом исследования является деятельность ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля

Цель написания дипломной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию и повышению эффективности деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля

Методы исследования: метод сравнения, метод группировок, графический метод, метод табличного отображения данных.

Элементы научной новизны полученных результатов: Совершенствование деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля.

Область возможного практического применения: деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля.

Технико-экономическая и социальная значимость: Совершенствование деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля на основе предложенных направлений повысит доходность банка.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней расчетно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические и методические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

_____ Подпись студента

ABSTRACTS

Diploma work: s 65., tables 12, figure 5, references 2

LOAN PORTFOLIO, LOAN RISK, BANK LOAN, LOAN POLICY, LOAN RELATIONS, LOAN PORTFOLIO FORMATION, LENDER, LOAN RECEIVER

The object of the study is the loan portfolio of Belinvestbank OJSC.

The subject of the study is the activity of Belinvestbank OJSC in forming a retail loan portfolio.

The purpose of writing the thesis is to develop a strategy for improving and increasing the efficiency of Belinvestbank OJSC in forming a retail loan portfolio.

Research methods: comparison method, grouping method, graphical method, tabular data display method.

Elements of scientific novelty - the results obtained: Improving the activity of Belinvestbank OJSC (Belarus) in forming a retail loan portfolio.

Area of possible practical application: the activity of Belinvestbank OJSC (Belarus) in forming a retail loan portfolio.

Technical, economic and social significance: Improving the activity of Belinvestbank OJSC (Belarus) in forming a retail loan portfolio based on the proposed directions increases the bank's profitability. The object of the research is the credit portfolio of OJSC "Belinvestbank".

The subject of research in the thesis is the quality of the bank's loan portfolio and indicators that characterize it.

The purpose of the work is to study the quality of the loan portfolio and the indicators that characterize it in OJSC "Belinvestbank".

In the process of work, the theoretical foundations of the formation and management of the bank's loan portfolio were considered; structural and dynamic analysis and analysis of the assessment of the quality of the loan portfolio at OJSC "Belinvestbank"; studied the problems of managing the credit portfolio of OJSC "Belinvestbank" and ways to solve them.

The author of the work confirms that the calculation and analytical material given in it correctly and objectively reflects the state of the process under study, and all theoretical, methodological and methodological provisions and concepts borrowed from literary and other sources are accompanied by references to their authors.

_____ Student's signature

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1 РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ.....	8
1.1 Розничный кредитный портфель банка: экономическая сущность и его характеристика.....	8
1.2 Подходы к формированию розничного кредитного портфеля банка.....	14
1.3 Показатели эффективности формирования розничного кредитного портфеля банка.....	18
2 РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ОАО ”БЕЛИНВЕСТБАНК“ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ.....	24
2.1 Анализ состава и структуры розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк».....	24
2.2 Оценка качества и эффективности формирования розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк».....	30
ГЛАВА 3 РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО ”БЕЛИНВЕСТБАНК“ ПО ФОРМИРОВАНИЮ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.....	38
3.1 Методика оптимизации структуры розничного кредитного портфеля.....	38
3.2 Совершенствование инструментария формирования портфеля розничных кредитных продуктов коммерческого банка ОАО «Белинвестбанк».....	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	55
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	56

**(ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ ФРАГМЕНТЫ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ
ИЗВЛЕЧЕНЫ ИЗ ДАННОГО ДОКУМЕНТА)**

ВВЕДЕНИЕ

Стабильность и эффективность работы банка зависит от того, насколько грамотно сформирована его организационная структура, где огромную долю занимает организация кредитного процесса. Основной задачей банков является выдача кредитов, а кредит – это безусловно опора для современной экономики, неотъемлемый элемент экономического развития страны. Кредитование на сегодняшний день используют как физические, так и юридические лица, иными словами кредитами пользуются все, начиная с государства и правительства и заканчивая гражданами.

В условиях стабилизации экономической ситуации в стране и с развитием хозяйственных отношений, появляется необходимость использовать большое количество денежных средств. В данном случае, для того, чтобы получить необходимую денежную сумму лица обращаются в банки, аккумулирующие временно свободные денежные средства населения и вкладывающие полученные средства в перспективные отрасли хозяйствования.

Для многих физических лиц, кредитование также является необходимостью. Привести к примеру, даже пирамиду потребностей по Маслоу, где сказано, человек после удовлетворения своих основных потребностей желает жить в комфорте, в своем собственном жилище, ездить в отпуск и постоянно улучшать качество жизни. Именно поэтому каждый год потребность в кредитовании у населения не уменьшается.

По мнению автора, выбранная тема для написания выпускной квалификационной работы актуальна, потому что чем больше мы удовлетворяем наши низшие потребности, тем более актуальными для нас становятся потребности высшего уровня.

Только поэтому физические лица прибегают к кредитованию со стороны банков, имея возможность в любой момент воспользоваться достаточно крупной денежной суммой на протяжении длительного периода времени. В настоящее время банковское кредитование уже является не только неотъемлемой частью экономики, но и незаменимой частью в жизни каждого гражданина.

Именно по этой причине формирование кредитного портфеля является одним из основных и важных моментов в деятельности банка, который позволяет более грамотно разработать тактику и стратегию развития коммерческого банка, его способность кредитовать клиентов и развивать коммерческую деятельность на рынке. Кредитный портфель – это главный источник доходов банка, но в то же время он является главным источником риска коммерческого банка при инвестировании активов, что вызывает особые

опасения в периоды, когда наблюдается сильная нестабильность финансовых отношений и падения уровня ликвидности кредитной системы.

Все вышесказанное подчеркивает актуальность выбранной темы для написания выпускной квалификационной работы, поскольку квалифицированная организация управления кредитным портфелем в коммерческом банке позволит адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды банков, избежать кредитных рисков, уменьшения доходности и увеличить количество привлеченных клиентов.

Цель работы – разработка рекомендаций по совершенствованию и повышению эффективности деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля

Цель написания дипломной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию и повышению эффективности деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля

Методы исследования: метод сравнения, метод группировок, графический метод, метод табличного отображения данных.

Элементы научной новизны полученных результатов: Совершенствование деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля.

Область возможного практического применения: деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля.

Технико-экономическая и социальная значимость: Совершенствование деятельности ОАО «Белинвестбанк» по формированию розничного кредитного портфеля на основе предложенных направлений повысит доходность банка.

Теоретическую основу исследования объединили положения экономической и финансовой науки в классическом и современном понимании концептуальных положений теории и практики анализа кредитного портфеля, монографические научные публикации, раскрывающие закономерности финансовых отношений на внешнем рынке и внутренней конкурентной среде банковских технологий; программно-методические исследования профессиональных участников банковского рынка, на основе которых разработаны теоретические основы анализируемых вопросов. Методический аппарат исследования включает в себя методы системно-структурного, функционального, факторного и сравнительного анализа с построением аналитических моделей на основе синтеза современных научных методов познания экономико-социальных явлений. Методологическим инструментарием выступают графический, статистический и экономико-математические методы обработки информации.

Эмпирической базой исследования в теоретической её части являются труды отечественных и зарубежных ученых, экономистов, посвященные вопросам и проблемам эффективности анализа портфеля потребительского кредитования банков. Для написания дипломной работы также используются нормативно-законодательные акты, которые регулируют область денежно-кредитных отношений, аналитическая и финансовая отчетность исследуемого объекта, и информация, взятая с официального сайта ОАО «Белинвестбанк».

Во введении определяется актуальность темы исследования, цель работы, задачи исследования, предмет и объект исследования, информационно-эмпирическая база исследования, методологический инструментарий и практическая значимость.

В первой главе работы раскрываются экономическая сущность и характеристика розничного кредитного портфеля банка. Подходы к формированию розничного кредитного портфеля банка. Показатели эффективности формирования розничного кредитного портфеля банка.

Во второй главе подробно анализируется деятельность банка на рынке банковских услуг на примере ОАО «Белинвестбанк», а также особенности кредитной политики и формирование розничного кредитного портфеля банка.

В третьей главе рассматриваются основные проблемы и перспективные направления развития формирования розничного кредитного, в том числе мероприятия по повышению качества формирования розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк» и оценка их эффективности.

В заключении подводятся общие итоги, делаются выводы по качеству управления портфелем потребительского кредитования ОАО «Белинвестбанк» и эффективности внедренных мероприятий.

ГЛАВА 1

РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

1.1 Розничный кредитный портфель банка: экономическая сущность и его характеристика

Кредит как экономическая категория представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости на условиях возвратности. Он может иметь товарную и денежную формы. Кредит в товарной форме предполагает передачу во временное пользование стоимости в виде конкретной вещи, определенной родовыми признаками. Первоначально, когда возник кредит, он предоставлялся в натуральной форме (зерно, скот и т. д.), с развитием обмена появилась денежная форма [1].

Таблица 1.1 – Подходы к определению понятия «кредит»

Автор	Определение
Белотелова Н. П. [10]	это общественное отношение по поводу стоимости, передаваемой во временное пользование.
Ольхова, Р.Г [20]	экономическая категория, выражающая отношения, складывающиеся между кредитором и заемщиком по поводу передачи средств во временное пользование с обязательством возврата в определенный срок
В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. [49]	кредит представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости (в денежной или товарной форме)
Ашмарина, Е. М. [7]	предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений.
Наточеева, Н. Н. [59]	«это экономическая категория, выражает экономические отношения между хозяйствующими субъектами, связанные с перераспределением временно свободных денежных средств на условиях срочности, платности и возвратности»

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источников литературы.

Банковский кредит – основная форма кредита. Это означает, что именно банки чаще всего предоставляют свои ссуды субъектам, нуждающимся во временной финансовой помощи. Это - денежная форма кредита, возникает при

передаче денежных средств в долг на условиях возвратности, платности и срочности [2].

Кредит является наиболее распространенной банковской активной операцией. Суть кредита в том, что банк, аккумулируя излишние ресурсы на депозитном рынке, размещает их за плату и на срок на кредитном рынке. Спрос на кредитном рынке создают производственные и торговые предприятия, государство и другие государства, другие организации и население, у которых есть «на что потратить», но не хватает собственных ресурсов [3].

В этой связи кредит, на наш взгляд, следует квалифицировать как кредитный капитал, предназначенный для авансирования воспроизводственного процесса посредством эмиссии новых и перераспределения старых денежных средств на основе срочности, возвратности, платности и других родовых признаков этой категории [2].

В этом определении отражены следующие стороны кредита:

- государственный статус кредитного капитала (эмиссия денег центральными (государственными) банками);
- денежная форма предоставления кредитной стоимости (банковский кредит);
- кредитный характер эмиссии денег (эмиссия денег создает кредитный капитал);
- первичные кредитные отношения на уровне центрального и иных банков (кредитование центральным банком иных банков);
- вторичные кредитные отношения на уровне банков и кредитополучателей (кредитование банками населения и корпораций);
- родовые признаки кредита (срочность, возвратность, платность);
- цель кредитования (авансирование кругооборота капитала и расширенного воспроизводства как основного процесса экономики).

Анализ этих сторон позволяет создать комплексное представление о сущности (и функциях) кредита как системообразующей категории рыночной экономики и рассмотреть его роль в развитии народного хозяйства.

Субъектами кредитных отношений являются кредитор и заемщик.

Розничный кредитный портфель банка – это общая сумма займов, выданных частным лицам. Эти средства предназначены для различных целей: покупки товаров и услуг, приобретения недвижимости, транспорта, а также удовлетворения иных нужд, не связанных с ведением бизнеса. Данный портфель – значительная часть активов банка, обеспечивающая ему прибыль в виде процентов и комиссий. Экономический смысл розничного кредитования заключается в обеспечении населения финансовыми ресурсами, поддержании

потребительского спроса и, как следствие, способствовании экономическому развитию страны.

Основные параметры, характеризующие розничный кредитный портфель, включают в себя: его общий объем, структуру по типам кредитов (ипотека, автокредиты, потребительские кредиты, кредитные карты), степень диверсификации, качество портфеля (доля просроченной задолженности), среднюю процентную ставку и сроки кредитования. Объем портфеля демонстрирует масштаб розничной кредитной деятельности банка, а структура отражает приоритеты банка в кредитовании различных потребительских нужд.

Диверсификация розничного кредитного портфеля играет важную роль в управлении рисками. Чем более разнообразен портфель по видам кредитов и категориям заемщиков, тем меньше банк подвержен негативному влиянию экономических факторов, способных затронуть определенные секторы экономики или социальные группы. Качество кредитного портфеля, оцениваемое через долю просроченной задолженности, является индикатором эффективности кредитной политики банка и его способности управлять кредитными рисками [3].

Управление розничным кредитным портфелем требует от банка непрерывного мониторинга и анализа, а также использования современных методов оценки кредитных рисков. Банк должен разрабатывать и применять эффективные стратегии управления кредитным портфелем, нацеленные на максимизацию прибыли и минимизацию рисков. Не менее важным аспектом является ценообразование кредитных продуктов, которое должно учитывать уровень кредитного риска, конкурентную среду и издержки банка, связанные с привлечением и обслуживанием кредитов [1467].

Банковское кредитование физических лиц является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Отражая закономерность развития мирового банковского хозяйства, оно является одним из приоритетных направлений банковского бизнеса, самой доходной и наиболее рискованной его статьей. Кроме того, банковское кредитование физических лиц, бесспорно, является перспективным направлением деятельности, поскольку, отвлекая денежные средства из текущего оборота во внутреннее накопление, в некоторой степени способствует снижению уровня инфляции.

Для населения кредит предоставляет возможность:

- получить те вещи, которых без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто не доступны;
- делать покупки в удобное время, на распродажах, при снижении цен и совершать выгодные сделки, даже если в этот момент мы не располагаем нужной суммой наличных.

– оплачивать непредвиденные срочные расходы (например, ремонт автомобиля после аварии).

Кредит, как форма кредитных отношений, является относительно самостоятельной экономической категорией с направленностью на инвестирование в человеческий капитал, на удовлетворение социальных потребностей граждан [5]. К последним относятся потребности:

–в собственном жилье (доме, квартире, комнате) и других объектах недвижимости (даче, коттедже, приусадебном участке, надворных постройках, гараже;

–в приобретении товаров длительного пользования (мебели, электронно–бытовой техники, автомобилей и других транспортных средств, и средств малой механизации), предметов роскоши;

–в образовании, отдыхе, туризме, лечении.

В современной экономической литературе существует множество подходов к классификации кредитов физических лиц. Например, по мнению отдельных экономистов, кредиты населению подразделяются на ипотечные и потребительские, которые в свою очередь, могут быть классифицированы по субъектам кредитных отношений, целевому характеру, видам обеспечения, способу и условиям предоставления, срокам и способам погашения и т.д. [6].

Классификация потребительского кредитования представлена на рисунке 1.1.

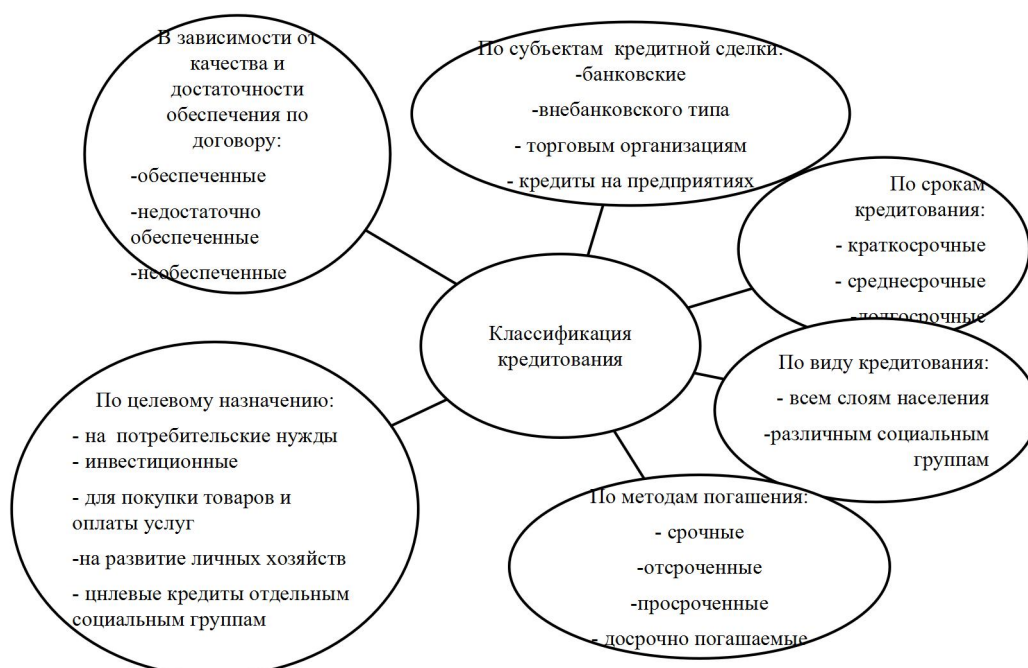


Рисунок 1.1 – Классификация потребительского кредитования

Примечание – Источник: собственная разработка

По субъектам кредитной сделки (по виду кредитора) различают:

– банковские потребительские кредиты;

- кредиты, предоставляемые населению торговыми организациями;
- потребительские кредиты кредитных учреждений небанковского типа (ломбарды, пункты проката, кассы взаимопомощи, кредитные кооперативы, строительные общества, пенсионные фонды и т.д.);
- потребительские кредиты, предоставляемые кредитополучателям непосредственно на предприятиях и в организациях, в которых они работают.

По виду кредитополучателя различают кредиты, предоставляемые [7]:

- всем слоям населения;
- различным социальным группам;
- группам кредитополучателей, различающихся по уровню доходов и платежеспособности и т.д.

В зависимости от качества и достаточности обеспечения по кредитному договору, кредиты подразделяются на три группы: обеспеченные, недостаточно обеспеченные и необеспеченные.

Обеспеченные – кредиты, имеющие обеспечение в виде залога, поручительства третьих лиц, перевода на банк правового титула (на имущество и имущественные права), реализация которого не вызывает сомнений и реальная стоимость которого достаточна для погашения всей суммы кредита и процентов по нему [8].

По способу предоставления кредиты делятся на разовые и возобновляемые. В группу возобновляемых (револьверных) кредитов включаются кредиты, предоставляемые клиентам по кредитным картам, или кредиты по единым активно–пассивным счетам в форме овердрафта.

По срокам кредитования потребительские кредиты подразделяют следующим образом [9]:

- краткосрочные (сроком от одного дня до одного года);
- среднесрочные (сроком от одного года до 3 – 5 лет);
- долгосрочные (сроком свыше 5 лет).

Прямое банковское кредитование выгодно отличается от косвенного простотой организации кредитного процесса, что позволяет выяснить экономическую целесообразность выдачи кредита и организовать действенный контроль за его использованием и погашением. Однако к негативным факторам, связанным с прямым банковским кредитованием, обычно относят более высокий уровень риска, чем при косвенном банковском кредите.

При выдаче кредита с рассрочкой платежа действует принцип, согласно которому сумма кредита списывается частями на протяжении периода действия договора. Подобный порядок погашения кредита не столь обременителен для кредитополучателя, как при единовременной уплате долга.

Для банка также выгоднее, чтобы кредит погашался периодически в

течение всего срока действия договора, так как это ускоряет оборачиваемость кредитуемых средств и высвобождает кредитные ресурсы для новых вложений, повышая таким образом его ликвидность.

Косвенное банковское кредитование потребительских нужд населения дает возможность банку сократить влияние рисков, поскольку кредиты позволяют с большей степенью достоверности определить кредитоспособность лица, перспективы погашения кредита в срок и полностью, организовать действенный контроль, в том числе на стадии погашения кредита.

С точки зрения клиента важно также, что он получает кредит в момент возникновения потребности в нем (например, в торговой организации при покупке товаров длительного пользования по кредитной карте), и для него нет необходимости обращаться в банк с просьбой о выдаче кредит.

По характеру использования [10]:

- разовые;
- возобновляемые.

К ним относятся: револьверные кредиты, т.е. заемщик в течение определенного периода может неоднократно получать кредиты до предельной величины на оговоренных условиях – например, сохранение фиксированного остатка на счете; банк обычно взимает комиссию за кредит и требует сохранения определенного остатка средств на счете. При револьверном кредитовании в договоре устанавливается предельный размер задолженности заемщика по кредиту перед банком, после погашения части долга заемщик может взять кредит в пределах недоиспользованного лимита. Ролloverные кредиты – возобновляемый кредит с периодически пересматриваемой процентной ставкой, т.е. условие предоставления срочных кредитов на еврынке, согласно которому кредит периодически переоценивается на согласованный спред выше текущей ставки ЛИБОР.

По срокам предоставления:

- краткосрочные – от 1 дня до 1 г.;
- долгосрочные – свыше 1 г.

В соответствии с отечественным законодательством, к долгосрочным кредитам относятся кредиты со сроком полного погашения, первоначально установленным кредитным договором, свыше одного года. Кредит на финансирование недвижимости имеет место, когда кредит идет на улучшение жилищных условий, создание подсобного домашнего хозяйства, кооперативное и индивидуальное жилищное строительство, строительство жилых домов для переселенцев, приобретение или строительство садовых домиков, благоустройство садовых участков, капитальный ремонт жилых домов, хозяйственное обзаведение, покупку скота. Такие кредиты

предоставляются на сроки до 15 лет.

Льготные кредиты предоставляются на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений малообеспеченным трудоспособным гражданам Республики Беларусь, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. Максимальный срок, на который предоставляется льготный кредит, может быть значительно длиннее обычного срока (например, до 20 лет).

Потребительский кредит может быть использован на текущие потребности. Он предоставляется в виде рассрочек платежей за товары, денежных кредитов на их приобретение и неотложные нужды, кредитов под залог имущества в ломбардах и т.д. Размеры этих кредитов определяются стоимостью товаров, продаваемых в кредит, товаров, сдаваемых в ломбард, а также реальными доходами кредитополучателя (физического лица).

Кредит на текущие нужды, как правило, бывает краткосрочным. В белорусской практике, к краткосрочным кредитам относятся кредиты со сроком полного погашения, первоначально установленным кредитным договором, до одного года включительно.

Краткосрочные и долгосрочные кредиты физическим лицам (за исключением индивидуальных предпринимателей) классифицируются на кредиты на финансирование недвижимости и на кредиты на потребительские нужды.

По обеспечению различают кредиты необеспеченные и обеспеченные. В качестве форм дополнительного обеспечения могут выступать: залог, поручительство, гарантии и страхование. При выдаче потребительских кредитов банки отдают предпочтение залогу и поручительству. Залогом могут быть различные виды активов, в том числе товарно–материальные ценности, ценные бумаги, недвижимость

1.2 Подходы к формированию розничного кредитного портфеля банка

Формирование кредитного портфеля розничного типа для банка – это многоступенчатый и комплексный процесс, требующий выверенной стратегии и учета целого ряда моментов. Он предполагает четкое определение целевой аудитории, создание кредитных продуктов, оценку кредитных рисков, а также реализацию действенных маркетинговых тактик. Успешный розничный кредитный портфель – один из ключевых элементов для обеспечения доходности и финансовой устойчивости банка [11].

Одним из важнейших аспектов при создании портфеля является сегментирование клиентской базы. Банку необходимо определить, какие группы клиентов наиболее привлекательны с точки зрения их платежеспособности и потенциальной доходности. Сегментирование может осуществляться на основе различных параметров, таких как возраст, уровень дохода, место работы, кредитная история и другие. На основе сегментации разрабатываются индивидуализированные кредитные продукты, отвечающие потребностям каждой клиентской группы.

Не менее важна и оценка кредитных рисков. Банку следует разработать и внедрить эффективную систему оценки кредитоспособности заемщиков, учитывающую как количественные, так и качественные факторы. Это может включать в себя использование кредитных скоринговых моделей, анализ финансовой отчетности, проверку кредитной истории и проведение собеседований с потенциальными заемщиками. Точная оценка рисков позволяет банку снизить вероятность потерь из-за невозврата кредитов и поддерживать стабильность кредитного портфеля [12].

Нельзя недооценивать и значимость маркетинговой стратегии. Банк должен активно продвигать свои кредитные продукты на рынке, используя различные каналы коммуникации, например, рекламу, PR, direct marketing и партнерские программы. Важно донести до потенциальных клиентов информацию о преимуществах кредитных продуктов банка, их условиях и процентных ставках. Эффективная маркетинговая кампания способствует привлечению новых клиентов и расширению кредитного портфеля.

Наконец, необходимо постоянно отслеживать и анализировать состояние розничного кредитного портфеля. Банк должен вести мониторинг ключевых показателей, таких как объем выданных кредитов, процент невозвратов, прибыльность портфеля и т.д. Анализ этих показателей позволяет выявлять проблемные области и принимать меры по улучшению качества кредитного портфеля. Регулярный мониторинг и анализ являются залогом успешного и устойчивого развития розничного кредитного бизнеса банка.

Формирование и ведение кредитного портфеля – краеугольный камень в деятельности кредитной организации. Сбалансированный, качественный кредитный портфель определяет ликвидность и устойчивость банка. Стабильность банка важна для всех заинтересованных сторон: для акционеров, бизнеса, для населения, хранящего вклады и использующего банковские услуги. Ведь на кону – сбережения вкладчиков и капитал предприятий. Финансовая нестабильность банков подрывает доверие к кредитной системе в стране, что имеет негативные последствия и для иных отраслей экономики [13].

Управление кредитным портфелем представляет собой организацию банковской деятельности в рамках кредитного процесса, целью которой является предотвращение или минимизация кредитных рисков. Конечная цель кредитной организации при управлении кредитным портфелем заключается, прежде всего, в получении прибыли от активных операций, во-вторых – в поддержании безопасной и надежной деятельности банка. В основе организационной структуры управления кредитным портфелем лежит принцип разделения полномочий, то есть четкое распределение ответственности между руководством различного уровня по предоставлению кредитов, изменению условий кредитных договоров в зависимости от величины кредита, уровня риска и других факторов [14].

Для построения эффективного кредитного портфеля банку необходимо разработать продуманную кредитную политику — грамотно выбрать целевые рыночные сегменты, определить структуру деятельности.

1. Управление кредитным портфелем предполагает следующие ключевые шаги:

2. Установление главных классификационных категорий кредитов, а также соответствующих им коэффициентов риска;

3. Присвоение каждому выданному кредиту конкретной категории из вышеперечисленных;

4. Анализ структуры портфеля: определение долей каждой группы в общем объеме кредитов;

5. Оценка общего качества кредитного портфеля;

6. Идентификация и анализ факторов, оказывающих влияние на структуру и качество портфеля;

7. Определение необходимого размера резервов по каждому выданному кредиту;

8. Расчет общей суммы резервов, соответствующей совокупному риску портфеля;

9. Разработка мероприятий по улучшению качества кредитного портфеля[15]

Неверно рассматривать кредитный портфель просто как набор кредитов, поскольку его характеристики включают в себя не только суммарный риск (отражающий риски отдельных кредитов), но и "портфельный риск", как таковой. В конечном итоге, именно качество всего кредитного портфеля, взятого в совокупности, определяет эффективность (доходность) кредитной деятельности. Поэтому, идеальный кредитный портфель устанавливает рамки как для реализации кредитной стратегии (кредитная политика и процедуры), так и для отбора отдельных кредитов, контроля и управления кредитным риском. Другими словами, достижение оптимального кредитного портфеля -

это основная задача всей кредитной деятельности, подчиняющая себе все остальные «кредитные» цели.

Управление кредитным риском в банке реализуется на двух уровнях, опираясь на причины его возникновения: на уровне отдельного кредита и на уровне кредитного портфеля в целом [17].

Для успешного управления розничным кредитным портфелем неотъемлемо внимание к процедуре взыскания задолженности. Банку надлежит сформировать ясные регламенты работы с проблемными кредитами, подразумевающие досудебное урегулирование, реструктуризацию долга, и при необходимости, судебное взыскание. Ключевое значение имеет наличие компетентного персонала, способного результативно общаться с должниками и находить оптимальные пути для погашения задолженности. Снижение потерь от проблемных кредитов ведет к улучшению финансовых показателей кредитного портфеля и повышению его доходности.

В динамичной экономической среде банку следует быть готовым к корректировке кредитной политики. Необходимо периодически пересматривать условия кредитования, процентные ставки и требования к заемщикам, чтобы соответствовать актуальным рыночным реалиям и минимизировать риски. Гибкость и адаптивность позволяют банку оперативно реагировать на экономические изменения и сохранять конкурентоспособность своих кредитных продуктов [18].

Существенным фактором эффективного формирования розничного кредитного портфеля является автоматизация процессов. Внедрение современных информационных систем позволяет автоматизировать оценку кредитных рисков, обработку кредитных заявок, мониторинг кредитного портфеля и взыскание задолженности. Автоматизация ведет к снижению операционных расходов, повышению производительности сотрудников и улучшению качества обслуживания клиентов.

Кредитный портфель представляет собой общую сумму непогашенной задолженности по действующим кредитным обязательствам на определенную дату. При его классификации анализируются различные параметры: типы заемщиков, уровень диверсификации, виды обеспечения, отраслевая принадлежность, сроки погашения и прочие аспекты.

Портфельный подход в управлении кредитами позволяет банкам одновременно увеличивать доходность кредитования и уменьшать кредитный риск. Анализ кредитного портфеля обеспечивает оценку его структуры, состава и изменений во времени. Эта оценка помогает идентифицировать недостатки в выборе целевых сегментов рынка, типов заемщиков и валют кредитования. Кредитный портфель, отражая кредитную политику банка, позволяет оценить качество кредитных вложений с точки зрения

прибыльности и уровня риска. Анализ кредитного портфеля показывает соответствие банка принципам кредитования и уровень риска по кредитным операциям.

Управление кредитным портфелем – это организация банковской деятельности, связанная с кредитованием, направленная на уменьшение или устранение кредитного риска. Управление дает возможность сбалансировать риски всего портфеля, осуществляя контроль над рисками на разных рынках, для разных клиентов и по различным кредитным инструментам. Управление портфелем особенно актуально при диверсификации банковских операций и неразрывно связано со стратегическим планированием банка. Качество кредитного портфеля – ключевой индикатор организации кредитного процесса. Уровень качества кредита имеет обратную зависимость от уровня кредитного риска. Управление качеством предполагает способность руководства банка прогнозировать и решать проблемы, связанные с рисками, до того, как они перерастут в серьезные. Основные методы управления кредитным портфелем: диверсификация активов, предварительная оценка кредитоспособности заемщика, формирование резервов для покрытия кредитного риска, анализ и поддержка оптимальной структуры кредитного портфеля.

В заключение, создание розничного кредитного портфеля банка – это непрерывный процесс, требующий стратегического подхода, постоянного контроля и анализа. Успешный кредитный портфель – результат эффективной сегментации клиентской базы, разработки привлекательных кредитных продуктов, точной оценки кредитных рисков, активной маркетинговой стратегии и результативного управления проблемными кредитами. Лишь комплексный подход позволяет банку построить устойчивый и прибыльный розничный кредитный бизнес.

1.3 Показатели эффективности формирования розничного кредитного портфеля банка

Достижение наиболее эффективного качества кредитного портфеля и обеспечения сбалансированной ликвидности важно, чтобы выданные займы возвращались согласно условиям кредитного договора. Это крайне важно, для банка, т.к. из-за этого у него появляется возможность размещать ресурсы в новые ссуды. Данную операцию невозможно реализовать без верной организации в банке порядка управления качеством вложений в кредиты и бизнес-процессы и без системы управления рисками [19].

Для более полного представления об успешности формирования розничного кредитного портфеля необходим учет не только финансовых показателей, но и качественных характеристик. Так, диверсификация портфеля кредитов по различным клиентским сегментам и видам кредитных продуктов помогает уменьшить концентрацию рисков и повысить устойчивость к внешним потрясениям. Анализ структуры портфеля по срокам погашения способствует эффективному управлению ликвидностью банка и предотвращению разрывов между сроками активов и пассивов.

Ключевым аспектом является оценка эффективности кредитных процессов, начиная с привлечения клиентов и заканчивая обслуживанием и взысканием задолженности. Ускорение рассмотрения кредитных заявок, улучшение качества кредитного анализа и автоматизация процессов позволяют снизить операционные издержки и улучшить уровень удовлетворенности клиентов. Эффективная система управления рисками, которая включает мониторинг кредитного портфеля, стресс-тестирование и подготовку планов действий в чрезвычайных обстоятельствах, позволяет минимизировать потери от кредитной деятельности [20].

Влияние макроэкономических факторов также нельзя игнорировать. Изменения в процентных ставках, инфляция, уровень безработицы и другие экономические показатели могут оказывать существенное воздействие на качество кредитного портфеля и прибыльность кредитной деятельности. Банк обязан учитывать эти факторы при разработке кредитной политики и стратегии управления рисками.

Помимо внутренних факторов, эффективность формирования розничного кредитного портфеля зависит и от внешних факторов, таких как конкуренция на рынке кредитных услуг, изменения в законодательстве и регулировании банковской деятельности. Банк должен постоянно отслеживать эти изменения и адаптировать свою деятельность к новым условиям.

Создание эффективного розничного кредитного портфеля – это непрерывный процесс, требующий комплексного подхода и постоянного совершенствования. Банк должен стремиться к оптимизации всех этапов кредитной деятельности, начиная от разработки кредитных продуктов и заканчивая управлением рисками и взысканием задолженности. Только при таком подходе можно обеспечить прибыльность и стабильность кредитного портфеля в долгосрочной перспективе [22].

Традиционно в число методов оценивания качества кредитного портфеля входят: метод балансовой стоимости, базирующийся на анализе динамики активов и кредитного портфеля; метод рыночной стоимости, основанный на анализе факторов, влияющих на изменение стоимости активов; экспертный метод, основанный на комплексном анализе качественных характеристик.

Поскольку уровень риска является одной из ключевых характеристик качества кредитного портфеля, особое внимание уделяется методам управления кредитным риском, применимым как к портфелю в целом, так и к отдельным кредитам.

На уровне отдельного кредита применение этих методов в совокупности определяет кредитный процесс и его этапы. Сюда относятся анализ кредитоспособности заемщика, анализ выданного кредита, оформление документации и контроль [23].

Метод диверсификации предполагает, что заемщики, кредиты которых образуют кредитный портфель банка, характеризуются различными признаками и критериями, такими как организационно-правовая форма, вид деятельности, финансовое состояние и прочее.

«Метод лимитирования заключается в установлении максимальных пределов предоставляемых кредитов. Это позволяет ограничить кредитный риск. Благодаря установлению лимитов кредитования коммерческие банки избегают критических потерь в результате необдуманной концентрации любого вида риска, а также диверсифицируют кредитный портфель и обеспечивают стабильные доходы» [24].

Метод резервирования предполагает создание фонда средств, которые при возникновении соответствующей потребности используются для компенсации потерь по ссудам.

Что касается показателей, формирующих систему оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка, различные их комбинации были предложены многими авторами.

Достаточно детальной и эффективной представляется система коэффициентов оценки качества кредитного портфеля Лаврушина О.И.

Эта система рассматривает ряд коэффициентов по каждому критерию качества кредитного портфеля – уровня риска, доходности и ликвидности.

Эти показатели целесообразно анализировать за ряд последовательных периодов для определения их динамики и соответствующих трендов. Далее следует выявить причины данных явлений и разработать план дальнейших мероприятий, направленных на оптимизацию кредитного портфеля.

Формирование эффективного розничного кредитного портфеля – ключевая задача любого банка, стремящегося к прибыльности и устойчивому развитию. Оценка эффективности этого процесса требует комплексного анализа ряда показателей, которые можно систематизировать и представить в табличном виде.

Таблица 1.2 – Показатели эффективности розничного кредитного портфеля

Показатель	Формула расчета	Интерпретация	Факторы влияния
1	2	3	4

Показатель	Формула расчета	Интерпретация	Факторы влияния
Рентабельность активов (ROA) кредитного портфеля	(Чистая прибыль от кредитного портфеля / Средняя величина кредитного портфеля) * 100%	Отражает прибыльность кредитного портфеля в отношении к вложенным активам. Более высокое значение указывает на более эффективное использование кредитных ресурсов.	Процентные ставки по кредитам, операционные расходы по кредитованию, качество кредитного портфеля.

Продолжение таблицы 1.2

1	2	3	4
Чистая процентная маржа (NIM) кредитного портфеля	((Процентный доход от кредитного портфеля - Процентные расходы по привлеченным ресурсам) / Средняя величина кредитного портфеля) * 100%	Показывает доходность кредитного портфеля после учета стоимости привлеченных средств. Чем выше NIM, тем более прибыльна кредитная деятельность.	Процентные ставки по кредитам и депозитам, структура фондирования банка.
Коэффициент проблемной задолженности (NPL Ratio)	(Объем просроченной задолженности / Общий объем кредитного портфеля) * 100%	Отражает долю проблемных кредитов в общем объеме кредитного портфеля. Более низкое значение указывает на более высокое качество кредитного портфеля.	Качество кредитного анализа, экономическая ситуация, уровень безработицы, эффективность взыскания задолженности.
Стоимость риска (Cost of Risk)	(Объем списаний по кредитному портфелю / Средняя величина кредитного портфеля) * 100%	Показывает величину потерь от кредитной деятельности в отношении к общему объему кредитного портфеля.	Качество кредитного портфеля, эффективность управления рисками, экономическая ситуация.
Темп роста кредитного портфеля	((Объем кредитного портфеля на конец периода - Объем кредитного портфеля на начало периода) / Объем кредитного портфеля на начало периода) * 100%	Отражает динамику роста кредитного портфеля. Высокий темп роста может быть как положительным, так и отрицательным фактором, в зависимости от качества кредитного портфеля.	Маркетинговая стратегия, конкурентная среда, экономическая ситуация.

Примечание – Источник: Собственная разработка

Эффективность формирования розничного кредитного портфеля – это комплексное понятие, зависящее от ряда взаимосвязанных факторов. Банк должен стремиться к оптимизации всех вышеперечисленных показателей, учитывая специфику своей деятельности и рыночную конъюнктуру. Регулярный мониторинг и анализ данных показателей позволяют своевременно выявлять проблемные зоны и принимать корректирующие меры для повышения прибыльности и устойчивости кредитного портфеля [25].

В завершение обзора, посвященного ключевым метрикам оценки эффективности розничного кредитного портфеля банка, следует акцентировать внимание на том, что для всесторонней оценки этого процесса необходим учет множества взаимозависимых элементов. Тщательный анализ динамики кредитного портфеля в рознице, его структуры, а также показателей прибыльности и рисков обеспечивает формирование полного представления о результативности кредитной стратегии банка.

Установлено, что увеличение объема кредитного портфеля, как таковое, не может однозначно свидетельствовать об успешности. Важно, чтобы рост был сопряжен с улучшением качественных характеристик портфеля, включая уменьшение доли просроченной задолженности и увеличение прибыльности.

Изучение структуры кредитного портфеля продемонстрировало, что диверсификация по типам кредитных продуктов и категориям заемщиков способствует снижению кредитных рисков. В то же время, концентрация кредитования в определенных сегментах рынка может привести к повышению уязвимости банка к экономическим колебаниям.

Оценка таких показателей доходности и рисков, как чистая процентная маржа, рентабельность активов и коэффициент покрытия резервами, позволила выявить взаимосвязь между прибыльностью кредитного портфеля и уровнем кредитных рисков. Эффективное управление рисками, включая своевременное формирование резервов и проведение мероприятий по взысканию проблемной задолженности, является ключевым фактором поддержания финансовой устойчивости банка.

Следовательно, формирование розничного кредитного портфеля представляет собой сложный и многоаспектный процесс, требующий непрерывного мониторинга и адаптации к меняющимся рыночным условиям. Комплексный анализ показателей эффективности дает возможность банку выявлять проблемные области, принимать обоснованные управленческие решения и обеспечивать стабильный рост и прибыльность розничного кредитного бизнеса [26].

В завершении главы, где рассматривался розничный кредитный портфель банка и аспекты его создания, необходимо отметить, что этот сектор выступает одним из главных двигателей развития для большого числа финансовых организаций. Эффективное управление розничным кредитным портфелем требует всестороннего подхода, включающего детальную оценку кредитоспособности заемщиков, формирование привлекательных кредитных продуктов, улучшение процедур выдачи и сопровождения кредитов, а также непрерывный мониторинг и контроль кредитных рисков.

В ходе исследования были изучены ключевые параметры розничного кредитного портфеля, определены факторы, оказывающие влияние на его

формирование, и проанализированы особенности управления им в условиях текущей экономической ситуации. Отдельное внимание было уделено роли кредитной политики банка в обеспечении стабильности и доходности портфеля, а также воздействию макроэкономических факторов и нормативных требований на его структуру и качество.

Практическая ценность представленного материала заключается в возможности применения полученных данных для улучшения процессов формирования и управления розничным кредитным портфелем в банках, повышения его эффективности и минимизации кредитных рисков. Рекомендации, основанные на проведенном анализе, могут быть полезны специалистам, работающим в сфере кредитования физических лиц, а также руководителям, принимающим решения в области кредитной политики банка. Дальнейшие исследования в данной области могли бы быть посвящены изучению влияния цифровых технологий на розничное кредитование, а также разработке новых моделей оценки кредитных рисков с учетом поведенческих характеристик заемщиков.

Вывод по главе 1: Эффективное формирование розничного кредитного портфеля требует от банка постоянного мониторинга рыночной ситуации, анализа конкурентов и оперативной адаптации к изменяющимся условиям. Только так можно обеспечить стабильный рост и прибыльность кредитного бизнеса.

ГЛАВА 2

РОЗНИЧНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ОАО «БЕЛИНВЕСТБАНК» И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

2.1 Анализ состава и структуры розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк»

Открытое акционерное общество «Белорусский банк развития и реконструкции «Белинвестбанк» (далее - Банк) создано в результате реорганизации путём слияния открытого акционерного общества «Белорусский банк развития» и открытого акционерного общества «Белбизнесбанк» на основании решений внеочередных общих Собраний акционеров указанных банков соответственно от 19 июля 2001 года (Протокол № 7) и от 19 июля 2001 года (Протокол № 2) и зарегистрирован Национальным банком Республики Беларусь 3 сентября 2001 года, регистрационный номер 807000028. [5]

Банк является правопреемником прав (имущественных и личных неимущественных) и обязанностей открытого акционерного общества «Белорусский банк развития» и открытого акционерного общества «Белбизнесбанк» в соответствии с передаточными актами. [5]

Банк осуществляет свою деятельность в соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь, другими законодательными и нормативными актами, а также на основании Устава, зарегистрированного Национальным банком Республики Беларусь 03.09.2001, регистрационный № 807000028, утверждённого общим Собранием акционеров ОАО «Белинвестбанк» 28 марта 2016 г., протокол № 2, изменения утверждены общим Собранием акционеров ОАО «Белинвестбанк» 11 сентября 2024 г., протокол № 4 [5]

Банк, его обособленные и структурные подразделения имеют круглые печати, штампы, бланки с наименованием Банка (наименованием подразделения), товарный знак и знак обслуживания Банка. [5]

Юридический адрес: Республика Беларусь, 220002, г. Минск, проспект Машерова, 29 [5]

Банк предоставляет следующие виды потребительского кредита:

1. кредит на неотложные нужды
2. жилищные кредиты
3. кредиты на авто
4. кредитные карты
5. и др.

Кредитование розничного сегмента является неотъемлемой частью развития банковской сферы и увеличения прибыльности банка.

Стратегия развития банка (приложение Г) включает в себя активную работу с розничными потребителями, и, как следствие, прирост показателей прибыльности.

Рассмотрим и проанализируем более детально деятельность банка в сфере кредитования розничного бизнеса.

Процесс кредитования начинается с момента оставления заявки клиентом на сайте банка или в отделении (рис.2.1).



Рисунок 2.1 – Структура процесса потребительского кредитования

Примечание – Источник: собственная разработка

По схеме получается, что первый этап – консультация.

При обращении клиента за консультацией сотрудник предоставляет информацию об условиях кредита, требованиях к заемщику, порядке исполнения обязательств по кредитному договору, способах погашения задолженности и штрафных санкциях, предусмотренных за несвоевременное выполнение обязательств, полную стоимость кредита, а также обязательное фотографирование при оформлении заявки на кредит и другие условия [27].

Второй этап потребительского кредитования – идентификация. При первоначальном обращении сотрудник банка идентифицирует их (должника, содолжника) на предмет противодействия отмыванию денег (отмыванию денег и финансированию терроризма), после чего визуальное оценивает клиента на предмет выявления факторов приостановки.

После проведения визуальной оценки клиента сотрудник принимает документы (при обращении клиента в отделение банка), необходимые для выдачи кредита, и проверяет их на действительность.

Третий этап предполагает создание заявки, указание номера телефона, на который будет отправлен проверочный код, и ввод кода в соответствующее поле, если клиент ранее не оставлял заявку.

Четвертый этап процесса кредитования – выбор предложения и переход к положительному решению. Виды статусов заявки на кредит: расчет предложения по кредиту, выбор предложения, положительное решение, предварительный результат, проверка андеррайтера, отказ в выдаче.

В случае положительного решения возможна выдача кредита в день подачи заявления, при этом выдача возможна с подтверждением дохода или без подтверждения дохода, в зависимости от выбора предложения. Если

предложение клиента включает в себя несколько видов кредитов с разными выплатами, клиент может выбрать любой из подходящих ему вариантов [28].

Завершающими этапами потребительского кредитования являются выдача кредита и создание кредитного досье.

Перед выдачей кредита сумма кредита изменяется в сторону уменьшения и перепечатывается анкета, после чего открывается кредитный договор.

На данный момент, банк предоставляет следующие виды кредита:

1. Потребительские кредиты
2. Кредитные карты
3. Кредиты на недвижимость

Рассмотрим удельный вес каждого вида в общем сегменте розничного кредитования (рис. 2.2)

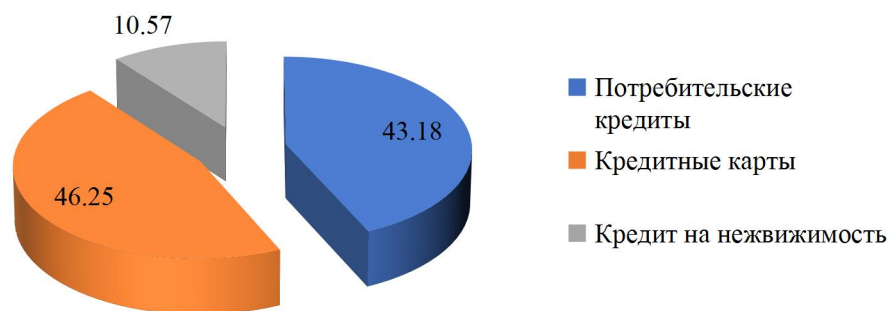


Рисунок 2.2 – Структура розничного кредитования

Примечание – Источник: собственная разработка

Как видно по данным рисунка 2.2 за 2024 год большую долю в кредитовании занимали кредитные карты – 46,25%, на втором месте потребительское кредитование – 43,18%. Как видно кредитование недвижимости не так востребовано в банке, причиной тому жесткие требования при проверке отделом рисков банка и, как следствие, большее количество отказов клиентам.

Перечень предоставляемых кредитов банком представлен в приложении А.

Розничный кредитный портфель ОАО «Белинвестбанк» представляет собой важный элемент его деятельности, отражающий стратегию банка в области обслуживания физических лиц и кредитования потребительского спроса. Анализ состава и структуры этого портфеля позволяет оценить риски, прибыльность и эффективность кредитной политики банка.

Далее рассмотрим более детально состав и структуру кредитно портфеля банка (табл 2.1).

Таблица 2.1 – Состав и структура розничного кредитного портфеля

Показатели	2022г.		2023г.		2024г.		Изменение (+,-)	
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	темп прироста %
На потребительские нужды	179,0	77,3	238,2	80,2	357,4	80,6	178,4	99,7
На финансирование недвижимости	52,7	22,7	58,8	19,8	86,0	19,4	33,3	63,2
Кредитные карты	28,4		29,3		34,1		4,8	
На авто								
Всего	231,7	100,0	297,0	100,0	443,4	100,0	211,7	191,4

Примечание – Источник: собственная разработка по данным организации

Таблица 2.1 иллюстрирует изменения в составе и структуре розничного кредитного портфеля инвестиций в период с 2022 по 2024 год. Главным трендом является возрастание общего размера портфеля, что указывает на увеличение активности в розничном кредитовании.

В 2022 году размер портфеля составлял 231,7 млн руб., а к 2024 году он возрос до 443,4 млн руб., демонстрируя значительный прирост в 211,7 млн руб., или 191,4%. Данный рост может быть обусловлен различными факторами, включая смягчение политики кредитования, повышение спроса со стороны потребителей, а также реализацию программ стимулирования кредитования.

Наибольшая доля в структуре портфеля принадлежит кредитам, выдаваемым на потребительские нужды. В 2022 году их доля составляла 77,3% от портфеля, к 2024 году она увеличилась до 80,6%. В абсолютном выражении объём потребительских кредитов вырос со 179,0 млн руб. до 357,4 млн руб., что практически в два раза больше первоначального показателя. Такой рост свидетельствует о высокой потребительской активности и, возможно, о доступности потребительских кредитов для населения.

Доля кредитов на финансирование недвижимости, напротив, уменьшилась, снизившись с 22,7% в 2022 году до 19,4% в 2024 году. Однако, в абсолютном выражении объём этих кредитов также вырос, с 52,7 млн руб. до 86,0 млн руб., что свидетельствует о сохраняющемся интересе к ипотечному кредитованию, хотя и в меньшей степени, чем к потребительскому. Темп прироста по кредитам на недвижимость составил 63,2%.

В целом, анализ структуры розничного кредитного портфеля свидетельствует о доминировании потребительского кредитования, что может быть связано с более простыми условиями его получения и большей гибкостью в использовании.

Далее рассмотрим динамику структуры кредитной и приравненной к ней задолженности физических лиц за 2022-2024 гг.

Таблица 2.2 – Динамика структуры кредитной и приравненной к ней задолженности физических лиц 2022–2024 гг., %

Показатель	Значение %			Абсолютное отклонение %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Кредитная и приравненная к ней задолженность физических лиц (общая), в том числе:	100	100	100	–	–
Потребительские кредиты	85,4	88,4	78,7	3	–9,7
Кредиты на недвижимость	3,5	6,2	11,1	2,7	4,9
Прочие требования	0,1	0,1	0,1	–	–
Требования по получению процентных доходов по кредитованной задолженности физических лиц	11	5,3	10,1	–5,7	4,8

Примечание – Источник: собственная разработка по данным организации

По результатам анализа можно сказать, что задолженность по потребительским кредитам в 2022 году уменьшилась на 9,7% и составила 78,8% от общей доли кредитной задолженности. Также стоит отметить увеличение задолженности по кредитам на недвижимость в 2022 году на 4,9%.

Таблица 2.3 – Структура розничного кредитного портфеля по видам кредитов

Вид кредита	Доля в портфеле (%)	Средняя процентная ставка (%)	Средний срок кредитования (мес.)
Потребительские кредиты	45	15	36
Кредиты на жилье	30	12	120
Автокредиты	15	14	48
Кредитные карты	10	18	Бессрочно

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании данных организации

Представленная таблица 2.3 иллюстрирует структуру розничного кредитного портфеля определенной финансовой структуры. Анализ представленных данных приводит к следующим ключевым заключениям:

Доминирование потребительских кредитов: Потребительские кредиты занимают наибольшую часть портфеля – 45%. Это свидетельствует о высоком спросе на данный вид кредитования со стороны клиентов данной организации.

Значимость ипотечного кредитования: Кредиты на жилье, занимая второе место (30%), подчеркивают ключевую роль ипотеки в деятельности организации.

Меньшая доля автокредитов и кредитных карт: Автокредиты и кредитные карты представлены в портфеле в меньшей степени, их доли составляют 15% и 10% соответственно.

Разница в процентных ставках: Наиболее высокая средняя процентная ставка характерна для кредитных карт (18%), что отражает повышенные риски, сопутствующие этому виду кредитования. Минимальная ставка установлена по кредитам на жилье (12%), что обусловлено обеспечением в виде залога.

Различия в сроках кредитования: Самый продолжительный срок кредитования (120 месяцев) характерен для кредитов на жилье. Потребительские кредиты выдаются на средний срок 36 месяцев, автокредиты – на 48 месяцев. Кредитные карты, в свою очередь, являются бессрочными.

Таблица 2.4 – Структура розничного кредитного портфеля по срокам погашения

Виды кредитов	2022 год		2023 год		2024 год	
	Объем кредитных вложений, млн. руб.	Удельный вес, %	Объем кредитных вложений, млн. руб.	Удельный вес, %	Объем кредитных вложений, млн. руб.	Удельный вес, %
Краткосрочные (до 1 года)	211	0,8%	319,5	6,5%	445,9	4,7%
Долгосрочные	1296,2	99,2%	4 559,4	93,5%	9 009,2	95,3%
Итого	1307,2	100,0%	4 878,9	100,0%	9 455,1	100,0%

Примечание – Источник: Собственная разработка на основании данных организации

Анализ данных позволяет сделать вывод о значительном увеличении объемов кредитных вложений в период с 2022 по 2024 год. При этом структура кредитного портфеля остается преимущественно долгосрочной, что может свидетельствовать о фокусе кредитных организаций на финансирование долгосрочных проектов и инвестиций. Незначительные колебания в доле краткосрочных кредитов могут быть связаны с изменениями в конъюнктуре рынка и потребностями заемщиков.

Розничный кредитный портфель «Белинвестбанка» характеризуется разнообразием видов кредитов, причем основная часть приходится на

потребительские займы. Уровень просроченной задолженности можно считать умеренным, что указывает на успешную кредитную стратегию и контроль рисков.

Вместе с тем, вызывает опасение высокая процентная ставка по кредитным картам, которая потенциально может сказаться на возможности заемщиков своевременно выполнять свои обязательства.

Для более глубокого анализа необходимо учитывать факторы, оказывающие влияние на качество кредитного портфеля, в частности, текущую экономическую обстановку и динамику процентных ставок.

Далее рассмотрим более детально состав и структуру кредитного портфеля банка (табл 2.5).

Таблица 2.5 – Состав и структура розничного кредитного портфеля вложений

Показатели	2022г.		2023г.		2024г.	
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн. руб.	уд. вес, %
На потребительские нужды	179,0	77,3	238,2	80,2	357,4	80,6
На финансирование недвижимости	52,7	22,7	58,8	19,8	86,0	19,4
Всего	231,7	100,0	297,0	100,0	443,4	100,0

Примечание – Источник: собственная разработка по данным организации

Таблица 2.6 – Динамика розничного кредитного портфеля вложений

Показатели	Отклонение 2024/2023, млн руб.	Темп роста 2024/2023, %	Отклонение 2024/2022, млн руб.	Темп роста 2024/2022, %
На потребительские нужды	119,2	149,9	178,4	199,7
На финансирование недвижимости	27,2	146,3	33,3	163,2
Всего	146,4	149,3	211,7	191,4

Примечание – Источник: собственная разработка по табл. 2.5

Состав и структура кредитования физических лиц позволяют предположить, что преобладающим видом являются кредиты, выданные на потребительские нужды, которые за рассматриваемый период увеличились не

только в абсолютном выражении (с 179 млн руб. на 2022 до 238,2 млн руб. к 2023 и до 357,4 млн руб. к 2024, т.е. на 178,4 млн руб.), но и в относительном выражении – с 77,3% до 80,2 % к 2023 г. и до 80,6% в 2024г., т.е. на 3,3% пунктов, что объясняется предложением все более выгодных условий кредитования и растущей потребностью населения в заемных средствах в банке для покрытия собственных нужд.

Наблюдается значительный рост объемов кредитования как на потребительские нужды, так и на финансирование недвижимости в 2024 году по сравнению с 2022 и 2023 годами. Темп роста потребительского кредитования несколько выше, чем финансирования недвижимости. Общий объем кредитования демонстрирует стабильный рост, что может указывать на увеличение потребительской активности и спроса на жилье.

Принимая во внимание то, что в 2022 году на нужды потребительского кредитования в целом по Республике Беларусь банками было выдано 3009,6 млн. руб., а в 2023 году – 4385,2 млн. руб. можно рассчитать удельный вес кредитов, выданных «Белинвестбанка» в общей сумме потребительского кредитования.

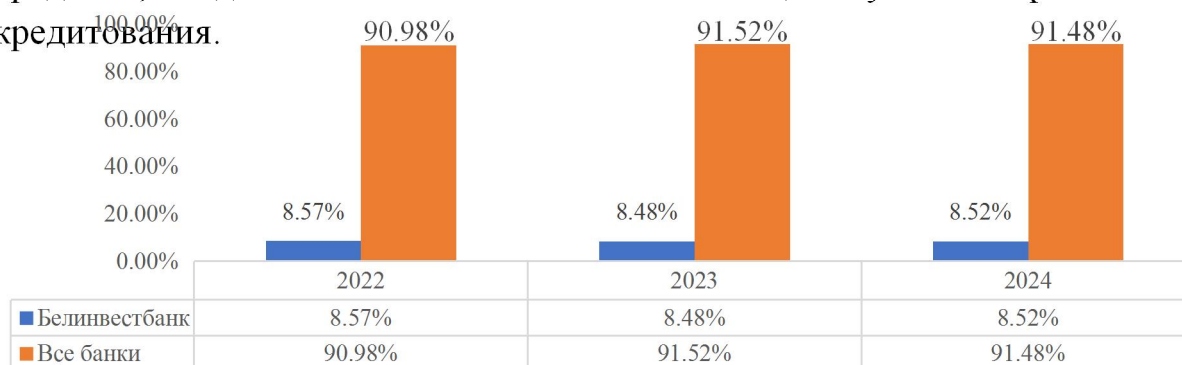


Рисунок 2.2 – Удельный вес «Белинвестбанка» в сумме кредитов, выданных на потребительские нужды в РБ

Примечание – Источник: собственная разработка

Таким образом, в сфере потребительского кредитования на «Белинвестбанка» приходится 8,48% в 2017 г. и 8,52% в 2018 г. от общего объема кредитования.

Общий объем кредитного портфеля физических лиц увеличился за 2017 год на 12% – до 364 млн BYN. По итогам 2024 года «Белинвестбанка» занял 4-е место по объемам потребительского кредитования среди банковской системы Республики Беларусь. Клиентская база в годовом выражении составила более 940 тысяч клиентов.

«Белинвестбанка» существует уже давно и активно развивается на рынке Республики Беларусь.

Для достижения своих целей и получения прибыли банк согласно лицензии, выполняет следующие операции:

- привлечение и размещение денежных средств физических лиц на счетах и вкладах;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц, а также счетов в драгоценных металлах;
- оказание расчетно–кассового обслуживания;
- валютные операции и т.д.

Подводя итоги анализа состава и структуры розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк», следует выделить основные моменты. Проведённое исследование позволило выявить ключевые тренды и специфику формирования и эволюции кредитного портфеля банка в исследуемый период.

Во-первых, структура кредитного портфеля демонстрирует доминирование потребительских кредитов, что соответствует общемировой тенденции роста потребительского кредитования. Вместе с тем, следует подчеркнуть значительную долю ипотечного кредитования, что указывает на стабильный спрос на жильё и доверие клиентов к долгосрочным кредитным продуктам.

Во-вторых, анализ продемонстрировал, что банк активно диверсифицирует свой кредитный портфель, предлагая широкий ассортимент кредитных продуктов для различных категорий клиентов. Это способствует снижению рисков концентрации и повышению устойчивости банка к изменениям экономической обстановки.

В-третьих, качество кредитного портфеля остается на удовлетворительном уровне, несмотря на рост объёма выданных кредитов. Банк проводит взвешенную кредитную политику, осуществляя тщательную оценку кредитоспособности заёмщиков и применяя эффективные инструменты управления рисками.

В общем, можно заключить, что розничный кредитный портфель ОАО «Белинвестбанк» развивается динамично и сбалансированно. Банк успешно адаптируется к изменяющимся условиям рынка и предоставляет клиентам разнообразные кредитные продукты, соответствующие их потребностям. Дальнейшее развитие кредитного портфеля требует непрерывного мониторинга и анализа рыночной конъюнктуры, а также внедрения инновационных подходов к кредитованию.

2.2 Оценка качества и эффективности формирования розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе анализа розничного кредитного портфеля ОАО «Белинвестбанк» были выявлены следующие ключевые аспекты:

Рассмотрена структура розничного кредитного портфеля банка, выделены основные продукты (потребительские кредиты, кредиты на недвижимость, автокредиты и др.) и их доли в общей структуре. Проанализирована динамика структуры кредитного портфеля за исследуемый период, выявлены тенденции роста и снижения популярности отдельных кредитных продуктов.

Проанализированы объем розничного кредитного портфеля и его динамика.

Оценено качество розничного кредитного портфеля на основе анализа показателей просроченной задолженности, уровня резервирования и коэффициентов покрытия. Выявлены проблемные зоны и риски, связанные с ухудшением качества кредитного портфеля.

Проведена оценка эффективности формирования розничного кредитного портфеля на основе финансовых показателей. Выявлены сильные и слабые стороны процесса формирования кредитного портфеля.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что розничный кредитный портфель ОАО «Белинвестбанк» является значимым активом, оказывающим существенное влияние на финансовые результаты банка. Для повышения эффективности формирования розничного кредитного портфеля необходимо учитывать выявленные риски, оптимизировать продуктовую линейку, совершенствовать систему оценки кредитоспособности заемщиков и активно использовать маркетинговые инструменты для привлечения новых клиентов.

Подведем итоги анализа проведенного в третьей главе дипломной работы.

Было предложено создание фонда маркетинговой информации о клиентах. По нашему мнению при наличии у банка объективной информации о потребностях кредитополучателей есть возможность изменить действующие кредитные продукты, а также создать выгодные новые кредитные предложения которые позволят расширить клиентскую базу. Также сыграют немалое значение работа менеджеров банка по привлечению новых клиентов. Предложенные мероприятия позволят увеличить чистую прибыль банка на 1811,27 тыс. руб. Вторым мероприятием выступило внедрение нового кредитного продукта «Автомечта», реализация данного мероприятия позволит увеличить чистую прибыль банка на 3615 ру

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Исаева, П.Г. Анализ влияния рисков на формирование кредитного портфеля коммерческого банка / П.Г. Исаева, М.Г. Пирмагомедова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. - № 3 (32). – С. 281-283.
2. Марчук, Е.С. Методы оценки кредитных рисков в коммерческом банке в рамках осуществления кредитного процесса / Е.С. Марчук // Аллея науки. – 2018. - № 5 (21). – С. 67-72.
3. Мовчан, М.И. Актуальные проблемы оценки кредитного риска / М.И. Мовчан // Актуальные вопросы в науке и практике. – 2019. – С. 134-138.
4. Кредиты потребительские/ Официальный сайт информационного агентства myfin.by [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://myfin.by/kredity/potrebitelskie>. – Дата доступа: 04.03.2019.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 13.03.2025.
6. Антонова, Е.Д. Роль кредитного риска в системе управления качеством кредитного портфеля банка / Е.Д. Антонова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 11-3. – С. 11-16
7. Ашмарина, Е. М. Банковское право: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. М. Ашмарина, Ф. К. Гизатуллин, Г. Ф. Ручкина. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 405 с.
8. Банковское право: учебник для бакалавров / Д.Г. Алексеева, А.Г. Гузнов, Л.Г. Ефимова и др.; отв. ред. Л.Г. Ефимова, Д.Г. Алексеева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2019. – 608 с.
9. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебник для экон. вузов / Л.Г. Батракова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Логос, 2020. – С. 365.
10. Белотелова, Н. П. Деньги. Кредит. Банки : учебник / Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. - 6-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К^о", 2020. — 380 с
11. Берлин, С.И., Батори Г.А., Копылова Д.В. Биометрия в банковской сфере. Исследования вопроса безопасности хранения биометрических данных // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 32 (3). – С. 330-336.
12. Бибикова, Е.А., Дубова С.Е. Кредитный портфель коммерческого банка: учебное пособие // Е.А. Бибикова, С.Е. Дубова. – М: Флинта, 2019. – 129с.
13. Герасимова, Е.Б. Банковские операции: учеб. пособие. / Е.Б. Герасимов, И.Р. Унанян, Л.С. Тишина. – М.: Форум, 2019. – 613 с.
14. Васильев, И.И. Основные направления развития цифрового банкинга, выступающие как финансовая стабильность в развитии современных

банковских технологий в информатизации экономических отношений // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2018. – Т. 7. – № 4(25). – С. 63-65.

15. Галицких, Е. В., Преснякова Д. В., Галицких В. Н. Основной механизм эффективности финансирования проектов в целях хозяйственного развития организации // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки 2019, № 11. — 336с.

16. Довнар, Ю.П. Банковское право в системе права Республики Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2024.

17. Ефимова, Л. Г., Алексеева Д. Г. Банковское право. Учебник для бакалавров. – М.: Проспект, 2019. – 608 с.

18. Колпакова, Г. М. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / Г.М. Колпакова, Ю.В. Евдокимова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРАМ, 2019. — 609 с.

19. Костерина, Т.М. Банковское дело: учебник для бакалавров / Т.М. Костерина; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2019. – 332 с.

20. Ольхова, Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учеб. пособие для вузов / Р.Г. Ольхова. – М.: КноРус, 2019. – 288 с

21. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbrb.gov.by/>. – Дата доступа: 01.05.2022.

22. Преснякова, Д. В., Галицких Е. В., Галицких В. Н. Формирование долгосрочной финансовой политики организации // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки 2019, № 11. — 336с.

23. Преснякова, Д. В. О роли стратегии в системе управления коммерческим банком / Д. В. Преснякова, Н. В. Левищева, Т. С. Кашина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2021. — № 15 (357). — С. 99-101.

24. Рождественская, Т. Э., Гузнов А. Г., Шамраев А. В. Банковское право. Частно-правовое регулирование. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2019. – 158 с.

25. Розанова, Н. М. Монетарная экономика. Теория денег и кредита в 2 т. Том 1 : учебник для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 269 с.

26. Ручкина, Г. Ф. Банковское право : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. Ф. Ручкина, Е. М. Ашмарина, Ф. К. Гизатуллин. 4-е изд., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 471 с.

27. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 434 с.

28. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность банковских услуг / Н. П. Абаева, Л. Т. Хасанова; под ред. Н. П. Абаевой. – Ульяновск : УлГТУ, 2020. – 118 с.
29. Бабенко, К. А. Банковский риск–менеджмент будущего: современные тренды развития управления риском / К. А. Бабенко // Банковские услуги. – 2019. – № 8. – С. 22–28.
30. Белоглазова, Г.Н. Продукты и технологии современного банковского бизнеса / Под ред. д.э.н., профессора Г.Н. Белоглазовой и д.э.н., профессора Н.П. Радковской.– СПб.: Изд–во СПбГЭУ 2021. – 74 с.
31. Дмитриева, Г.С. Цифровые технологии в банковском секторе экономики // Известия Санкт–Петербургского государственного экономического университета. – СПб 2020. – 52 с. 75
32. Кузнецова, И.А. Тенденции развития рынка банковских услуг и продуктов в современных условиях / И.А. Кузнецова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2021. – № 6–2. – С. 306–308.
33. Марамыгин, М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А. Экономическая природа и проблемы использования виртуальных денег (криптовалют) //Известия Уральского государственного экономического университета. – 2020. – №. 2 (58). – С. 55–59.
34. Маслова, Л.И. Анализ деятельности коммерческого банка (на основе публикуемой отчетности) : учебное пособие / М–во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун–т; сост.–разработчик Л. И. Маслова. – Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2021. – 156 с.
35. Мурзин, С.В. Банковские продукты и услуги: перспективы будущего / С.В. Мурзин // Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов. Международная научно–практическая конференция: материалы и доклады. – 2020. – С. 239–241.
36. Одинцова, Л.Н. Сущность финансово–кредитных технологий в деятельности банка / Л.Н. Одинцова // Финансы, денежное обращение и кредит: фундаментальные и прикладные научные исследования сборник научных трудов по материалам I международной научно–практической конференции. 2021. – С. 209–215.
37. Стефенсон, Р. Маркетинг финансовых услуг / Рой Стефенсон ; пер. с англ. В. В. Ильина, А. В. Болдышевой ; под общ. ред. Е. В. Калугина. – Москва; Санкт–Петербург: Вершина, 2021. – 250 с.
38. Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. пособие / М. С. Марамыгин [и др.]. – Екатеринбург: [Изд–во УрГЭУ], 2020. – 49 с.
39. Аганбегян, А. Г. Финансы, бюджет и банки в новой России / А.Г. Аганбегян. – Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 400 с.
40. Алексеева, Д. Г. Банковский вклад и банковский счет. Расчеты : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Р. З. Загиров ; ответственный редактор Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 243 с.

41. Банки и банковские операции : учебник и практикум для вузов / В. В. Иванов [и др.] ; под редакцией Б. И. Соколова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.
42. Банковское дело в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 422 с.
43. Банки и банковское дело в 2 ч. Часть 2 : учебник и практикум для вузов / В. А. Боровкова [и др.] ; под редакцией В. А. Боровковой. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 189 с.
44. Банковский менеджмент : учебник / Я.Ю. Радюкова, О.Н. Чернышова, А.Ю. Федорова [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 379 с.
45. Банковское дело : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2019. – 592 с.
46. Бибикова, Е.А. Кредитный портфель коммерческого банка : учеб. пособие / Е.А. Бибикова, С.Е. Дубова. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2019. – 128 с.
47. Бочкарева, Е. А. Регулирование банковской деятельности, денежного обращения и валютных операций : конспект лекций / Е. А. Бочкарева, И. В. Сурина. – Москва : РГУП, 2019. – 91 с.
48. Вайн, С. Оптимизация ресурсов современного банка / Саймон Вайн. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва : Альпина Паблишер, 2020. – 196 с.
49. Гамза, В. А. Основы банковского дела: безопасность банковской деятельности : учебник для среднего профессионального образования / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 455 с.
50. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка : учебник / Е.Б. Герасимова. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 366 с.
51. Джагитян, Э. П. Макропруденциальное регулирование банковской системы как фактор финансовой стабильности : монография / Э. П. Джагитян. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 215 с.
52. Звонова, Е. А. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. А. Звонова, В. Д. Топчий ; под общей редакцией Е. А. Звоновой. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 456 с.
53. Исаев, Р. А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг : в 2 томах. Том 1 / Р. А. Исаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 286 с.

54. Казимагомедов, А. А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций : учебник / А.А. Казимагомедов. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 502 с.

55. Ковалев, П. П. Банковский риск-менеджмент : учебное пособие / П. П. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2019. – 320 с.

56. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум : учебное пособие для вузов / О. И. Ларина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 234 с.

57. Мануйленко, В. В. Модели оценки экономического капитала коммерческого банка : монография / В. В. Мануйленко. – Москва : Финансы и Статистика, 2021. – 264 с.

58. Мирошниченко, О. С. Банковское регулирование и надзор : учебное пособие для вузов / О. С. Мирошниченко. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 205 с.

59. Наточеева, Н. Н. Банковское дело : учебное пособие для бакалавров / Н. Н. Наточеева, Э. И. Абдюкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 158 с.

60. Николаева, Т. П. Банковский маркетинг: российский и зарубежный опыт : учебное пособие / Т. П. Николаева. – 2-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2021. – 187 с.

61. Николаева, Т. П. Деньги, кредит, банки : учебное пособие / Т. П. Николаева. – 2-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2020. – 377 с.

62. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции : учебное пособие для среднего профессионального образования / Д. Г. Алексеева [и др.] ; ответственный редактор Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 182 с.

63. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции : учебник и практикум для вузов / Д. Г. Алексеева [и др.] ; ответственный редактор Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 182 с.

64. Лукашевич, А.С. Сравнительная характеристика способов оценки банковской эффективности / А.С. Лукашевич, Е.И. Васенкова // Банковский бизнес 7 и финансовая экономика: глобальные тренды и перспективы развития: материалы IV Междунар. науч.- практ. конф. молодых ученых, магистрантов и аспирантов, Минск, 24 мая 2019 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2019. – 101-107 с.

65. Сведения о банках и НКФО, действующих на территории Республики Беларусь, их филиалы [Электронный ресурс] / Официальный сайт

Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/system/banks/list> – Дата доступа: 10.04.2025.

66. Обзор деятельности и характеристика устойчивости функционирования банков Республики Беларусь на 1 января 2025 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/banksector/bs_01_01_2025.pdf. – Дата доступа: 12.02.2025.

67. Шакимова, Г.З. Оценка эффективности деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс] / Сайт центра научного сотрудничества «Интерактив плюс». – Режим доступа: <https://interactive-plus.ru/en/science/4>. – Дата доступа: 10.02.2025.

68. Кудайбергенова, К.С. Значение показателя Cost income ratio в повышении операционной эффективности коммерческих банков / К.С. Кудайбергенова, С.С. Акимбетова // Наука и реальность. – 2021. – №2 (6). – 89-91 с.

69. Ветрова, Т.Н. Критерии оценки и направления повышения эффективности банковской деятельности: дис. на соискание учен. ст. к-та эк. наук: 08.00.10 / Т.Н. Ветрова. – Москва, 2019. – 167 с.