

Центральноукраїнський національний технічний університет

Економічний факультет

Кафедра „Економіка, менеджмент та комерційна діяльність”

Допущена до захисту:

Завідувач кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
к.е.н., доцент

_____ Тетяна РЯБОВОЛИК
„___” _____ 20__ р.

(протокол засідання кафедри ЕМ та КД
№__ від „___” _____ 20__ р.)

Кваліфікаційна робота

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему «Удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ»

Виконала: здобувачка вищої освіти

2 курсу, групи МЕ-22М

спеціальності 073 «Менеджмент»

ОПП «Менеджмент бізнес-організацій»

_____ Олена БАБАК

Керівник: канд. екон. наук, доцент

_____ Ольга ГОРПИНЧЕНКО

Рецензент: _____
(прізвище, ініціали, посада)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	8
1.1. Сутність поняття фінансового стану банківської установи та його комплексної оцінки	8
1.2. Особливості кредитної діяльності банківських установ	16
1.3. Етапи кредитування у банківській практиці	29
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»	33
2.1. Загальна характеристика діяльності АТ КБ «ПриватБанк»	33
2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності АТ КБ «ПриватБанк»	38
2.3. Оцінка ефективності кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк»	45
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	50
3.1. Функціонально-вартісний аналіз як інструмент удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ	50
3.2. Шляхи підвищення ефективності кредитної діяльності досліджуваної банківської установи	56
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	72
ДОДАТКИ	77

ВСТУП

Актуальність теми. Діяльність у банківській системі переживає складні часи. Комерційні банки активно шукають можливості та шляхи збільшення капіталу. Вони застосовують свій глобальний досвід управління капіталом, залученими коштами та активами та пов'язаними з ними ризиками. У повсякденній банківській практиці керівництво і співробітники постійно турбуються про те, як не втратити довіру інвесторів і клієнтів, як зберегти і примножити вартість залучених коштів, задовольнити бажання позичальників і отримати максимальний прибуток [13].

У всьому банківському секторі кредитна діяльність відіграє провідну роль, оскільки дохід від кредитної діяльності є основним джерелом прибутку банку. Функціонування ефективної кредитної діяльності забезпечує економічне зростання та стабільність, сприяє збільшенню можливостей працевлаштування, появі нових підприємств, сприяє соціально-економічному розвитку країни. Розвиток сфери кредитної діяльності банківських установ має стати ключовим елементом економічного зростання, що безпосередньо впливає на захист національного суверенітету та реалізацію національних інтересів в умовах глобалізації [22].

Тому проблема управління кредитною діяльністю банківських установ безумовно є актуальною на сьогодні.

Дослідженням проблематики удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ займалися такі вчені як: І. Доценко, Л. Зверук, С. Колотуха, Т. Лисенко, В. Марцин, О.Раца та інші.

Основною метою кваліфікаційної роботи є аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ, виявлення можливих резервів покращення кредитної діяльності в банківській сфері та оцінка ефективності запропонованих заходів. Досягнення цілей передбачає вирішення таких завдань:

- вивчити теоретичні основи кредитної діяльності банківських установ; визначити характер фінансового стану банку та його комплексну оцінку, розкрити зміст кредитної діяльності банківських установ, виділити кредитні складові банківської практики;

- аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ: аналіз фінансових показників українських банків та їх кредитної діяльності, загальний опис діяльності, аналіз кредитної діяльності, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища АТ КБ «ПриватБанк»;

- визначення та обґрунтування напрямів удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ: розгляд та проведення функціонального та вартісного аналізів для вдосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ, виявлення та оцінка можливих резервів покращення кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк» полягає у розробці стратегії позиціонування для підвищення ефективності кредитної діяльності банківських установ.

Об'єктом дослідження є банківська система України, предметом – принципи, методи та практичні засади кредитного менеджменту в банківських установах.

Теоретичною та методологічною основою кваліфікаційної роботи є науково-практичні здобутки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених у таких аспектах як підвищення ефективності управління кредитною діяльністю банківських установ. Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи:

1. Статистичний аналіз - аналіз фінансової діяльності банків України та їх кредитної діяльності;

2. Теоретичне узагальнення - дослідження основ кредитної діяльності банківських установ;

3. SWOT аналіз - оцінка діяльності банківських установ, можливості та перешкоди, переваги та недоліки графічне зображення і візуалізація висновків;

4. Експертна оцінка - ранжування та оцінка функцій банківського обслуговування АТ КБ «ПриватБанк» метод функціонального аналізу витрат.

Новизна отриманих результатів полягає у підтвердженні можливих резервів підвищення ефективності кредитної діяльності банківських установ та розробці стратегії позиціонування на основі виявлених резервів. Практичне значення отриманих результатів полягає в підвищенні ефективності кредитної діяльності банківських установ.

За результатами виконання кваліфікаційної роботи підготовлено та опубліковано тези доповіді на тему: «Удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ», які були представлені на VI Ювілейній Міжнародній науково-практичній конференції «Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України»).

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох основних розділів, висновків та рекомендацій, бібліографічного списку, додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

1.1. Сутність поняття фінансового стану банківської установи та його комплексної оцінки

Сьогодні Україна, як і весь світ, перебуває на порозі світової фінансово-економічної кризи. Тут дедалі актуальнішим стає питання про те, чи українські банки мають необхідну стабільність, щоб впоратися з наслідками фінансово-економічної кризи. За останні роки у розвитку та функціонуванні банківської системи відбулися позитивні структурні зміни. Тут варто відзначити покращення рівня банківського капіталу, фінансової стабільності, ліквідності, зниження ризиків у банківській діяльності та деякі покращення якості активів [32].

Визначити фінансовий стан банку є досить складним завданням. Така оцінка має ґрунтуватися на досвіді світових фінансових установ та рекомендаціях авторитетних міжнародних фінансових інституцій, наприклад, на думках експертів «Світового банку» [54]. З одного боку, ця оцінка повинна в першу чергу враховувати вимоги українського нормативного акту, а з іншого боку, беручи до уваги європейських перевізників в Україні, дотримання законодавства не є вичерпним критерієм. Внаслідок об'єктивних економічних умов динаміки ключових показників міжнародної економіки та внутрішньополітичних факторів, що виникають у процесі державотворення, фінансовий сектор України постійно зазнає змін і викликає регулярні чи локальні зміни в правовому полі України, породжуючи: велику кількість теоретичних досліджень щодо стабільності банківського сектору, вітчизняна економіка розвивається циклічно, відсутня єдина методика діагностики фінансового стану банків [50].

Регулярна оцінка фінансового стану банківських фінансових установ дозволяє ефективно управляти активними та пасивними операціями, сприяти забезпеченню їх стабільного розвитку та максимізації прибутку. У зв'язку зі значними змінами на фінансових ринках оцінка фінансової ситуації стає все більш

актуальною як для самих банків, так і для їхніх клієнтів, акціонерів, ділових партнерів і країни в цілому [38]. Об'єктами оцінки фінансового стану комерційних банків є причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів, які прямо чи опосередковано впливають на діяльність банку, а також дослідження фінансових ресурсів та їх руху комерційних банків [6].

Фінансовий стан суб'єкта господарювання визначається наявністю фінансових ресурсів, забезпеченістю грошовими ресурсами, необхідними для здійснення господарської діяльності, забезпечення нормальної життєдіяльності та ведення грошових розрахунків з іншими суб'єктами господарювання. Отже, фінансова стійкість є відображенням стабільного фінансового стану комерційних банків, тобто поняття «фінансова стійкість» і «стабільний фінансовий стан» узгоджуються. Крім того, поняття надійності, стабільного розвитку та сталості комерційних банків взаємопов'язані (рис. 1.1).

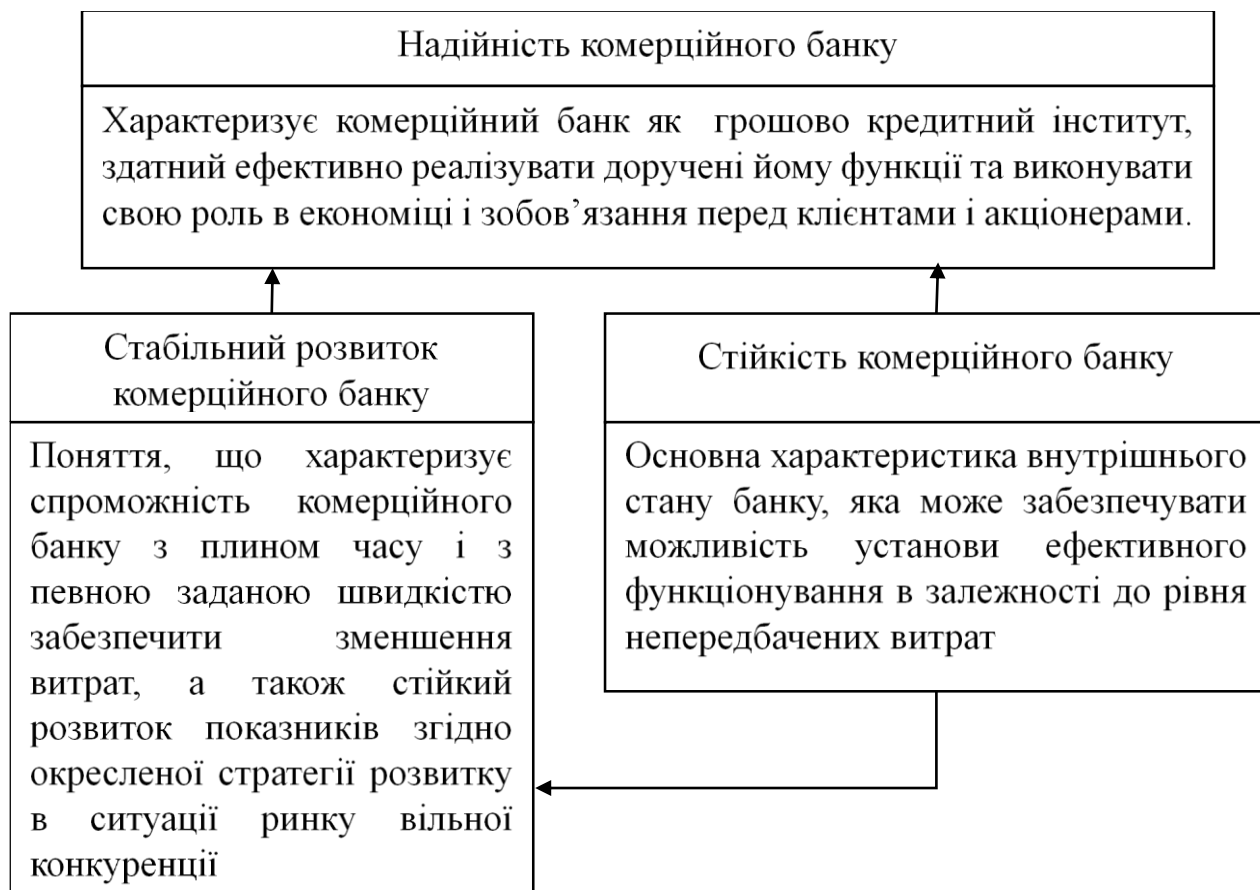


Рис. 1.1. Взаємозв'язок ознак, що характеризують діяльність та стан комерційного банку

Джерело: складено автором на основі [7]

Надійність - це ширше поняття, яке поєднує в собі поняття стійкості та сталого розвитку, характеризуючи банк як фінансову установу.

Стабільність - здатність продовжувати динамічний розвиток та стан його основних фінансових ресурсів [13].

Поняття надійності, стабільності та сталого розвитку є характеристиками комерційних банків, що визначає те, що комерційні банки можуть:

- забезпечувати своєчасне та чітке обслуговування клієнтів;
- враховувати можливі ризики та сприяти власному розвитку відповідно до тенденцій ринку;
- забезпечувати реалізацію інтересів усіх учасників фінансових відносин (власників, акціонерів, клієнтів);
- ефективно виконувати свою роль в економіці і виконувати притаманні їй функції, не зазнаючи впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають її виконанню;
- реалізувати свій потенціал і ефективно конкурувати в діловому співробітництві;
- виконувати зобов'язання перед акціонерами та клієнтами з дотриманням параметрів та стандартів, встановлених національним законодавством та світовою банківською практикою;
- забезпечити збереження вкладів юридичних і фізичних осіб[16].

Слід додати, що данні оцінки здобувається завдяки ефективній та злагодженій діяльності банківської установи, тому її характер можна визначити лише з часом. Діяльність банківських установ значною мірою залежить від можливостей і професіоналізму менеджменту, самі банки не можуть впливати на зовнішні чинники (політичні чи економічні), тому мають більше уваги приділяти забезпеченню внутрішньої збалансованості структурних елементів. [9].

Аналітичні дослідження, їх результати та їх використання в управлінні банком повинні відповідати встановленим принципам (вимогам), які передусім включають:

1. Аналіз повинен бути комплексним.
2. При прогнозуванні основних показників розвитку банку та оцінці економічних явищ аналіз повинен базуватися на національних методиках.
3. Науковість аналізу.
4. Аналіз має базуватися на достовірній інформації, точній, об'єктивній та конкретній
5. При проведенні аналізу необхідно забезпечити системний підхід.
6. Аналіз слід проводити систематично та планомірно.
7. Аналіз має своєчасно виявляти недоліки та готувати до підвищення ефективності та бути ефективним, тобто позитивно впливати на діяльність банку.
8. Демократичність та оперативне реагування.
9. Ефективність, тобто результати аналізу роботи установи мають слугувати інформаційною основою для прийняття керівництвом банку управлінських рішень щодо оптимізації діяльності банку [6].

Аналіз діяльності банку за перерахованими принципами може суттєво підвищити ефективність оцінки його фінансового стану і тим самим покращити результати фінансової діяльності банку [17].

Поява, активне використання, подальший розвиток і вдосконалення системи оцінки фінансової стійкості банківських установ є надзвичайно важливим для акціонерів банків, реальних і потенційних клієнтів і суспільства в цілому, а також для самих комерційних банків (зацікавлених у достовірній оцінці фінансової стійкості банківських установ).

Аналіз джерел щодо оцінки фінансової стійкості банків показує, що методи оцінки фінансової стійкості є невід'ємною частиною моніторингу фінансового стану банків [13]. У зв'язку зі зміною цілей моніторингу може розширюватися перелік методів та сфера їх застосування, методи та прийоми оцінки фінансової стійкості. Комерційні банки постійно змінюються та вдосконалюються.

Етапи оцінки фінансового стану банківської установи[39]:

1. Розробіть план аналітичної роботи та уточніть цілі, завдання та цілі.

2. Для найкращої характеристики аналізованих об'єктів розробляється система показників.

3. Відбір інформації, необхідної для аналізу, і перевірка її на актуальність та точність.

4. Порівняння показників з плановими показниками та показниками звітного періоду, проведення динамічного аналізу у порівнянні з попередніми роками (звітними періодами), а також порівняння результатів з основними показниками банків-конкурентів.

5. Використовуємо різні методи економічного аналізу для аналізу зібраної інформації та для виявлення відхилень у показниках, їх причин та можливості їх усунення.

6. Надання рекомендації щодо вдосконалення діяльності банківської установи за результатами оцінки фінансового стану.

Зі зміною цілей моніторингу також постійно змінюються та вдосконалюються методи та методологія оцінки фінансової стійкості комерційних банків, постійно розширюються види та сфера застосування методів. Зокрема, поточні організаційні методи моніторингу фінансового стану банків в основному включають наступне: рейтингові системи та системи оцінювання, які забезпечують рейтинги банків, аналіз коефіцієнтів і аналіз груп аналогів, статистичні моделі та комплексні оцінки банківської галузі, ієзики і макропруденційний аналіз[13].

Варто зазначити, що статистичні моделі призначені для оцінки майбутньої фінансової стійкості банківських установ, а оцінка поточного фінансового стану комерційних банків здійснюється за допомогою аналізу коефіцієнтів, рейтингових систем та комплексної оцінки банківських ризиків [19].

Застосування цих методів передбачає виконання суміжних завдань, зокрема: прогнозування майбутніх фінансових умов, оцінку поточних фінансових умов, певні статистичні процедури, кількісний аналіз, визначення категорій ризику [50].

Метою рейтингової методики є оцінка поточного фінансового стану банку. Для побудови рейтингів використовується декілька методів: бальний, який передбачає бальне оцінювання кожного аналітичного показника, та індексний,

який передбачає розрахунок і визначення вагових коефіцієнтів для кожного аналітичного показника фінансового стану банку та визначення інтегрального показника за результатом розв'язування лінійних рівнянь [29].

Отримані рейтинги покликані виявити проблеми в банківській діяльності та дати можливість регулятору вжити відповідних заходів щодо їх усунення на основі диференційованого підходу до комерційних банків. Джерелами інформації для рейтингових оцінок є дані перевірок банків та фінансові звіти.

Статистичні моделі ефективні в оцінці, але існують і певні труднощі в застосуванні, є необхідність регулярно перевіряти відповідні показники. Також необхідно визначити залежності між показниками «причини» і «наслідку» і ввести в модель лише важливі показники [32].

Аналіз методів оцінки фінансової стійкості комерційних банків в Україні показує, що багато внутрішньобанківських методів, які використовуються у вітчизняній практиці, базуються на коефіцієнтному аналізі. Ці методи включають: оцінку діяльності банку та прибутковості окремих підприємств; структурний аналіз для виявлення ризиків, що виникають через особливості структури банківських активів, пасивів і позабалансових позицій; аналіз ринкових ризиків, кредитного ризику та ризику ліквідності. Оцінка достатності власного капіталу та відповідності його поточним потребам [39].

При аналізі рівнів рентабельності особливу увагу слід приділити джерелам формування прибутку. Якщо прибуток переважно формується за рахунок непроцентного доходу та процентної маржі, то наша оцінка рівня прибутковості позитивна. Коли прибутки в основному надходять від торгівлі валютою, доходів від операцій з цінними паперами, доходів пов'язаних із відстроченням сплати податків, і непередбачених доходів, можна зробити негативні висновки щодо стальної прибутковості банку. Особливу увагу тут слід приділити рентабельності операційних активів і рентабельності активів після оподаткування. У деяких випадках у контексті операційних збитків банки показали позитивні фінансові показники за рахунок зменшення розміру створених резервів без відповідного покращення якості активів [42].

Комплексна оцінка фінансового стану банківських фінансових установ є багатоаспектним завданням. Система оцінки фінансового стану сучасних комерційних банків включає аналіз власних коштів, запозичених і залучених коштів, оцінку фінансово-економічного стану в країні загалом, комплексну оцінку бізнес-плану банку, оцінку фінансової стійкості, аналіз активів, банківських ризиків, витрат і доходної частини, аналіз економічного стану населення, що користується послугами даної установи, аналіз ліквідності та платоспроможності та аналіз дотримання економічних стандартів [18]. Як відображено на рис. 1.2.

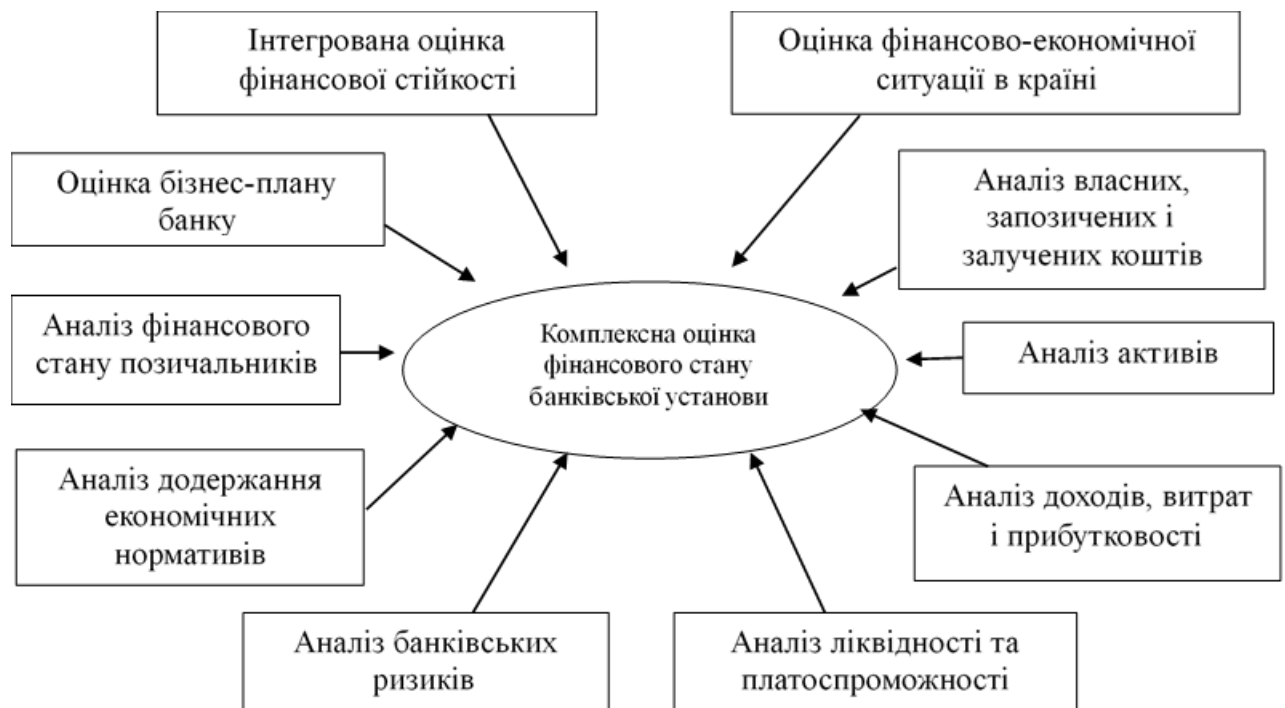


Рис. 1.2. Система комплексного аналізу банківської діяльності сучасного комерційного банківської установи

Джерело: складено автором на основі [8]

Оцінка фінансового стану банківських установ поділяється за об'єктами дослідження [17]:

1. Операційно-вартісна. Ця оцінка дозволяє зрозуміти важливість кожного виду бізнесу у формуванні прибутку банку, розширити уявлення про прибутковість банку, витрати та прибутковість конкретних банківських бізнес процесів.

2. Структурна оцінка. Дозволяє визначити структуру доходів банку, склад і питомі ваги активно і пасивно діючих економічних контрагентів. За видом банківської діяльності.

3. Функціональна оцінка. Надає змогу оцінити зручність та ефективність виконуваних банком функцій, визначити форми та перспективи взаємодії з іншими контрагентами в системі, спеціалізацію комерційної банківської діяльності та його позицію в системі розповсюдження банківських послуг.

За призначенням і характером оцінку фінансового стану банку можна розділити на такі види: прогностна оцінка, остаточна оцінка, операційна оцінка та попередня оцінка. Зокрема, прогностні оцінки використовуються для прогнозування результатів майбутньої фінансової діяльності та ключових фінансових показників. Підсумкова або кінцева оцінка використовується для визначення резервів підвищення прибутковості та визначення ефективності діяльності банку за звітний період [18]. За обсягом досліджуваної проблеми оцінка фінансового стану банку поділяється на тематичну оцінку та комплексну оцінку [7]. За періодичністю оцінка фінансового стану банку поділяється на річну, квартальну, місячну, тижневу та щоденну [9].

За оцінкою користувачів результати оцінки фінансового стану банку поділяються на внутрішню оцінку та відповідно зовнішню оцінку. Внутрішні оцінки є комерційною та банківською таємницею та призначені лише для внутрішнього використання. Зовнішні оцінки проводять органи державного нагляду, аудитори, інвестори, акціонери на основі фінансової та статистичної звітності [38]. Як видно, фінансовий стан банку є комплексним поняттям, яке відображає систему показників, що характеризують ефективність використання фінансових ресурсів банку.

Система координат, встановлена корпоративною культурою, пояснює функціонування та унікальні характеристики кожної організації. Корпоративна культура відіграє вирішальну роль в узгодженні індивідуальних цілей із загальними цілями організації, створюючи спільне культурне середовище, яке

охоплює цінності, норми та моделі поведінки, прийняті кожним працівником організації.

1.2. Особливості кредитної діяльності банківських установ

Кредитна діяльність банківських установ є одним із основних критеріїв, що відрізняють їх від небанківських установ. Позики є одним із найбільш ризикованих видів діяльності комерційних банків як через характер кредитування, так і через те, що цей бізнес займає важливе місце в балансах більшості комерційних банків [40]. Водночас у світовій практиці значна частина банківських прибутків пов'язана з наданням кредитних послуг [50].

Позика - це економічні відносини між кредитором і позичальником, які передають тимчасово вільні грошові ресурси за умови повернення і сплати вартості користування. Кредит є однією з основних форм руху позичкового капіталу [6].

В економіці під категорією кредиту прийнято розуміти відносини, в яких одна особа надає позику іншій особі, обумовлюючи повернення наданої вартості та отримання користі за користування фінансовими ресурсами протягом певного часу, і засновані на довірі. [31].

Основні характеристики кредитних відносин наведені на рис.1.3.

Банківські кредити - це видані банками позичкові кошти, які надаються в тимчасове користування на основі платності, повернення, строковості, цільового призначення та гарантії [22].

Платність кредиту означає, що банк видає підприємству кредит і стягує певну комісію (відсотки). Розмір відсотків визначається банком, і сума відсотків, що стягується з позичальника, може покрити витрати банку на залучення коштів, необхідних для кредиту, витрати на ведення банківської діяльності та забезпечення певного розміру доходу. Спроможність клієнтів своєчасно сплачувати відсотки банки оцінюють шляхом аналізу балансу компанії, ефективності використання виробничих фондів, ліквідності, інноваційної здатності клієнтів, вивчення перспектив економічного розвитку [20; 21].

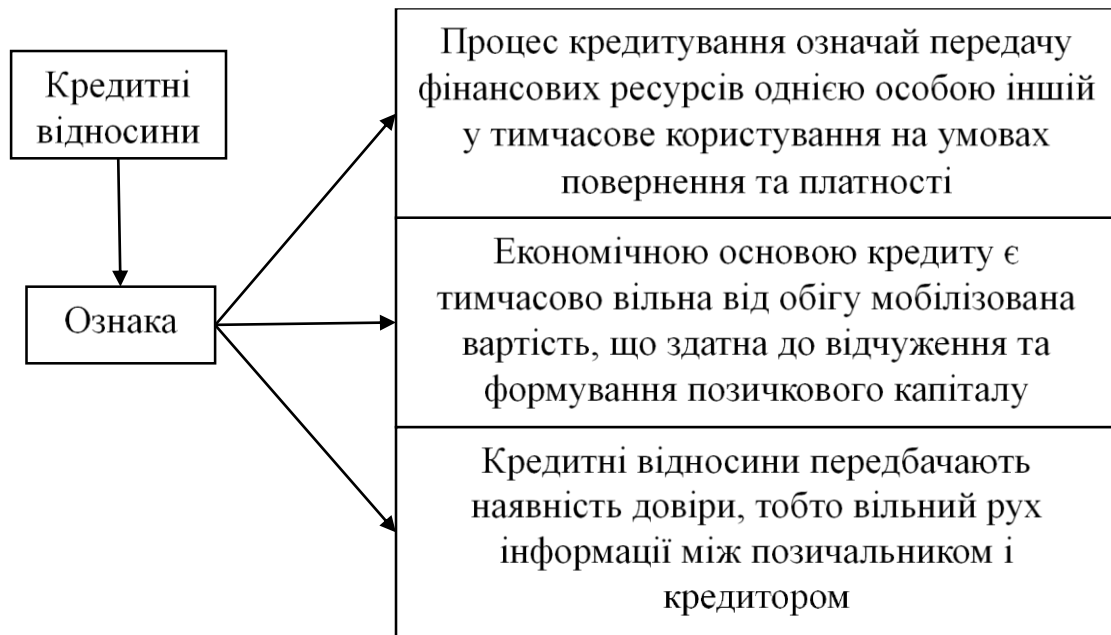


Рис. 1.3. Ознаки кредитних відносин банківської установи

Джерело: складено автором на основі [8]

Повернення кредиту гарантується безперервністю надходження коштів і на кінцевому етапі перетворенням їх у грошову форму. Повернення кредиту означає, що отримані підприємством позикові кошти повинні бути повернуті через певний період часу. Крім того, особливістю методу кредитного інвестування є те, що він передбачає не тільки повернення отриманої позики, а й сплату відсотків за користування позикою [31].

Термін позики означає, що позика має певний період часу і має бути повернута після закінчення цього періоду. Спрямованість банківських кредитів означає, що кредитні кошти вкладаються на конкретні цілі, визначені кредитним договором. Цілі позики також визначаються на основі цільового плану, проекту чи бізнес-плану, поданого позичальником. Крім того, банк повинен забезпечити відповідність цільового призначення кредиту положенням статуту підприємства. Кредити надаються на здійснення таких заходів: придбання державного майна; споживчі потреби громадян; інвестиції; накопичення сезонних запасів товарів, готової продукції та товарів, незавершеного виробництва; збільшення основного та оборотного капіталу підприємств; інші заходи, щоб запобігти розрив між доходом і витратами процесу виробництва [30].

Умови надання кредиту на певний строк можуть бути встановлені в кредитному договорі шляхом обумовлення строку кредиту, графіка повернення кредиту та строку, протягом якого кредит буде повернуто в повному обсязі. Загалом термін надання кредиту залежить від багатьох факторів: державної законодавчої бази; кредитної політики банку; суми кредиту, який компанія планує отримати; характеру виробничої діяльності позичальника та швидкості обертання оборотних коштів; призначення кредиту, співвідношення попиту та пропозиції на кредитні продукти, вплив традиційної практики кредитування [36].

Принцип гарантування позик вимагає від комерційних банків гарантувати переважну більшість позик. Цей принцип означає, що банки мають право запобігати збиткам, спричиненим неплатоспроможністю позичальників, які не можуть погасити свої борги, та захищати свої інтереси. Найпоширенішими формами забезпечення кредитів у банківській практиці є поруки або гарантії, застава майна, страхування кредитів тощо. Усі форми кредитних гарантій повинні відповідати вимогам довгострокової ємності (принаймні протягом кредитного періоду) та високої ліквідності (тобто ліквідності активів); ціна заставного майна є стабільною, а вартість зберігання та реалізації застави - низькою [15].

Позики комерційних банків поділяються на різні типи та класифікуються за різними ознаками та критеріями.

За терміном користування кредити поділяються на річні, до запитання, прострочені та з відстроченням [17].

Кредити, видані одним банком, розрізняють за кількістю кредиторів: консорціумні та паралельні.

Паралельне кредитування - це коли у наданні цього виду кредиту беруть участь декілька банків. Різні банки надають позики одному і тому ж позичальнику на однакових заздалегідь узгоджених умовах.

Консорціумний кредит - це кредит, який надається консорціумом банківських установ. Цей вид кредиту передбачає, що один із банків відіграє роль менеджера, який займається розподілом відсотків, збирає необхідні позичальнику

ресурси від банків-учасників, підписує договори з позичальниками та видає кредити [18].

За цільовим спрямуванням розрізняють споживчий кредит (видається на споживання резидентів) і виробничий кредит (поповнює оборотні кошти та основні засоби підприємства) [15].

За основними категоріями позичальників виділяють кредити державним установам, населенню та галузям народного господарства.

Залежно від гарантії кредити поділяються на забезпечені та незабезпечені.

У банківській практиці кредити без застави називають трастовими, оскільки вони не мають застави, а зобов'язання повернути кредит несе лише позичальник. Такий вид кредиту вимагає більш ретельного вивчення кредитоспроможності позичальника, є більш ризикованим для банку та має вищу процентну ставку.

Гарантовані кредити забезпечуються гарантіями (майнові застави, страхування ризиків неповернення кредитів) [6].

За характером і способом виплати процентів вони поділяються на позики з фіксованою ставкою та позики з плаваючою ставкою, звичайні позики та субсидовані позики.

Позики з фіксованою ставкою доступні лише в умовах стабільної економіки. Банки використовують плаваючі процентні ставки при видачі довгострокових кредитів, щоб захиститися від втрат або знизити ризик неможливості отримати прибуток в умовах інфляції. У цьому випадку відсоткова ставка періодично переглядається за кредитною угодою і зазвичай прив'язується до фактичного рівня інфляції та рівня облікової ставки центрального банку.

Традиційні позики вимагають виплати відсотків по мірі використання коштів. Дисконтний - сплата відсотків за кредит під час його отримання [21].

За ступенем ризику вони поділяються на стандартні та нестандартні. До нестандартних кредитів належать: безнадійні кредити, сумнівні кредити, контрольовані кредити та субстандартні кредити [20].

Залежно від способу кредитування його можна розділити на такі типи: гарантований кредит (банк обіцяє надати клієнту певну суму кредиту протягом

відповідного періоду, якщо це необхідно за запитом), відповідно до відкритої кредитної лінії (в межах заздалегідь визначеного кредиту ліміт передбачений при узгодженні банком умов кредитного договору) та одноразових кредитів (коли рішення про надання приймається індивідуально для кожного кредиту)[5].

Залежно від черговості погашення кредит може надаватися поступово (розстрочками) протягом терміну дії кредитного договору з дотриманням особливих умов, передбачених кредитним договором.

Кредитна діяльність становить найбільшу частку активної операційної структури банку, тому найбільша частка активів банку інвестується в кредитні операції.

Хоча термін «кредитна діяльність банку» вживається досить часто, однак єдиного розуміння його сутності та змісту на сьогоднішній день немає, його часто ототожнюють з такими поняттями, як позики, кредитні процеси, кредитні операції, кредитні послуги, кредит. Ні в навчальній літературі, ні в енциклопедичних версіях, що пояснюють різні поняття суб'єктів господарювання, ні в нормативно-правових актах, що регулюють банківську діяльність, немає чіткого визначення цього поняття [22].

Субординація економічних понять у визначенні сутності банківської кредитної діяльності наведена на рис. 1.4. Описуючи сутність і функції кредитів, авторська група [18] підкреслювала, що під поняттям банківських кредитів слід розуміти тимчасово вільні грошові кошти, які надаються банком позичальнику за умови повернення, строковості, платності, забезпечення та актуальності використання. Кредити переважно надаються за рахунок залучених коштів і свідчать про те, що банківські кредити надаються у грошовій формі в межах сформованих кредитних ресурсів. Ми можемо бачити, що формування кредитних ресурсів передують коштам, які надаються під кредити позичальникам, а самі кредитні ресурси є частиною фондів. Тобто кредитна діяльність передбачає як формування кредитних ресурсів, так і використання кредитних ресурсів у процесі надання кредитів позичальникам [4].



Рис. 1.4. Підпорядкованість економічних понять при визначенні сутності кредитної діяльності банківської установи

Джерело: складено автором на основі [8]

Інші вчені також стверджують, що кредитні операції банки проводять у межах своїх кредитних ресурсів. Вони стверджують, що банки, які займаються обміном валют, є і кредиторами, і позичальниками. Крім того, грошові потоки здійснюються на платній основі, що також характерно для кредитної діяльності, метою якої є підтримка відтворювального процесу в діяльності кредиторів банку, самого банку та його позичальників [39, 42].

Кредитна діяльність банку охоплює значно більшу сферу народного господарства, ніж сфера, в яку банк вкладає кредитні кошти, і залучає більше суб'єктів, ніж перелік позичальників.

Кредитна діяльність є по-справжньому ефективною лише тоді, коли взаємопов'язані інтереси багатьох суб'єктів, таких як держава та її інститути, суспільство та громадяни, банки та підприємства. Він поєднує інтереси комерційних структур (реалізація та фінансування певних проектів, отримання прибутку), банків (накопичення коштів та їх використання для отримання прибутку) та держави (зростання ВВП, розвиток економіки країни тощо)[22].

Відповідно до цього кредитна діяльність має певні характеристики, які можна виділити на економічну, правову, соціальну та комерційну (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Ознаки кредитної діяльності

Джерело: складено автором на основі [8]

Економічна природа кредитної діяльності вимагає наявності технологій кредитування, наявності суб'єктів, здатних акумулювати вільні кошти та надавати їх на ринок, наявності ринку кредитних послуг, наявності вільних коштів у громадян, організацій і комерційних структур.

Правова природа кредитної діяльності зумовлена захищеністю правовими засобами суб'єктів ринку кредитних послуг, наявністю правових норм нагляду за кредитною діяльністю та умовами легалізації надання кредитних послуг.

Соціальні ознаки означають довіру населення до суб'єктів, які здійснюють кредитну діяльність, наявність у громадян відповідного менталітету щодо взаємовідносин з кредитними установами та ставлення до кредитних коштів, фахівців з достатніми професійними можливостями для забезпечення кредитної діяльності [31].

Комерційна характеристика кредитної діяльності передбачає інвестування кредитних коштів в економічно перспективні та прибуткові проекти, досягнення комерційного зростання шляхом створення якісних активів, зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля.

Розглянувши науковий підхід до розуміння науковцями сутності кредитної діяльності банківських установ, дамо широке визначення поняття банківської кредитної діяльності, тобто банківська кредитна діяльність - це чітке визначення дій, пов'язаних з розвитком банківської діяльності, механізмів залучення та узгодження залучення кредиту. Здатність виводити кредитні ресурси на ринок кредитних послуг відповідно до загальноприйнятих принципів і правових норм для забезпечення ефективного управління кредитними процесами банку [13].

Основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники. Як видно, кредитна діяльність банків в основному походить від виконання функцій фінансового посередництва і є важливим етапом виконання функцій фінансового посередництва (рис. 1.6).

Позичальники - це учасники кредитних відносин, які потребують додаткових коштів і отримують ці кошти у вигляді позик від кредиторів. Право позичальника використовувати ці кошти підлягає певним обмеженням і не може виходити за межі умов і цілей, визначених договором з кредитором. Тому відмінною рисою позичальника є те, що він стає не власником позикових коштів, а лише тимчасовим розпорядником [16].

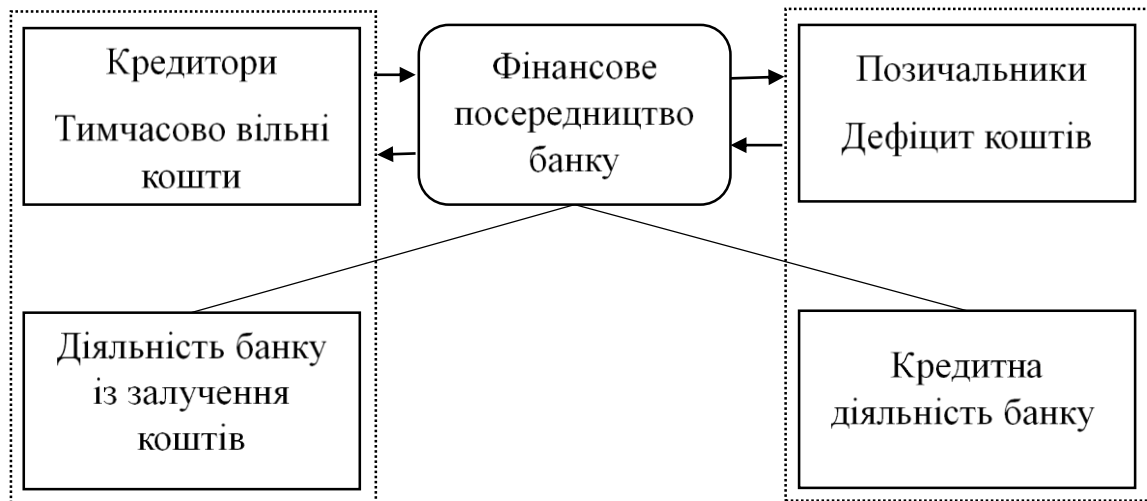


Рис. 1.6. Кредитна діяльність банківської установи в системі його фінансового посередництва

Джерело: складено автором на основі [9]

Банки займають особливе становище серед кредиторів, оскільки вони спочатку залучають кошти від клієнтів, а потім позичають їх самим клієнтам. Кредиторами можуть бути фізичні, юридичні особи (підприємства, організації, установи, державні органи тощо) або країни. Під кредиторами розуміються учасники кредитних відносин, які володіють (або мають у своєму розпорядженні) вільними коштами і передають їх іншим суб'єктам у тимчасове користування [15].

Об'єктом кредитної діяльності є кредитні відносини між кредиторами та позичальниками, що представляють собою безпосередню вартість, що позичається одним суб'єктом іншому. Позичена вартість, яка є об'єктом кредитної діяльності, є реальною, тобто має бути доступною для отримання кредитором і фактично переданою позичальнику. Ця передача оформляється відповідним договором згідно з вимогами чинного законодавства [2].

Вважаємо, що позичальник отримує не сам кредитний проект (як банківський продукт), а його здатність забезпечувати тимчасове використання кредитних коштів. Слід сказати, що користуючись кредитними послугами банку, позичальник має можливість тимчасово користуватися акумульованими банком кредитними ресурсами. Однак можливі винятки: деякі банківські установи при

розгляді кредитних проектів вимагають від позичальників авансування вартості кредитних послуг, тому вони можуть бути непридатними для реалізації. При цьому користування клієнтами кредитними послугами не означає, що вони мають можливість тимчасово користуватися кредитними ресурсами [3].

Відтворення всіх етапів кредитної діяльності банку наведено на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Основні етапи організації кредитної діяльності банківської установи

Джерело: складено автором на основі [9]

У теорії та практиці оцінка ефективності активних операцій в основному базується на відношенні різниці між процентними доходами та процентними витратами до масштабу активів, задіяних в активних операціях.

На рис. 1.7 відтворено всі етапи кредитної діяльності банку, що дає підстави стверджувати, що процентні витрати є лише одним із компонентів загальної структури витрат цієї діяльності. Окрім процентних витрат, значні кошти потрібні також для забезпечення підготовчого етапу та подальшого функціонального етапу банківської кредитної діяльності. Навіть реалізація кожної транзакції потребує не лише кредитних ресурсів, а й забезпечення кредитних процедур для розгляду та супроводу кредитного проекту, що потребує фінансових витрат на утримання банківського персоналу та обладнання. Отже, якщо в розрахунок ефективності кредитної діяльності банку включити додаткові непроцентні витрати, хоча прибутковість, розрахована лише з процентними витратами, буде вищою, результат може бути навіть негативним [30]

Отже, кредитна діяльність є двостороннім процесом: з одного боку, залучаються кошти для формування кредитних ресурсів, а з іншого – вивільняються на кредитний ринок, що зумовлює особливий статус банків як фінансових посередників, які характеризується високим рівнем відповідальності перед значною кількістю осіб, а саме кредиторів та акціонерів, позичальників і держави [22].

1.3. Етапи кредитування у банківській практиці

У банківській практиці етап кредитування поділяється на наступні етапи:

Перший етап. Для отримання кредиту необхідно подати в банк заяву за формою, визначеною банком. Також оцінюються сильні та слабкі сторони кредитоодержувача та майбутніх позичальників. Клієнт готує до подачі такі документи [23; 39]:

1. Заповніть анкету позичальника за формою, визначеною кредитною установою.
2. Копії статуту, установчих та інших документів, що підтверджують

дієздатність клієнта.

3 Копія ліцензії, яка вимагається законом.

4. Копія свідоцтва про реєстрацію (перереєстрацію).

5. Копії договорів, угод та інших документів, пов'язаних з наданням кредиту: митні декларації, рахунки-фактури, договори на закупівлю послуг і робіт, договори купівлі-продажу тощо.

6. Техніко-економічні обґрунтування отримання кредиту, які вказують на зміни позикових коштів, розраховують рентабельність і термін окупності об'єкта кредитування.

7. Інформація про кредити, отримана від інших банків.

8. Підтвердження наявності рахунків у позичальника та наявності (відсутності) прострочень кредиту, що надаються обслуговуючим банком.

9. Документи про гарантії кредиту[20]:

- застава нерухомого майна - свідоцтво про приватизацію, свідоцтво муніципальної нотаріальної контори, свідоцтво БТІ, договір купівлі-продажу (дарування, передачі);

- застава майна - договір купівлі предмета застави, опис заставленого майна, рахунки та інші документи, що підтверджують право власності;

- страхування - умови страхування, договори страхування, страхові поліси та всі документи, необхідні страховій компанії;

- гарантія (порука) - договір гарантії (поруки) та відповідні документи поручителя.

10. Звіт про фінансові результати, баланс, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів на останню звітну дату та річний баланс за весь період діяльності підприємства, завірені податковими органами.

Якщо є така потреба, позичальник також повинен надати банку дані про дебіторську та кредиторську заборгованість, звіти про зміну грошових доходів, внутрішні фінансові та управлінські звіти, документи про оренду житла, податкові та митні декларації тощо до прийняття рішення про кредит [9].

На цьому етапі банк приділяє особливу увагу перевірці достовірності

інформації та документів і відповідно приймає рішення про надання кредиту. Цей етап завершується попереднім діалогом між працівниками банку та потенційним позичальником, під час якого з'ясовуються важливі деталі щодо умов надання та погашення кредиту та відсотків.

Другий етап полягає у вивченні кредитоспроможності клієнта і базується на використанні різноманітних джерел інформації, зокрема матеріалів із власних архівів та баз даних банку, а також інформації, отриманої безпосередньо від позичальника. Інформація, отримана від покупців, кредиторів, постачальників позичальника, інших зовнішніх джерел (інформація, отримана від ділових партнерів позичальника, від інших банків, які надають послуги цьому клієнту).

Профіль банку може суттєво прискорити або уповільнити процес видачі кредиту і не менш важливий для визначення кредитоспроможності клієнта. Якщо клієнт отримував кредит у цьому банку вже, то в профілі з'явиться інформація про можливі затримки погашення боргу чи інші порушення [42].

На цьому етапі важливо знати рівень компетенції співробітників, відповідальних за адміністративний апарат, фінанси, бухгалтерію та маркетингові служби, щоб працівники банку могли перевірити позичальника на місці. Завдяки такій перевірці можна зрозуміти стан майна, яке належить підприємству, та прояснити питання, які не розглядалися в попередній бесіді [44].

Третій етап, який часто називають структуруванням кредиту, передбачає встановлення умов кредитного процесу, а також підготовку та укладення кредитної угоди.

Кредитний договір - це юридичний документ, який визначає обов'язки та відповідальність як банку, так і клієнта при отриманні кредиту [4].

Кредитний договір є двостороннім, оскільки в ньому встановлюється обов'язок кредитора надати кредит, а позичальника - повернути кредит та сплатити відсотки за користування кредитом. Він передбачає, що позичальник зобов'язаний сплачувати позикодавцеві відсотки за користування кредитними коштами, а це означає, що договір позики є платним за будь-яких обставин [17].

Незалежно від складу предмета чи суми кредиту кредитний договір має бути

укладений у письмовій формі та не може бути змінений в односторонньому порядку. Зміст та умови кредитного договору включають умови надання та повернення кредиту, саму суму кредиту, розмір процентів за кредитом та інші умови, що не суперечать чинному законодавству та визначаються договором між сторонами [43]. Умови договору сторони визначаються індивідуально для кожного клієнта та відповідають найменшому рівню ризику.

Громадяни прагнуть якомога швидше отримати кошти, а відсутність належних правових знань часто призводить до того, що вони потрапляють у «боргову кабалу». Жорсткі санкції за прострочення платежів і надмірні відсотки за кредитами є поширеними негативними наслідками неухважності позичальника, яких можна уникнути, уважно вивчивши всі умови кредитного договору [30].

Отже, при підписанні кредитного договору необхідно [7, 54]:

- не поспішайте підписувати кредитний договір, уважно читайте всі умови договору, щоб убезпечити себе від серйозних проблем у майбутньому. Для цього ви маєте право отримати копію договору для попереднього ознайомлення та вивчення його нюансів;

- зверніть увагу на зміст і форму кредитного договору. Кредитні договори завжди складаються в письмовій формі (паперовій або електронній формі). У кредитному договорі повинні бути визначені розмір коштів, що надаються за кредитним договором, визначені сторони (кредитор і боржник), їх права та обов'язки, строк дії, відсоткова ставка кредиту, умови забезпечення виконання зобов'язань, санкції у разі невиконання зобов'язань по договору, реквізити сторін, підписи та інші основні умови, при недотриманні умов договору можуть бути визнані недійсними;

- особливу увагу приділити вивченню штрафних санкцій за несвоєчасне виконання зобов'язань за кредитним договором. Сума штрафу та умови його нарахування повинні бути прописані в договорі, тому необхідно звернути на це увагу, а при виникненні труднощів звернутися за роз'ясненнями до співробітників банку або кваліфікованого юриста;

- вивчіть розміри та особливості розрахунку процентної ставки, які повинні

бути записані легко і зрозумілим способом. Тут необхідно детально вивчити всі складності фіксованих і змінних кредитних ставок і визначити найбільш прийнятну ставку;

- вивчити запропоновані банком процедури дострокового погашення кредиту;

- необхідно звернути увагу на загальну вартість споживчого кредиту, яка міститься в кредитному договорі, у тому числі загальну суму кредиту та загальну вартість споживчого кредиту, включаючи відсотки, комісії та інші обов'язкові платежі за користування кредитом, , обслуговування та погашення кредиту додаткові та супутні послуги. Саме ця інформація дозволяє зробити висновок про остаточну загальну суму коштів, яку позичальник повинен сплатити банку та повернути кредит у порядку, визначеному договором;

- кредитні договори також слід перевіряти на наявність несправедливих умов, тобто умов, які прямо обмежують права позичальника та накладають на нього додаткові зобов'язання;

- укладаючи кредитний договір в іноземній валюті, необхідно пам'ятати, що зміни економічної ситуації в країні та коливання курсу іноземних валют щодо національної валюти є ризиками для позичальника за кредитним договором і не є підставою для зміни або розірвання кредитного договору.

Потім, на третьому етапі, банк визначає параметри кредиту (сума, вид, термін, гарантія кредиту, спосіб надання та погашення кредиту, процентна ставка, інші моменти), щоб запропонувати клієнту найбільш прийнятний вид кредиту. Графіки погашення кредитів розробляються у відповідності до характеру кредитної діяльності та з урахуванням періодів обороту капіталу.

Після структурування кредиту кредитний спеціаліст банку проведе переговори з клієнтом для укладення кредитної угоди, кінцевою метою якої є досягнення компромісу, який зблизить банк і клієнта. Після узгодження всіх питань укладається кредитний договір [9].

Четвертий етап - видача кредитів і контроль за виконанням умов кредитного договору.

Після підписання кредитного договору працівники кредитного відділу готують бухгалтерські документи на видачу кредиту та відкриття позикового рахунку. До таких документів належать: копія кредитного договору, доручення з кредитного відділу, строкова заборгованість, договір застави (або іншого забезпечення), картка із зразком підпису керівника та головного бухгалтера та печатка підприємства, аутентифіковані відповідно до встановлених процедур [20]. Ці документи повинні містити підпис керівника банку або його уповноваженої особи. Номер особового позичкового рахунку позичальника, а також загальні рекомендації та додаткові параметри, що описують характеристики позичальника та кредитного договору, а також параметри, необхідні для ведення аналітичного обліку, повинні бути зазначені в наказі кредитного відділу [21].

П'ятий етап включає повернення позики плюс проценти. Відсотки за кредитом нараховуються щомісячно. Погашення кредиту та нарахованих відсотків здійснюється через платіжні доручення на розрахунковий рахунок позичальника. Кредити можуть бути погашені одночасно або частково. За домовленістю з банком позичальник може достроково погасити кредит.

Банки починають займатися проблемними кредитами, коли термін сплати по кредиту настає, а у клієнта не вистачає коштів для його погашення. Якщо у позичальника виникають тимчасові фінансові труднощі, сторони можуть продовжити термін кредитного договору (пролонгація). При прийнятті рішення про надання кредиту між банком і позичальником укладається додатковий договір [42].

При виявленні проблеми з кредитом банк повинен спочатку розробити заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства, а якщо ці заходи виявляться неефективними, то звернеться з позовом до поручителя про забезпечення своїх інтересів заставою, тобто невідкладно вжити всіх заходів для забезпечення безпеки таких кредитів та повернути в повному обсязі та вчасно запозичені ресурси.

Труднощі з погашенням кредиту можуть бути викликані різними причинами: економічно не ефективною роботою клієнта, який отримав кредит; власними

помилками банку при формуванні умов кредитного договору та розгляді кредитної заявки; форс-мажорними обставинами або факторами, що не залежать від банку [22]. Тому банки виконують функцію надання кредитів для фінансування споживання та інвестиційних цілей державних організацій, фізичних осіб і переважно комерційних компаній. Оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств у регіоні, чим краще банківський кредит виконує цю функцію, тим краще буде економіка регіону, який він обслуговує.

Перший розділ кваліфікаційної роботи присвячений вивченню теоретичних основ кредитної діяльності банківсько-фінансових установ, а саме: визначенню сутності фінансового стану банку та характеристикам його комплексної оцінки, розкриттю змісту кредитної діяльності банківської установи, а також етапам кредитування в банківській практиці.

Беззаперечно, визначити фінансовий стан банку є досить складним завданням. Ця оцінка має ґрунтуватися на практичному досвіді світових фінансових установ та порадах авторитетних міжнародних фінансових інституцій, таких як думки експертів Світового банку. Кредитна діяльність банків є одним із основних критеріїв, що відрізняють їх від небанківських установ. Кредитування є одним із найризикованіших видів діяльності комерційних банків як через характер кредитування, так і через те, що цей бізнес займає значну позицію в балансах більшості комерційних банків. Водночас у світовій практиці значна частина банківських прибутків пов'язана з кредитуванням.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

2.1. Загальна характеристика діяльності АТ КБ «ПриватБанк»

АТ КБ «ПриватБанк» — багатопрофільна фінансова установа, яка спеціалізується на наданні банківських послуг фізичним особам, активно просуває свої пропозиції малому та середньому бізнесу, вибірково працює з корпоративними клієнтами.

З березня 1992 року банк здійснює свою діяльність на підставі банківської ліцензії, наданої Національним банком України (НБУ).

Станом на 31 грудня 2022 року банк мав загалом вісім відділень, з яких 1200 діючих відділень розташовані по всій Україні, а також одне відділення на Кіпрі (порівняно з 31 грудня 2021 року, коли було 20 відділень та 1475 діючих відділень, включаючи одну філію на Кіпрі).

Зовнішнє середовище мало значний вплив як на Україну, так і на банк у 2022 році, насамперед через російську агресію та запровадження воєнного стану 24 лютого. Протягом року економічне середовище вітчизняної економіки зазнало впливу введення воєнного стану, що призвело до зростання інфляції, падіння ВВП і значного тиску на валютний ринок [11].

Початок війни згубно вплинув на ланцюги поставок, що призвело до зменшення наявності певних товарів і збільшення витрат бізнесу. Крім того, фізично знищено виробничі потужності та інфраструктуру, а окремі території тимчасово окуповано. Ескалація цін на енергоносії та безпрецедентна інфляція в країнах-партнерах також справляли значний тиск на зростання цін в Україні. Внаслідок війни одна третина підприємств припинила роботу через такі фактори, як руйнування фізичної інфраструктури в різних регіонах, тимчасова окупація численних територій, підвищений рівень невизначеності та ризику, збої в логістичних і виробничих мережах, і масова міграція населення.

У другій половині року спостерігалось помітне пожвавлення економічної активності, як підприємства, так і населення поступово пристосовувалися до нових умов праці.

Значну роль у сприянні цьому прогресу зіграло звільнення північних районів і зменшення зони активних бойових дій.

Протягом останнього кварталу 2023 року українська економіка зіткнулася з багатьма викликами, серед яких головний – ракетні удари Росії по життєво важливих об'єктах інфраструктури України. Ці атаки, які почалися в жовтні, призвели до серйозних збоїв у постачанні електроенергії, води та тепла. Дефіцит електроенергії, зокрема, суттєво вплинув на економічну активність у країні. Багато підприємств були змушені скоротити виробництво та торгівлю. Проте деяким вдалося пом'якшити наслідки кризи шляхом впровадження таких заходів, як використання автономних джерел енергії, коригування графіків роботи та забезпечення надійного електропостачання для виробничих потреб.

Нині розвитку економіки України заважає величезні втрати, нанесені інфраструктурі.

Участь у військових діях значно знижує попит і купівельну спроможність.

У наступних періодах очікуються виклики для домогосподарств, логістики (зокрема для виробників сталі) та електропостачанні. Крім того, прогнозується, що сільськогосподарський сектор матиме суттєвий негативний вплив на коливання реального ВВП у наступних періодах. Це можна пояснити зниженням урожайності сільськогосподарських культур і значним скороченням площі оброблюваних земель протягом поточного року.

Очікується, що прогнозоване падіння ВВП на 2023 рік становитиме -30,4%, що є покращенням порівняно з попереднім макроекономічним прогнозом. Враховуючи значні ризики безпеки, зниження доходів, а також перешкоди, які виникають в енергетичному та інфраструктурному секторах, прогноз зростання реального ВВП у 2024 році становить лише 0,3% [11].

Щоб керувати очікуваннями та підтримувати стабільність під час початку масштабної війни, НБУ запровадив такі заходи, як фіксація офіційного курсу гривні та збереження облікової ставки на рівні 10%. Ці дії стали ключовими інструментами для досягнення макрофінансової стабільності. Однак, оскільки економіка адаптувалася до війни, а домогосподарства та підприємства відновили прийняття економічних рішень, НБУ в червні прийняв більш рішучу монетарну

політику. Це передбачало підвищення ключової ставки на 15 базисних пунктів, довівши її до 25%.

Метою такого коригування політики було збереження гривневих доходів і заощаджень населення, підвищення привабливості гривневих активів, послаблення тиску на валютних ринках і, зрештою, забезпечення стабільності обмінного курсу в умовах воєнного часу. Крім того, цей крок мав на меті посилити здатність НБУ ефективно керувати інфляцією.

Вплив війни на пропозицію товарів і послуг разом із витратами на логістику та коливаннями цін на світових товарних ринках були основними факторами, що сприяли прискоренню зростання цін. Незважаючи на коригування офіційного курсу гривні, його вплив на зростання цін був обмеженим. Однак Національний банк успішно втримав контроль за динамікою цін в Україні, встановивши новий, більш стабільний рівень офіційного обмінного курсу.

У 2022 році спостерігалось значне зростання очікувань бізнесу та громадськості щодо інфляції. Основними факторами, що спричинили інфляцію, були збої в ланцюзі поставок і виробництві, зменшення доступності товарів і послуг, а також зростання витрат бізнесу. Крім того, на ціни вплинула коригування офіційного курсу гривні до долара США, а на вартість товарів в Україні вплинули світові інфляційні тенденції. Проте зростання цін дещо пом'якшили фіксовані тарифи на комунальні послуги, насиченість внутрішнього ринку палива та пільгове оподаткування палива. Незважаючи на ці пом'якшувальні фактори, інфляція прискорювалася протягом року, завершившись річним зростанням на 26,6% на кінець року.

За цих обставин стабільність банківської системи залишилася незмінною.

Незважаючи на триваючу війну, кількість клієнтських рахунків у банках значно зросла.

Постійне підтримання високого рівня ліквідності було вирішальним для пом'якшення ризиків.

У перші два місяці року виснаження фінансів домогосподарств, викликане інформаційним тиском, було компенсовано зростанням депозитів у березні 2023 року. Одночасно відбулося помітне зростання частки депозитів, яке досягло історичного максимуму.

Після початку повномасштабної війни домогосподарства відчували зниження моделей споживання.

Водночас попит на кредити з боку підприємств продовжував залишатися на помірному рівні.

Щоб заохотити кредитування бізнесу, уряд вжив заходів щодо посилення участі в державних ініціативах, які були спрямовані саме на аграрний сектор та життєво важливі підприємства в Україні.

Під час початку війни банки відігравали активну роль у допомозі своїм клієнтам, впроваджуючи кредитні канікули, пропонуючи вигідні процентні ставки та тарифи на товари. Крім того, після завершення кредитних канікул банки запровадили програми реструктуризації як для фізичних, так і для корпоративних клієнтів.

Водночас банківська система стикається зі зростанням кредитного ризику через фінансовий стан клієнтів та їх здатність погасити борги. Це зумовлює необхідність створення резервів. Відрахування в кредитні резерви постійно збільшуватимуться.

Починаючи з червня 2023 року, облікова ставка утримується на високому рівні, що призводить до поступового зростання вартості гривневих ресурсів із кінця 2022 року. Проте трансмісійний механізм зазнав помітного уповільнення через значний профіцит ліквідності всередині банківська система.

Протягом усієї війни міжнародні рейтингові агенції уважно стежили за тенденціями розвитку України, регулярно проводили оцінку рейтингу України та рейтингу її банківської системи.

У березні 2022 року Fitch Ratings і Moody's провели перегляд незалежногорейтингу України в умовах триваючого військового конфлікту з Росією. Відповідно, довгостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті було знижено з попереднього рейтингу «В» до «ССС-», а довгостроковий рейтинг депозитів у національній та іноземній валюті скориговано з «В3» до «Саа2». Рішення агентства про перегляд рейтингів ґрунтувалося на підвищених ризиках для зовнішньої, фінансової, макрофінансової та політичної стабільності України через військову агресію росії.

Fitch Ratings нещодавно підтвердило довгострокові рейтинги дефолту емітента в іноземній і національній валюті для кількох державних і приватних банків, включаючи український АТ КБ «ПриватБанк». Рейтинги збереглися на рівні CCC- та CCC відповідно. Проте Fitch переглянуло рейтинги стабільності шести банків до рівня "cc", а рейтинг стабільності АТ КБ «ПриватБанку» - до рівня "ccc". Це коригування є результатом підвищених суверенних ризиків і складного операційного середовища для кредитоспроможності банків.

На рішення про зниження рейтингів вплинуло зниження незалежного рейтингу України до «ССС-» через відстрочення виплат за єврооблігаціями. Fitch також зазначає, що АТ КБ «ПриватБанк» має більший буфер збитків порівняно з іншими шістьма банками, що відображається на його дещо вищій якості кредитної діяльності.

Останнє оновлення кредитних рейтингів агентство Moody's провело в лютому 2023 року. Під час цього перегляду рейтинги п'яти українських банків, у тому числі АТ КБ «ПриватБанк», були знижені з «Саа3» до «Са». Ця зміна відбулася після зниження рейтингу незабезпеченого боргу України з «Саа3» до «Са». Moody's пояснило зниження рейтингу триваючою війною з Росією, яка, як очікується, матиме тривалі наслідки для економічної та фінансової стабільності України.

Поточний стан справ в Україні все ще є складним і сповненим напруги, але залишається контрольованим. Військові дії, що тривають на кордонах України, разом із безперервним руйнуванням критичної інфраструктури, виробничих об'єктів і житлових будинків, а також невизначеність щодо тривалості цієї ситуації перешкоджають прогресу та затримують будь-яке позитивне відновлення. Керівництво уважно стежить за зміною обставин у зовнішньому середовищі та вживає необхідних заходів для пом'якшення можливих негативних наслідків. Проте невідомо, як подальше погіршення макроекономічного клімату може вплинути на фінансовий стан і результати діяльності банку.

Далі, вважаємо за доцільне, провести аналіз ключових показників діяльності досліджуваного АТ КБ «ПриватБанк».

2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності АТ КБ «ПриватБанк»

Для здійснення ефективного аналізу банківської діяльності варто використати аналітичні матеріали яка дає дають достовірну, повну та вичерпну інформацію про банківську установу.

Перш за все, вважаємо за доцільне, провести аналіз основних показників діяльності АТ «КБ «ПриватБанк» за 2018-2022 роки, які представлені в табл. 2.1.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що активи та пасиви досліджуваної банківської установи протягом останніх п'яти років зростали майже одночасно, тоді як темпи зростання власного капіталу були дещо нижчими.

Таблиця 2.1

Аналіз ключових показників АТ КБ «ПриватБанк» впродовж 2018-2022 рр.

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення 2022/2018
Активи	314106	386940	407257	549739	559273	245167
Зобов'язання	259577	333112	340642	491895	484921	225344
Власний капітал	54529	53828	66615	57843	74351	19819

Джерело: на підставі даних АТ КБ «ПриватБанк»

Дані, наведені в табл. 2.2, є переконливими доказами того, що АТ КБ «ПриватБанк» не має дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів та інвестиційної нерухомості. Це є яскравим свідченням уміння керівництва банку ефективно управляти своїми активами, незважаючи на підвищені ризики. Крім того, це демонструє дотримання банком встановлених стандартів фінансової стабільності в банківській галузі, що швидко розвивається. Варто зазначити, що понад 50,0% кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» складають низькоризикові інвестиційні цінні папери. Крім того, слід зауважити, що частка основних засобів і нематеріальних активів є відносно невеликою, зокрема має місце зростання з 1,31% у 2018 році до 1,51% у 2022 році, що відзначає високу здатність активів, які відповідають загальній фінансовій стабільності банківської установи.

Відповідно до даних, наведених у табл. 2.2, загальні активи АТ КБ «ПриватБанк» у 2022 році різко зросли до 401 296 млн грн, що на 57,5% вище, ніж було у 2018 році.

Таблиця 2.2

Аналіз активів АТ КБ «ПриватБанк» у 2018-2022 роках, млн. грн

Активи	Період, роки					Відносне відхилення 2022/2018 рр.
	2018	2019	2020	2021	2022	
Грошові кошти та їх еквіваленти та обов'язкові резерви	25296	27360	45894	49911	52835	108,9
Заборгованість банків	4516	-	27118	25059	26243	481,1
Кредити та аванси клієнтів	38335	50140	59544	55021	68218	78,0
Інвестиційні цінні папери:	161012	180081	152157	221661	222277	38,0
- за справедливою вартістю через прибуток чи збиток	34336	86244	84680	100750	93096	171,1
- за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	90354	79299	66602	119196	129074	42,9
- за амортизованою собівартістю	36322	14538	875	1715	107	-99,7
Поточні податкові активи	184	184	2257	6660	9978	5322,8
Інвестиції в дочірні та асоційовану компанію/інвестиції в дочірні компанії	30	30	155	30	30	-
Інвестиційна нерухомість	579	3340	3379	2933	1989	243,5
Активи з права користування	-	-	1716	1748	1288	збільшення в 1288 разів
Основні засоби та нематеріальні активи	3326	3793	4764	5894	6074	82,6
Інші фінансові активи	490	2743	2210	3448	2644	439,6
Інші активи	9652	8899	9285	8900	9713	0,6
Майно, що перейшло у власність банку як заставодержателя	11268	1361	1244	1228	-	зменшення в 11268 разів
Активи, утримувані для продажу	117	117	-	32	7	-94,0
Всього активів	254805	278048	309723	382525	401296	57,5

Джерело: розраховано на річних звітів АТ КБ «ПриватБанк» [35]

Протягом 2022 року помітно зросла заборгованість банку, яка склала 27 539 млн грн. Крім того, зросли поточні податкові активи на 9 794 млн грн. І навпаки, суттєво зменшився обсяг інвестиційних цінних паперів за амортизованою вартістю на 36 215 млн грн. Цей спад свідчить про потенційне уповільнення інвестиційної активності порівняно з даними 2018 року.

На підтримку фінансової стабільності позитивно впливає збільшення рівня активів банківської установи. Цю мету можна досягти шляхом збільшення частки

оперативних активів і одночасного зменшення кількості непрацюючих і проблемних активів.

Щоб запобігти виникненню кризи внаслідок володіння недоброякісними активами, банківські установи повинні надати першочергову увагу створенню резервного фонду, який забезпечує спроможність вести активні операції та підтримувати нормальне функціонування.

Захисну роль у цій ситуації виконує розмір резервного фонду.

На наступних етапах наша увага зміщується в бік вивчення пасивів (ресурсів) АТ КБ «ПриватБанк» як засобу оцінки його фінансової стійкості.

АТ КБ «ПриватБанк» отримує ресурси з різних джерел, які охоплюють грошові резерви, що зберігаються на поточних і чекових рахунках, а також строкові депозити. Крім того, банк розповсюджує депозитні сертифікати та векселі серед юридичних осіб. Ресурсну базу банку додатково зміцнюють залишки коштів, що знаходяться на депозитних і поточних рахунках клієнтів-фізичних осіб.

Здатність банківської установи успішно працювати залежить від стабільності її ресурсної бази. Ця стабільність досягається завдяки диверсифікації, що дозволяє установі отримувати грошові ресурси з різних каналів і підтримувати збалансований портфель активів. Вкрай важливо підтримувати цю рівновагу в межах заздалегідь визначених часових рамок і процентних ставок.

Щоб точно оцінити ступінь диверсифікації відповідальності, необхідно враховувати різні фактори, що стосуються географічного та галузевого розподілу депозитів, їх розмірів і категорій, а також тривалості участі, серед інших відповідних критеріїв.

У процесі проведення аналізу зобов'язань вкрай важливо визначити пріоритетність перевірки строкових депозитів, зроблених невеликими вкладниками або конкретною групою великих клієнтів.

У разі раптового вилучення коштів існує можливість виникнення мінімального рівня ризику. Щоб пом'якшити це, рекомендується включити в депозитний договір положення, яке дозволяє коригувати процентні ставки. Ця

рекомендація ґрунтується на розумінні того, що ринкові процентні ставки постійно коливаються через об'єктивні фактори.

Міжбанківські кредити відіграють значну роль у фінансовому середовищі через їх короткостроковий та епізодичний характер.

Рівень ризику, пов'язаного з міжбанківськими кредитами, створює значну проблему для прибутковості банківських установ.

Під час аналізу фінансової звітності банку надзвичайно важливо оцінити співвідношення між джерелами кредитування, які не є стійкими, такими як міжбанківські позики. Не менш значущим є дослідження співвідношення боргу до власного капіталу, пов'язане з векселями, випущеними банком. Це пов'язано з тим, що в періоди фінансових потрясінь інвестори часто тримають ці купюри надати пріоритет швидкому відшкодуванню своїх інвестицій, що може створити проблеми при придбанні нових банкнот, відображаючи труднощі, з якими стикаються під час отримання міжбанківських позик.

Іншим важливим джерелом залишків як у національній, так і в іноземній валюті є рахунки лоро, які відкриваються в банках-кореспондентах.

Постійні вимоги до банківських установ виконувати обов'язкові резервні вимоги створюють постійний ризик передчасного вилучення депозитів, що робить залишки на рахунку лоро особливим активом.

Виконуючи обов'язки банку, вкрай важливо визначити пріоритетність управління індивідуальними рахунками, оскільки цей конкретний аспект потребує значного часу та зусиль.

Практичним спостереженням встановлено, що для покриття витрат банківська установа має отримати кошти від фізичних осіб у розмірі, що перевищує 10% її зобов'язань, але при цьому не перевищувати капіталу установи. Цей запобіжний захід має вирішальне значення для захисту інтересів фізичних осіб та створення фінансового резерву для можливих відрахувань до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Отже, частина коштів установи вилучається з обігу. І навпаки, якщо фінансовий стан установи значно погіршується до такого рівня, що вона не може компенсувати вкладникам, Фонд може втрутитися та використати

свої ресурси. Зрештою, цей механізм вселяє почуття впевненості та довіри до банківських установ.

Надалі вбачаємо за доцільне перейти до аналізу змін у зобов'язаннях досліджуваної банківської установи, як зазначено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз пасиви АТ КБ «ПриватБанк» у 2018-2022 роках, млн. грн

Пасиви	Період, роки					Відносне відхилення (2022/2018), разів
	2018	2019	2020	2021	2022	
Заборгованість перед НБУ	12394	9817	7721	-	-	зменшення в 12394 разів
Заборгованість перед банками та іншими організаціями	234	195	201	2	3	-98,7
Кошти клієнтів	212750	231055	240621	312708	325303	52,9
Зобов'язання орендаря з лізингу	-	-	1748	1855	-	-
Відстрочене зобов'язання з податку на прибуток	106	136	121	146	159	50,0
Інші фінансові зобов'язання	1759	2249	1522	2907	3770	114,3
Резерви та нефінансові зобов'язання	2638	3132	3260	12082	5446	106,4
Всього зобов'язань	230012	246584	255194	329700	334681	45,5
Акціонерний капітал	206060	206060	206060	206060	206060	0,0
Емісійний дохід	23	23	23	23	23	0,0
Резерв переоцінки будівель	747	687	614	689	4091	447,7
Нереалізований збиток від інвестиційних цінних паперів	(479)	(3303)	(1274)	(2937)	-	зменшення в 479 разів
Результат від операцій з акціонером	12174	12174	12174	12174	12174	0,0
Загальні резерви та інші фонди	6211	6211	6850	8481	9696	56,1
Накопичений дефіцит	(199943)	(190388)	(169918)	(171665)	(157247)	-21,4
Всього капіталу	24793	31464	54529	52825	66615	168,7
Всього зобов'язань та капіталу	254805	278048	309723	382525	401296	57,5

Джерело: розраховано на річних звітів АТ КБ «ПриватБанк» [35]

Дані, представлені в табл. 2.3, чітко демонструють значне зростання зобов'язань АТ КБ «ПриватБанк» у період з 2018 по 2022 рік. Зокрема, відбулося вражаюче зростання на 146 491 млн грн. Це значне зростання можна пояснити різними факторами та показниками, які зазнали помітних змін. Зокрема, відбулося сплеск заборгованості клієнтів на загальну суму 112,553 млн грн. Крім того, відбулося зростання додаткових фінансових зобов'язань на 2 011 млн грн. Також

зросли нефінансові зобов'язання на 2 808 млн. грн. Крім того, збільшено резерви переоцінки будівель на 3,344 млн. грн.

Варто звернути увагу на вищезазначені деталі, оскільки вони підкреслюють активність АТ КБ «ПриватБанк» у залученні клієнтів до внесення коштів на різноманітні рахунки та інвестиції. Ця конкретна стратегія, яку використовує банк, виявилася високоефективною.

Розширення діяльності АТ КБ «ПриватБанк» проявляється у зростанні його резервів та інших коштів, що, відповідно, призводить до збільшення кредитного портфеля банку.

Результати дослідження дають підстави стверджувати, що позитивні тенденції показників є яскравим доказом ефективної реалізації стратегії управління АТ КБ «ПриватБанк». Це, безперечно, закладає основу для майбутнього розширення та стабільності банку.

У широкому розумінні можна стверджувати, що банківські установи, окрім їхньої суспільної функції, керуються гонитвою за фінансовим прибутком.

Важливо підкреслити важливість підтримки надійного фінансового стану для банківської установи. Це не тільки безпосередньо впливає на інституцію, але й має значні наслідки для всієї країни. Фінансовий крах одного банку може спровокувати ефект доміно, що призведе до неплатоспроможності інших підприємств і руйнування загальної грошової системи.

Для банківських установ і країни в цілому вкрай важливо встановити успішні методи проведення фінансових операцій і формулювання ринкових стратегій. Серед цих методів вміле управління внутрішнім капіталом виступає як ключовий елемент у забезпеченні прибутковості діяльності банківської установи. Отже, рекомендується ретельно вивчити коливання цих показників (табл. 2.4), щоб отримати повне розуміння.

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2.4 за період з 2018 по 2022 роки, важливо відзначити значне зростання процентних доходів протягом 2020 року. Це збільшення склало вражаючі 12 430 млн грн порівняно з показниками 2018 року. Крім того, було суттєве зниження процентних витрат, які досягли -6 755 млн. грн.

У результаті можна зробити висновок, що чистий процентний дохід за досліджуваний період зріс у приголомшливі 4,8 рази, досягнувши наприкінці 2022 року 29 317 млн. грн.

Таблиця 2.4

Оцінка динаміки ключових показників фінансового результату

АТ КБ «ПриватБанк» у 2018-2022 роках, млн. грн

№	Стаття звіту	Період, роки					Абсолютне відхилення (2022/2018), млн. грн.
		2018	2019	2020	2021	2022	
1	Процентні доходи	24485	30754	33841	33563	36915	+12430
2	Процентні витрати	(-18374)	(-14002)	(-14174)	(-11961)	(-6755)	-11619
3	Доходи за виплатами та комісійними	6111	19590	24575	27649	35057	+28946
4	Витрати за виплатами та комісійними	(-3017)	(-4402)	(-6386)	(-8888)	(-11840)	+8823
5	Чистий процентний дохід	6111	16752	19667	21602	29317	+23206
6	Чисті процентні доходи після вирахування резерву на зменшення корисності	(-12235)	10663	19663	19831	28461	+40696
7	Прибуток до оподаткування	(-23895)	12789	32609	24296	35067	+58962
8	Чистий прибуток за рік	(-23914)	12798	32609	22302	35050	+58964
9	Інші сукупні доходи (витрати)	(1016)	(1874)	1974	(1549)	(1818)	-802
10	Всього сукупних доходів за рік	(-24930)	10924	34583	22753	33232	+58162

Джерело: розраховано на основі річних звітів АТ КБ «ПриватБанк» [35]

Суттєво зросли надходження від платежів та комісій АТ КБ «ПриватБанк», досягнувши вражаючих 28,946 млн грн. Це значне зростання в 5,8 рази порівняно з попередніми періодами. Отже, витрати, пов'язані з платіжками та комісійними, також зазнали значного зростання, піднявшись на у 3,9 разів порівняно з 2022 і 2018 роками.

Визначальним показником ефективності діяльності банківської установи є сукупний дохід.

Протягом проаналізованого періоду спостерігалася чітка тенденція до зростання загального доходу зі сплеском від -24 930 млн грн у 2018 році до 33 232 млн грн у 2022 році. Цей різкий контраст становить значну різницю в 58 162 млн грн.

У 2020 році АТ КБ «ПриватБанк» зафіксував визначний фінансовий рубіж із загальним доходом у 34 583 млн грн, що є найвищим досягненням за останні п'ять років.

Протягом усього періоду дослідження АТ КБ «ПриватБанк» спостерігав зростання загальної виручки. Таке зростання можна пояснити збільшенням як чистого процентного доходу, так і комісійного доходу. Незважаючи на невелике зростання процентних витрат і витрат, пов'язаних з платежами та комісіями, загальний дохід банку продемонстрував позитивну траєкторію. Слід відзначити значне зростання чистого прибутку АТ КБ «ПриватБанк» за останні п'ять років. Цей приріст становить 58 964 млн грн, що позиціонує його як один із найуспішніших фінансових результатів серед банківських установ України.

2.3. Оцінка ефективності кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк»

У структурі активів АТ КБ «ПриватБанк» кредити займають найбільш вагому частку та сприяють отриманню понад п'ятдесяти відсотків загального доходу.

Хоча кредитні операції приносять значний прибуток, зростання частки кредитних інвестицій у загальному портфелі активів означає підвищення загального ризику операцій банківської установи.

Положення «Про кредитну політику АТ КБ «ПриватБанк» визначає основні принципи кредитного процесу, розподіл повноважень між колегіальними органами банку щодо кредитування клієнтів, критерії кредитного портфеля та схильність банку до ризику.

Для аналізу варто здійснити аналіз показників кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Аналіз кредитів та авансів клієнтам АТ КБ «ПриватБанк»
за 2018-2022 рр., млн. грн рр.**

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Відхилення 2018 до 2022 рр.	
						Абс., +/-	Відн., %
Кредити юридичним особам	5648	6250	5509	4091	5340	-308	0,95
Кредити фізичним особам – кредитні картки	45314	51890	40609	45314	46593	1279	1,03
Кредити фізичним особам – іпотечні кредити	12923	11467	9566	9858	3912	-9011	0,30
Кредити фізичним особам – кредити на придбання автомобіля	332	250	35	394	328	-4	0,99
Кредити фізичним особам – споживчі кредити	4193	4148	3500	5343	3880	-313	0,93
Кредити фізичним особам – інші кредити	672	498	129	83	26	-646	0,04
Кредити підприємствам МСБ	8251	8555	6859	11903	21311	13060	2,58
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом від фізичних осіб	654	1152	1052	735	364	-290	0,56
Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом від юридичних осіб	710	742	588	267	162	-548	0,23
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	291936	296043	232772	242568	250496	-41440	0,86
Мінус: резерв на знецінення кредитів	-241796	-236499	-177751	-174350	-182412	59384	0,75
Всього кредитів та авансів клієнтам	50140	59544	55021	68218	68084	17944	1,36

Джерело: на підставі даних АТ КБ «ПриватБанк»

Беручи до уваги дані, наведені у табл. 2.5, стає очевидним, що АТ КБ «ПриватБанк» відчув значне зростання видачі кредитів та авансів своїм клієнтам. Зокрема, відбулося вражаюче зростання на 17944 млн грн, в результаті чого загальна сума за 2022 рік склала 68084 млн грн. Поряд із загальним зростанням, варто відзначити, що за наступними статтями має місце спадна тенденція, а саме: кредити юридичним особам скоротилися у 2022 році у порівнянні з 2018 роком на 308,0 млн. грн або у 0,95 рази, іпотечні кредити фізичним особам – на 9011,0 млн. грн або у 0,3 рази, кредити фізичним особам на придбання автомобіля на 4 млн. грн

(0,99%), споживчі кредити фізичним особам – на 313,0 млн. грн (0,93%), інші кредити фізичним особам на 646,0 млн. грн (0,04 %), дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом від фізичних осіб скоротилася на 290 млн. грн або у 0,56 рази, дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом від юридичних осіб – у 0,23 рази або на 548 млн. грн. Далі, вважаємо за доцільне, здійснити детальний аналіз кредитного портфеля за кредитною якістю у 2022 році.

Таблиця 2.6

**Аналіз показників кредитного портфелю за кредитною якістю у
2022 р., млн. грн (не прострочені та не знецінені кредити)**

	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	МСП	Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	Всього
Не прострочені та не знецінені					
Великі позичальники з кредитною історією	1140	0	0	0	1140
Кредити середнім позичальникам	1983	0	12675	122	14780
Кредити малим позичальникам	4	0	2906	91	3001
Кредити від 1 до 100 млн. грн.	0	422	0	0	422
Кредити менше 1 млн. грн.	0	36272		158	36430
Всього не прострочених та не знецінених кредитів (загальна сума)	3127	36694	15610	371	55802

Джерело: на підставі даних АТ КБ «ПриватБанк»

Дані табл. 2.6 засвідчують, що найбільша частка непрострочених та незнецінених кредитів припадає на клієнтів АТ КБ «ПриватБанк», а саме на фізичних осіб, які залучили менше 1 млн грн. Ці кредити становлять 36272 млн грн, що становить 65,0% від загальної суми кредитів. Крім того, значна сума у розмірі 12675 млн. грн виділяється на кредити, надані середнім позичальникам, що становить 22,72% від загальної вартості непрострочених та незнецінених кредитів.

АТ КБ «ПриватБанк» впровадив метод розрахунку резервів для кредитного портфеля, який відповідає Міжнародним стандартам фінансової звітності МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Крім того, створено резерви для захисту від збитків, понесених від кредитів, класифікованих як знецінені.

Згідно з політикою АТ КБ «ПриватБанк», кожен кредит, який проходить індивідуальну перевірку, класифікується як незнецінений і непрострочений, доки не буде конкретних доказів, що вказують на протилежне. Позики, які залишаються несплаченими, але все ще захищені заставою, класифікуються як прострочені, але незмінні позики. Вартість застави є достатньою, щоб покрити як непогашені процентні платежі, так і погашення основної суми кредиту. У випадку кредитів на кредитні картки та споживчих позик вони вважаються знеціненими, якщо перевищують 90-денний період прострочення.

Дані, наведені в табл. 2.7 за 2022 рік, ілюструють кількість прострочених кредитів, але не знецінених, у АТ КБ «ПриватБанк».

Таблиця 2.7

**Аналіз показників кредитного портфелю за кредитною якістю у
2022 р., млн. грн (прострочені але незнецінені кредити)**

	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	МСП	Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	Всього
Прострочені, але не знецінені					
прострочені менше ніж 30 днів	7	354	96	26	483
прострочені від 31 до 90 днів	9	867	213	36	1125
Всього прострочених, але не знецінених кредитів	16	1221	309	62	1608

Джерело: на підставі даних АТ КБ «ПриватБанк»

Значна більшість, що становить 75,93% від загальної вартості незнецінених, але прострочених кредитів, відноситься до категорії кредитів, прострочених від 31 до 90 днів. Ці дані вказують на те, що значна частина прострочених кредитів має високу ймовірність погашення, а не знецінення.

Дані про індивідуально знецінені кредити подаємо у вигляді табл. 2.8. Відповідно до даних, наведених у табл. 2.8, можна стверджувати, що АТ КБ «ПриватБанк» надав найбільшу кількість кредитів із простроченням на строк від 91 до 180 днів фізичним особам.

Таблиця 2.8

**Аналіз показників кредитного портфелю за кредитною якістю у 2022 р., млн.
грн (кредити, визначені як індивідуально знецінені)**

	Кредити юридичним особам	Кредити фізичним особам	МСП	Дебіторська заборгованість за фінансовим лізингом	Всього
Кредити, визначені як індивідуально знецінені					
не прострочені	104	303	148	9	564
прострочені менше ніж 30 днів	0	43	20	3	66
прострочені від 31 до 90 днів	0	48	82	21	151
прострочені від 91 до 180 днів	141	5648	231	20	6040
прострочені від 181 до 360 днів	86	590	354	36	1066
прострочені більше ніж 361 день	482	1988	191	82	2743
Всього індивідуально знецінених кредитів	813	8620	1026	171	10630

Джерело: на підставі даних АТ КБ «ПриватБанк»

Загальна сума цих кредитів становить 5648 млн грн, що становить 53,1% від загальної суми знецінених кредитів банків. Із загальної суми знецінених кредитів, виданих фізичним особам, значна частина, а саме 18,7%, є простроченою понад 361 день, на суму 1988 млн грн.

Отже, комплексна оцінка показників кредитного портфеля АТ КБ «ПриватБанк» щодо кредитної якості за період 2018-2022 років показала, що не прострочених та незнецінених кредитів на суму 55802 млн. грн, прострочених, але не знецінених кредитів на суму 1608 млн. грн, знецінених кредитів на суму 10630 млн. грн. На підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що кредити та аванси, надані як великим, так і середнім позичальникам з великою кредитною історією, демонструють кращу кредитну якість порівняно з рештою кредитного портфеля.

РОЗДІЛ 3

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

3.1. Функціонально-вартісний аналіз як інструмент удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ

Одним із найефективніших видів аналізу діяльності для виявлення резервів оптимізації витрат як матеріальних, трудових так грошових ресурсів на надання послуг вважається функціональний аналіз витрат (ФВА) [54].

Об'єктом аналізу ФВА нами було обрано функцію надання банківських послуг.

Метою є вдосконалення таких функцій, як надання банківських послуг АТ «ПриватБанк» з метою отримання кращих результатів діяльності та максимізації прибутку.

До складу робочої групи входять начальники відділів, головні спеціалісти з питань кредитування, спеціалісти з розрахунково-банківської діяльності, касири та головні спеціалісти з обслуговування фізичних та юридичних осіб.

Спочатку вивчимо функції та витрати на їх впровадження:

1. Банкомат працює цілодобово та доступний клієнтам.
2. Швидкість прийому документів та заповнення анкети для отримання кредиту на авто.
3. Працівники банку несуть персональну відповідальність за вирішення проблем клієнтів.
4. Операційні помилки та збої по роботі з депозитними, поточними, картковими рахунками.
5. У разі відсутності співробітників банку та клієнта інформація про клієнтів не зберігається на робочому місці та не виведена на моніторі.
6. Деякі співробітники передають дзвінки асистенту або секретарю.
7. Досконале знання співробітниками всіх послуг і продуктів, що надає банк.
8. Працівники банку вирішують проблеми клієнтів.

9. Рекламні матеріали відповідають галузі рекламної продукції та в кількості, достатній для задоволення потреб роботи.

10. Клієнту повинні бути поставлені правильні запитання, щоб визначити та зрозуміти фінансові потреби.

11. З міркувань безпеки охоронці не допускали клієнтів до зон швидкого обслуговування та відкритих консультацій.

12. Співробітники банку не мають права говорити про клієнтів або інших співробітників у відділенні обслуговування клієнтів або за межами відділень.

13 Відсутність робочого часу на вході у відділеннях.

Отримані результати показані на рис. 3.1.

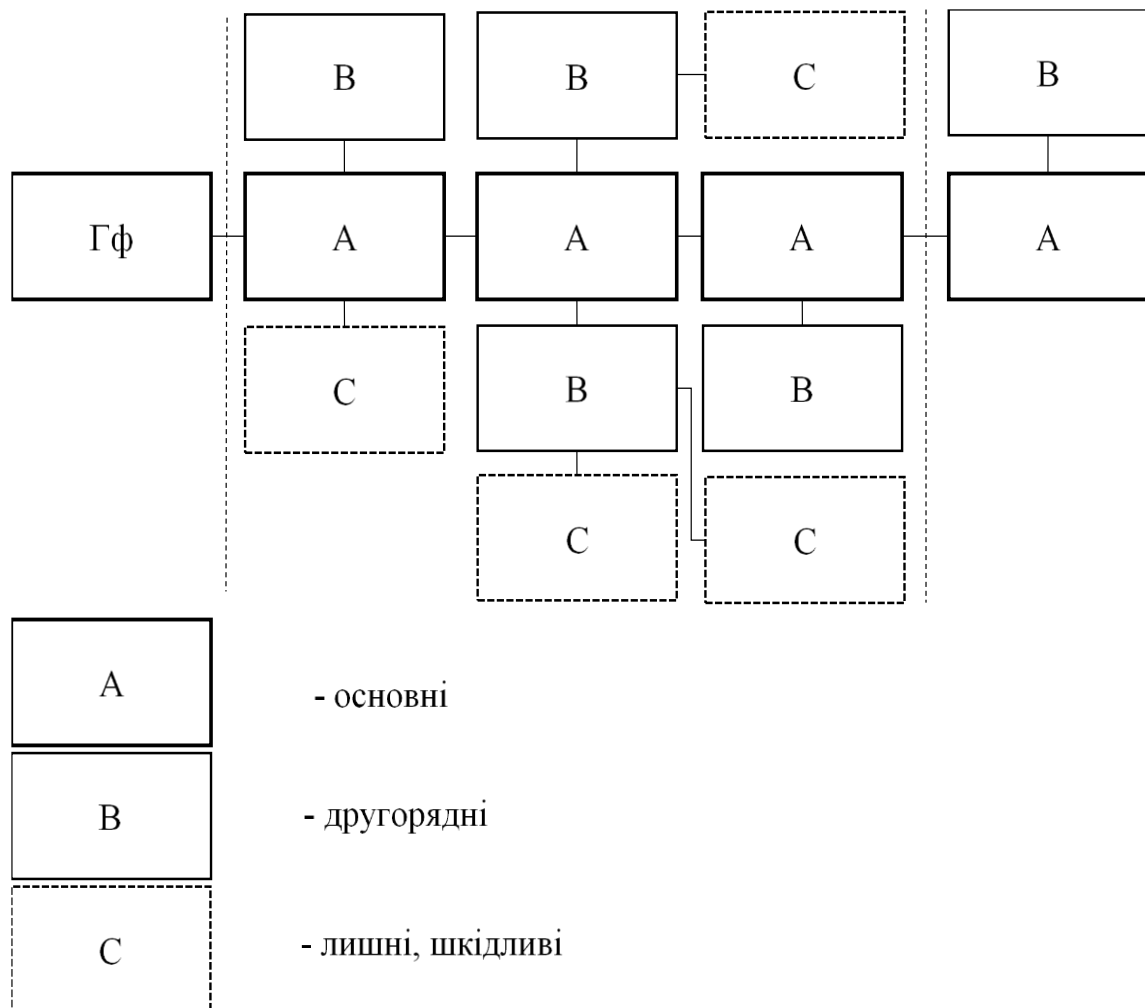


Рис. 3.1. Графічне зображення ранжування функцій

Джерело: сформовано автором

Проведемо аналіз функцій за схемою ABC:

- А – основні функції;
 В – другорядні функції;
 С – лишні/непотрібні функції.

Результати вищеподаної гіпотези подаємо у вигляді табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Ранжування функцій банківського обслуговування АТ КБ «ПриватБанк»

Функції	Ранжування
1 АТМ працює цілодобово та є доступним для клієнтів	А
2 Швидкий прийом документів та заповнення анкети на отримання кредиту на купівлю транспортного засобу	В
3 Працівник банку бере на себе персональну відповідальність щодо вирішення проблем клієнта	А
4 Збої у роботі депозитного/поточного/карткового рахунку	С
5 Інформація щодо клієнтів не залишається на робочому місці або моніторі, якщо працівник банку і клієнт не присутні при цьому	В
6 Окремі працівники переадресовують вхідні дзвінки на асистента чи секретаря відділення	С
7 Знання працівниками всіх характеристик продуктів та послуг банку	А
8 Працівник банку вирішує проблеми клієнта	В
9 Актуальність рекламних матеріалів у зонах рекламної продукції та їх кількість є достатньою для роботи	В
10 Клієнту необхідно задати відповідні питання для виявлення та розуміння його фінансових потреб	А
11 Представник охорони з метою безпеки перешкоджає доступ клієнтам до зони швидкого обслуговування та відкритих консультацій	С
12 Працівники банку не розмовляють про клієнтів чи інших працівників у зоні обслуговування клієнтів або поза відділенням	В
13 Відсутність годин роботи відділення на вході до відділення	С

Джерело: сформовано автором

Далі, вважаємо за доцільне, визначити затрати на здійснення функцій, які згрупуємо у вигляді табл. 3.2.

Отже, вартість реалізації функцій з покращення банківського обслуговування становить 30 180 грн.

Далі, вважаємо за доцільне, провести експертну оцінку функціональності банківських послуг і занести отримані дані в загальну матрицю (табл. 3.3).

Вагові коефіцієнти визначаються наступним чином:

$K = \text{питома вага окремих параметрів по витратах} / \text{вагову долю, \%}$.

Таблиця 3.2

Витрати на здійснення функцій АТ КБ «ПриватБанк»

Функції	Витрати, грн.
1 АТМ працює цілодобово та є доступним для клієнтів	16800
2 Швидкий прийом документів та заповнення анкети на отримання кредиту на купівлю транспортного засобу	1050
3 Працівник банку бере на себе персональну відповідальність щодо вирішення проблем клієнта	750
4 Збої у роботі депозитного/поточного/карткового рахунку	3750
5 Інформація щодо клієнтів не залишається на робочому місці або моніторі, якщо працівник банку і клієнт не присутні при цьому	150
6 Окремі працівники переадресовують вхідні дзвінки на асистента чи секретаря відділення	1050
7 Знання працівниками всіх характеристик продуктів та послуг банку	750
8 Працівник банку вирішує проблеми клієнта	1380
9 Актуальність рекламних матеріалів у зонах рекламної продукції та їх кількість є достатньою для роботи	2670
10 Клієнту необхідно задати відповідні питання для виявлення та розуміння його фінансових потреб	750
11 Представник охорони з метою безпеки перешкоджає доступ клієнтам до зони швидкого обслуговування та відкритих консультацій	450
12 Працівники банку не розмовляють про клієнтів чи інших працівників у зоні обслуговування клієнтів або поза відділенням	150
13 Відсутність годин роботи відділення на вході до відділення	480
Всього	30180

Джерело: сформовано автором

Розраховані вагові коефіцієнти подаємо у вигляді табл. 3.4. На основі отриманих даних будемо функціонально-вартісну діаграму на рис. 3.2.

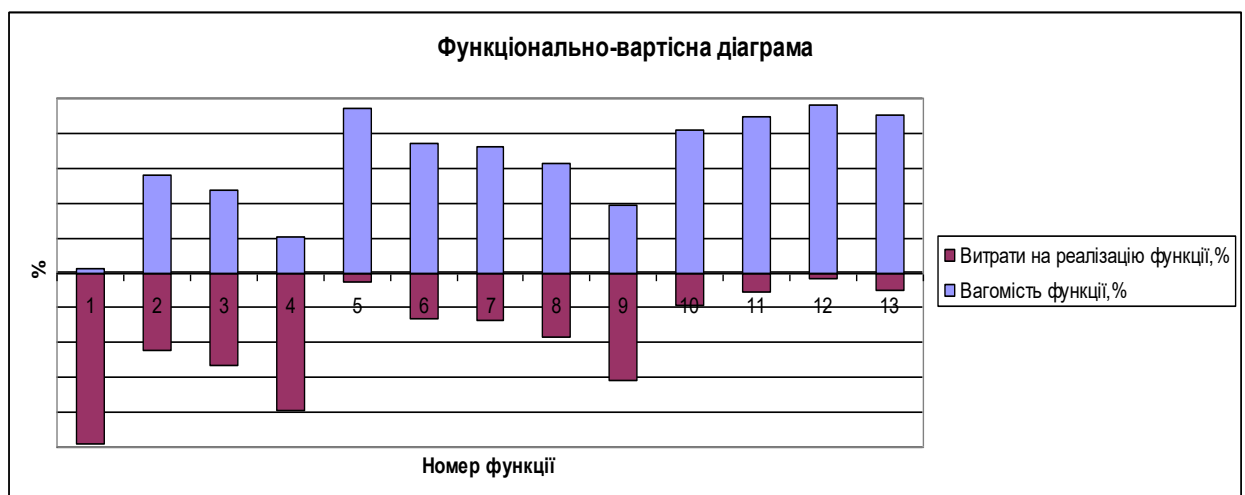


Рис. 3.2. Функціонально-вартісна схема рівня банківського обслуговування АТ КБ «ПриватБанк»

Джерело: сформовано автором

Вважаємо, що більшість функцій мають бути прийняті, оскільки $K < 1$, але такі функції, як доступність цілодобово до банкомату потребує менше витрат.

Таблиця 3.3

Експертна оцінка запропонованих функцій АТ КБ «ПриватБанк»

№	Функції	Експерти						Середньо-арифметичне значення	Ранг функції
		1	2	3	4	5	6		
1	АТМ працює цілодобово та є доступним для клієнтів	5	5	5	5	5	5	5,00	1
2	Швидкий прийом документів та заповнення анкети на отримання кредиту на купівлю транспортного засобу	5	5	4	4	4	5	4,57	4
3	Працівник банку бере на себе персональну відповідальність щодо вирішення проблем	5	4	5	5	5	5	4,86	2
4	Збої у роботі депозитного/поточного/карткового рахунку	5	5	4	5	4	5	4,71	3
5	Інформація щодо клієнтів не залишається на робочому місці або моніторі, якщо працівник банку і клієнт не присутні	4	4	4	4	4	4	4,00	8
6	Окремі працівники переадресовують вхідні дзвінки на асистента чи секретаря відділення	4	3	4	4	4	4	3,86	9
7	Знання працівниками всіх характеристик продуктів та послуг банку	4	4	4	4	4	5	4,29	6
8	Працівник банку вирішує проблеми клієнта	5	4	4	4	4	4	4,14	7
9	Актуальність рекламних матеріалів у зонах рекламної продукції та їх кількість є достатньою для роботи	4	4	4	4	5	5	4,43	5
10	Клієнту необхідно задати відповідні питання для виявлення та розуміння його фінансових потреб	4	4	3	3	4	4	3,71	10
11	Представник охорони з метою безпеки перешкоджає доступ клієнтам до зони швидкого обслуговування та відкритих консультацій	3	3	4	3	4	3	3,43	11
12	Працівники банку не розмовляють про клієнтів чи інших працівників у зоні обслуговування клієнтів або поза відділенням	3	3	2	3	3	3	3,14	12
13	Відсутність годин роботи відділення на вході до відділення	3	4	2	3	3	3	3,00	13
	Всього								91

Джерело: сформовано автором

Співробітник банку, який бере на себе особисту відповідальність за вирішення проблем клієнтів, потребує також менше витрат, але більше уваги та приділеного часу з боку співробітників і повинен більш ефективно мотивувати банківських працівників виконувати роботу.

Тимчасові проблеми в роботі в карткових рахунків чи депозитів також обходяться дешевше, оскільки необхідно постійно контролювати ефективність рахунків, що зменшує витрати на персонал для усунення та вирішення проблем.

Знати всі особливості банківських продуктів і послуг працівникам необхідно досконало і це потребує відносно не великих витрат, але для банківських послуг це дуже важливо.

Таблиця 3.4

**Вагові коефіцієнти запропонованих функцій банківського обслуговування
АТ КБ «ПриватБанк»**

№	Функції	Ваго- мість, %	Питова вага окремих параметрів по витратах, %	Коефі- цієнт вагомос- ті
1	АТМ працює цілодобово та є доступним для клієнтів	1,10	55,67	50,66
2	Швидкий прийом документів та заповнення анкети на отримання кредиту на купівлю трансп. засобу	4,40	3,48	0,79
3	Працівник банку бере на себе персональну відповідальність щодо вирішення проблем клієнта	2,20	2,49	1,13
4	Збої у роботі депозитного/поточного/карткового рахунку	3,30	12,43	3,77
5	Інформація щодо клієнтів не залишається на робочому місці або моніторі, якщо працівник банку і клієнт не присутні при цьому	8,79	0,50	0,06
6	Окремі працівники переадресовують вхідні дзвінки на асистента чи секретаря відділення	9,89	3,48	0,35
7	Знання працівниками всіх характеристик продуктів та послуг банку	6,59	2,49	0,38
8	Працівник банку вирішує проблеми клієнта	7,69	4,57	0,59
9	Актуальність рекламних матеріалів у зонах рекламної продукції та їх кількість є достатньою для роботи	5,49	8,85	1,61
10	Клієнту необхідно задати відповідні питання для виявлення та розуміння його фінансових потреб	10,99	2,49	0,23
11	Представник охорони з метою безпеки перешкоджає доступ клієнтам до зони швидкого обслуговування та відкритих консультацій	12,09	1,49	0,12
12	Працівники банку не розмовляють про клієнтів чи інших працівників у зоні обслуговування клієнтів або поза відділенням	13,19	0,50	0,04
13	Відсутність годин роботи відділення на вході до відділення.	14,29	1,59	0,11
	Всього	100,00	100,00	

Джерело: сформовано автором

Оптимальна функція $K=1$ - актуальність рекламних матеріалів у сфері рекламної продукції та їх кількість достатня для задоволення потреб роботи.

Отже, робимо висновок, що даний банк забезпечує ефективну організацію банківського обслуговування та сприяє залученню нових клієнтів, що є основними чинниками успіху діяльності досліджуваної банківської установи.

3.2. Шляхи підвищення ефективності кредитної діяльності досліджуваної банківської установи

В основних напрямках удосконалення діяльності АТ КБ «ПриватБанк» слід виділити такі моменти:

1. Оптимізація депозитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк». Для ведення господарської діяльності необхідна певна кількість готівки, тому формування банківської депозитної бази є важливою економічною основою діяльності різноманітних банківських установ. Оптимізація банківської депозитної діяльності в умовах ринкової економіки має велике значення, оскільки банки повинні забезпечувати стабільну та ефективну політику в реальній роботі, вміти своєчасно прогнозувати зміни ринкової кон'юнктури, швидко та ефективно реагувати на ринкові зміни. [43]. Разом з тим, без забезпечення збалансованої депозитної стратегії АТ КБ «ПриватБанк» на рівні комерційного банку неможливе без належного функціонування депозитів та депозитного ринку. Ця умова була б неможливою без оперативного, системного та об'єктивного економічного аналізу депозитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк». Важливим показником кредитної діяльності банку є оптимізація роботи з формування депозитної бази.

2. Інформаційно-організаційне та аналітичне забезпечення системи стратегічного планування АТ КБ «ПриватБанк». Під інформаційно-аналітичним забезпеченням стратегічного управління слід розуміти систему, яка об'єднує всі елементи організації в єдине ціле, що дозволяє сформувати процес стратегічного управління в серію безперервних управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей [23]. Метою інформаційно-аналітичного забезпечення є збір, зберігання, обробка, використання та ведення в актуальному стані стратегічних баз даних для забезпечення нормативно-правового, довідково-аналітичного, прогнозованого, своєчасного та достовірного інформаційного забезпечення та повного забезпечення поточною інформацією, а також у комплексі програмних засобів, необхідних для аналізу при формуванні стратегічних рішень [23]. Для успішного функціонування банківської установи важливу роль відіграє інформаційно-аналітичне

забезпечення. Сьогоднішній розвиток інформаційної безпеки КБ АТ «ПриватБанк» є, з одного боку, об'єктивно необхідною передумовою, а з іншого - умовою створення та вдосконалення банком системи стратегічного планування.

3. Автоматизація бухгалтерського обліку, удосконалення облікових установ, скорочення витрат на оплату праці працівників банків. Ефективність таких заходів полягатиме у суттєвій економії робочого часу кваліфікованих робітників, яка буде замінена впровадженням комп'ютерних програм та їх обслуговуванням робітниками низької кваліфікації.

Якщо банки хочуть покращити свою діяльність, вони повинні приділяти все більше уваги інноваційному розвитку банків, і розширення сучасних інтернет-сервісів, особливої уваги потребує впровадження фінансових послуг. Фінансові інтернет-сервіси не лише нададуть фінансовим установам нові можливості для розширення фінансового ринку, а й створять нову модель поведінки споживачів фінансових інтернет-сервісів. Клієнти, які користуються такими послугами, відрізняються від традиційних клієнтів так само, як інтернет-послуги відрізняються від звичайних послуг в офісах банківських установ [58]. Доцільність поділу фінансових послуг Кропивницької філії КБ АТ «ПриватБанк», на окремі сегменти ринку зумовлена використанням єдиного каналу доставки та орієнтацією на задоволення відповідних потреб клієнтів.

Розвиток систем онлайн-фінансових послуг для юридичних і фізичних осіб потребує вирішення великої кількості теоретичних і прикладних завдань, найважливішими з яких є технічні питання, зокрема розробка систем захисту платіжних операцій, створення загальновизнаної стандартизації та сертифікації технічних засобів і програмної системи. Слід також звернути увагу на питання створення «електронних» грошей та забезпечення їх ефективної роботи на світовому та внутрішньому ринках [42].

Загалом інновації КБ АТ «ПриватБанк» за економічним змістом можна розділити на два види: технології (банківські картки, електронні перекази) та продукти (нові продукти та послуги). Тут слід зазначити, що багато банківських продуктів (насамперед операції на валютному та фінансовому ринках, пов'язані з похідними

фінансовими інструментами) не мають чітких законодавчих положень чи заборон в Україні [33]. Розробка нових банківських продуктів та послуг - це завжди процес зміни стратегії банківської діяльності АТ КБ «ПриватБанк», який може зазнати невдачі через розбіжності між дослідженнями ринку, рекламою та операційною діяльністю банку, не зацікавленість в результаті вищих керівників.

Створення нових банківських продуктів і послуг, а також розширення існуючих банківських продуктів і послуг Головного відділення Центрального макрорегіону АТ КБ «ПриватБанк» можуть містити наступні види банківських інновацій:

- інтернет-банкінг (онлайн-банкінг) - дозволяє клієнтам оперативно використовувати інтернет для управління своїми рахунками, не виходячи з дому [28];
- мобільний банкінг - це послуга, яка дозволяє клієнтам банку управляти своїми безготівковими коштами за допомогою мобільного телефону [25];
- електронний баланс - дана послуга надає можливість зараховувати залишки менше однієї гривні, наприклад, на рахунок мобільного телефону клієнта [7];
- «зона 24» - зона, як правило, обладнана банкоматами, терміналами та телефонами доступу до інформаційної служби, де клієнти банку можуть вільно користуватися послугами цілодобово [14];
- QR Code Banking - використовуйте безконтактну банківську систему, щоб легко та швидко оплачувати рахунки за товари, послуги та онлайн-покупки за допомогою QR-кодів [43];
- Send money - дозволяє переказувати гроші на рахунок одержувача за номером мобільного телефону [53];
- POS-термінали в торгових мережах - пропонують можливість оплати карткою за товарів і послуг [46];
- фотокаса - працівники банку пропонують послуги оплати за фотографіями рахунків і комунальних платежів. Ця фотографія надсилається в банк через повідомлення і послідовно підтверджується операція [57];
- розумні АЗС - заправляйте бак, не стоячи в черзі на касі та не виходячи з автомобіля [58, 59].

Зміст і спрямованість інноваційної діяльності банківської галузі має розширити конкурентні переваги банківських установ і вирішити такі проблеми, як надійність фінансових ринків і фінансова стабільність. Отже, обрані та запропоновані заходи можуть суттєво покращити діяльність Кропивницького відділення АТ КБ «ПриватБанк».

З метою вдосконалення кредитних послуг, які пропонує АТ КБ «ПриватБанк» на ринку, нами було обрано стратегію позиціонування, яка базується на унікальних характеристиках продуктів банку.

Банківські послуги АТ КБ «ПриватБанк» пропонують підвищену швидкість роботи, безпеку та мають велику кількість додаткових кредитних зон.

Стратегії цільової реклами. Для реалізації обраної стратегії рекомендується використовувати види реклами, що базуються на характеристиках банківського продукту.

При розробці стратегії позиціонування АТ «ПриватБанк» в першу чергу має апелювати до логічної та образної складової свідомості клієнта, тобто застосовувати емоційну складову в поєднанні з логічним доказом приналежності банківських послуг до категорії з найвищою якісною складовою АТ «ПриватБанк». Реклама слугує інструментом позиціонування для створення стійких стосунків у свідомості клієнтів з банківськими послугами АТ «ПриватБанк».

Щоб проаналізувати релевантну рекламу, розглянемо класифікацію установ за двома критеріями: розміром націнки та характером основної конкурентної переваги, яку шукають клієнти (функціональної чи символічної).

На нашу думку, позиціонування досліджуваного АТ КБ «ПриватБанк» має виглядати наступним чином (рис. 3.3).

На наше переконання, досліджувана банківська установа повинна позиціонувати свої послуги як функціональні професійні послуги. Перед банками поставлено завдання підтримувати та зміцнювати створений ними імідж за рахунок мережі відділень.

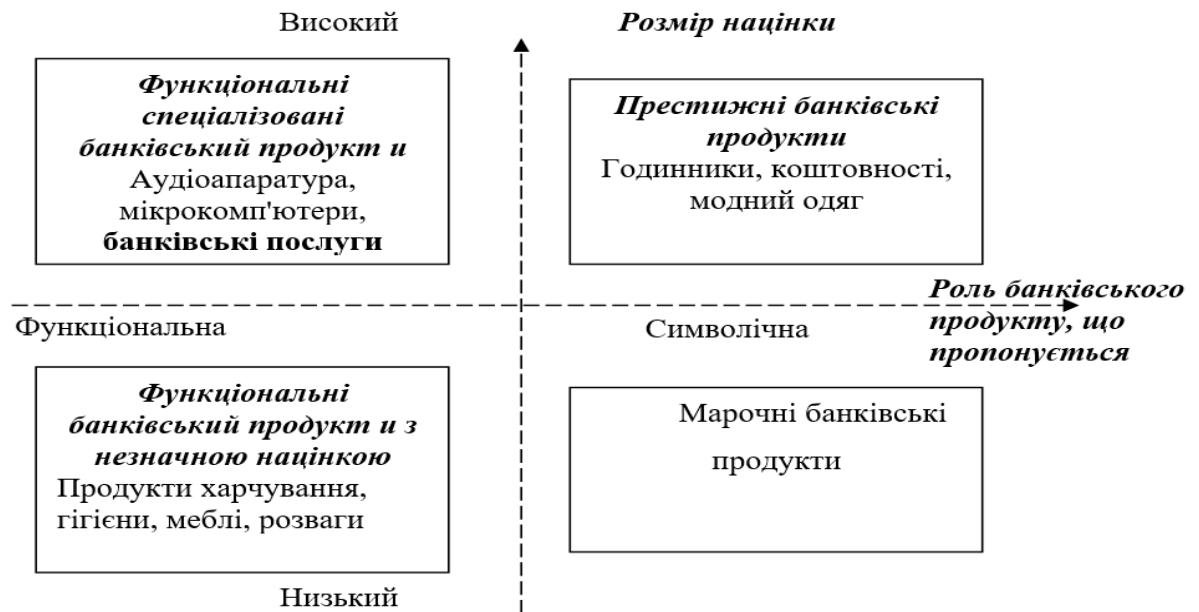


Рис. 3.3. Пропоноване позиціонування для АТ КБ «ПриватБанк»

Джерело: сформовано автором

Важаємо, що для досліджуваної банківської установи доречним стане прийняти цю сучасну форму комунікації як стратегію «використання консультанта». Ця стратегія добре працює в галузях, де під час продажу банківських продуктів присутні один або кілька «порадників». Дослідження в економічному секторі в першу чергу підтримуються спостереженнями та дослідженнями. Вибрані галузі з надзвичайно сильним впливом «консультантів» такі: основний бізнес, банківські послуги, технічне обслуговування, медицина, інформаційні технології, розваги, туризм, одяг, продукти харчування, ювелірні вироби [7].

Бачимо, що в цей перелік входять банківські послуги, тому досліджуваній установі АТ КБ «ПриватБанк» варто використовувати таку рекламну стратегію.

Що стосується інтенсивності впливу, то «радник» може докладати зусиль у придбанні клієнтом банківських послуг, виходячи з характеристик клієнта. Чим важливішим є банківський продукт або послуга тим більша схильність покупця шукати сторонньої допомоги в процесі купівлі [2]. Такими консультантами можуть бути працівники підприємства, що користується банківськими послугами,

працівники магазинів, автосалонів, та інші контрагенти, що не є структурними підрозділами з АТ КБ «ПриватБанк».

Звичайно, інтенсивність впливу «радника» також залежить від ступеня компетентності самого покупця, наприклад, від кількості та якості наявної в його розпорядженні інформації про банківські продукти, а також від її точної наявності. Обсяг інформації, необхідний йому для здійснення покупки.

Слід також зазначити, що роль консультанта залежатиме від низки коригувальних факторів, пов'язаних із процесом купівлі, а саме: взаємодії між клієнтом і консультантом. Компетентність і професіоналізм також мають значення, а також те, наскільки консультанту довіряють потенційні клієнти і вміє поставити себе на місце інших. Нарешті, різні типи консультантів співіснують у кожному сегменті, залежно від сили бренду та характеристик варіантів продукту [17].

Стійка тенденція до полегшення процесу отримання банківського продукту в усіх категоріях банківських послуг свідчить про наявність більш ефективних «порадників».

Одним із головних завдань АТ КБ «ПриватБанк» є встановлення контакту з цими «консультантами» через систему заходів.

З цих причин такі відділення були розміщені в матриці як «мобільні зони», що одночасно розміщуються в різних квадратах, підкреслюючи можливе існування в кожному сегменті різнотипних характеристик «порадників» (рис. 3.4).

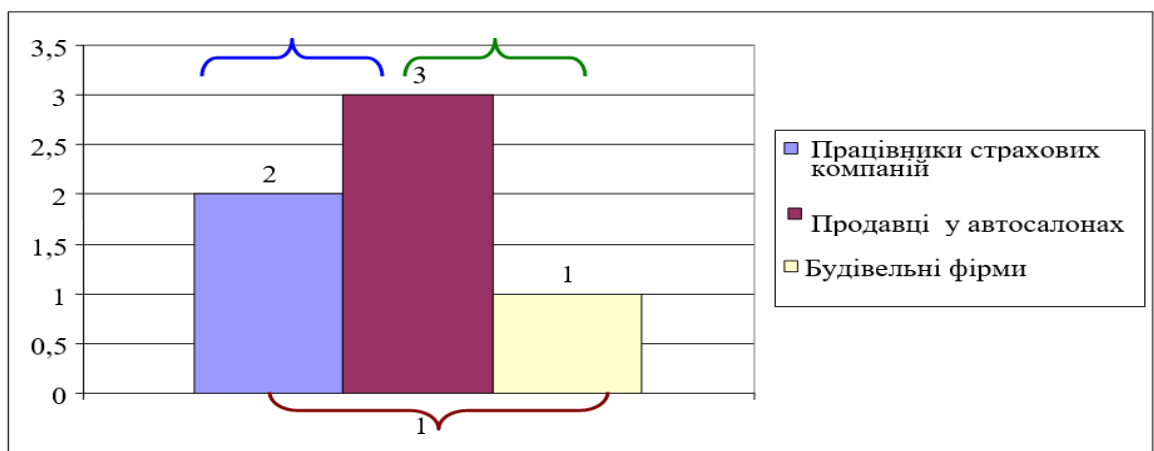


Рис. 3.4. Матриця потрібного рекламування «радниками» банківських послуг для досліджуваного АТ КБ «ПриватБанк»

Джерело: сформовано автором

Розроблена матриця також показує вагу впливу того чи іншого «порадника». Також показано можливі майбутні тенденції, враховуючи характер і вагу факторів, що впливають на рішення покупців. Тому найголовнішим для клієнтів є працівники автосалонів, які спеціалізуються на банківських послугах автокредитування - 3 бали (за 3-бальною шкалою оцінювання), на другому місці - працівники страхових компаній афілійованих з АТ КБ «ПриватБанк» - 2 бали, забудовники житла мають менший вплив (1 бал).

Зміни можуть відбутися, наприклад, через структурні зміни в галузі, причинами також можуть бути культурні зміни груп клієнтів або, що найважливіше, можуть відбутися зміни в маркетинговій політиці, пов'язані з виробництвом і мати пряме відношення до певних секторів економіки або безпосередньо до певних «порадників». З точки зору подвійного позиціонування можна зробити висновок, що «порадники» набувають все більшої ваги і можуть відмовити від купівлі на основі свого досвіду взаємодії з певною фінансовою установою. У цьому випадку стратегія подвійного позиціонування може бути не такою точною, як типовий «порадник».

Основою диференціації у застосуванні цієї стратегії є певні фундаментальні раціональні характеристики АТ КБ «ПриватБанк»:

1 Рекламне позиціонування банківських послуг. У цьому випадку диференціація банків відбувається за наданими банківськими послугами, а саме [20]:

- ексклюзивність у наданні банківських послуг;
- глибина наданих банком банківських послуг (задоволеність певною класифікаційною позицією);
- широта банківських послуг, пропонованих банками (задоволення потреб клієнтів за рахунок широкого асортименту продуктів, заснованих на принципі «заходь і купи все, що тобі потрібно»).

2. Рекламне позиціонування за якістю обслуговування АТ КБ «ПриватБанк». При використанні цієї стратегії банк відрізняє від конкурентів не надання банківських послуг, а якість обслуговування [17]:

- персоналізація клієнта шляхом встановлення довгострокових, тісних відносин між продавцем і покупцем, що особливо характерно для невеликих банківських відділень, розташованих поблизу місця проживання клієнта;
- надання більш уважного обслуговування, ніж інші банки;
- більш кваліфікований персонал для надання консультацій та допомоги клієнтам у виборі банківських продуктів;
- адаптувати банківські продукти до конкретних потреб клієнта тощо.

3. Позиціонування реклами за ціною. Основна відмінність банків з таким позиціонуванням - нижчі ціни ніж у конкуруючий суб'єктів. У цьому випадку мета зусиль менеджменту полягає в зниженні витрат шляхом скорочення витрат таким чином, щоб ціни на позики були нижчими, ніж у конкурентів [22].

4. Рекламне позиціонування за місцем розташування. За місцезнаходженням можна визначити лояльність клієнта до банку. Наприклад, це може бути пов'язано з близькістю до місця проживання, престижем місця розташування або його екзотикою.

5. Іміджеве позиціонування реклами. На відміну від попереднього випадку, ця стратегія спрямована на диференціацію шляхом звернення до ірраціональних мотивацій людини і емоцій. Якщо банки не можна диференціювати на основі об'єктивних показників, компанії можуть позиціонувати себе на основі суб'єктивних ознак. Емоційна прихильність досить стійка і значно підвищує лояльність споживачів [25]. В якості основи для розрізнення можна визначити наступне:

1. Позиціонування банку для певного типу клієнтів (наприклад, конкретна молодіжна аудиторія або представники вищого класу);

2. Позиціонування на основі відстані від певних відділень, які використовуються іншими верствами населення, наприклад ексклюзивні відділення [28].

Процес відбору комплексу просування банківських послуг АТ КБ «ПриватБанк» здійснюється наступним чином.

Перший етап. Визначення цілей просування. Виділимо цілі просування:

1. Проінформувати клієнта (про компанію, послуги банку, їх якість, які кредити вигідні тощо);
2. Сприяти продажу банківських послуг;
3. Формувати гарний імідж банку;
4. Формування та підтримка лояльності клієнтів;
5. Підтримувати ділові, дружні відносини та взаєморозуміння між діловими партнерами, а також між підприємством і громадськістю;
6. Мотивуйте клієнтів (заохочуйте певні дії).

Другий етап. Оцініть фактори, що впливають на рекламний комплекс.

На вибір певного засобу, а частіше - на вибір засобу просування банківської послуги, впливають різноманітні фактори, основними з яких є:

1. Цілі банку. Вихід АТ КБ «ПриватБанк» на нові ринки потребує зусиль у сфері комунікаційної політики;
2. Корпоративна стратегія. Стратегії залучення кінцевих споживачів реалізуються через рекламу в ЗМІ, орієнтовану на масову аудиторію, заходи стимулювання клієнтів, зв'язки з громадськістю;
3. Цільова аудиторія. Водночас такі маркетингові комунікації, як акції, реклама в популярних виданнях, вплив на посередників (автодилери, страхові компанії) повинні бути спрямовані на кінцевих клієнтів АТ КБ «ПриватБанк». Пріоритетом має бути заохочення за допомогою дисконтних систем, заохочення участі в рекламі банківських послуг тощо;
4. Види банківських послуг. На ринку банківських послуг елементи комунікаційного комплексу є дуже важливими, і їх можна представити в такій послідовності, починаючи з найефективніших: реклама - просування - продажі - зв'язки з громадськістю.
5. Етапи життєвого циклу банківської послуги. Етап розвитку АТ КБ «ПриватБанк» супроводжується зміною цілей: метою реклами є переконання клієнтів у перевагах банківських послуг, Просування - рекламна підтримка для просування повторних покупок і посередників.

Третій етап. Розробка запланованої стратегії просування. Виходячи з поставлених цілей, варто розробити стратегії просування:

Стратегія змін в рекламі - стимулювання збуту:

1. Посилити рекламу банківських послуг на окремих ринках;
2. Розробити систему матеріального стимулювання автодилерів;
3. Організація та розсилка рекламних пакетних рішень;
4. Запуск нової рекламної кампанії.

На прикладі АТ КБ ПриватБанк», вважаємо за доцільне, розробити комплексну стратегію ефективного позиціонування банківських послуг на споживчому ринку.

На першому етапі варто зосередити увагу на визначенні відповідних брендів, серед них такі як: АТ КБ «ПриватБанк», «Ідея Банк» та АТ «Кредобанк», які пропонують аналогічні банківські послуги.

На другому етапі варто визначити критерії стратегії позиціонування. Далі, вважаємо за доцільне, здійснити аналіз, в основі якого буде зосереджено розуміння мотивації та вимог клієнтів, зокрема щодо банківських послуг. Головним бажанням клієнтів у цьому секторі є доступ до першокласних банківських послуг, які покращують якість їхнього життя. Перелічені результати, вважаємо за доцільне, подати у вигляді табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Ключові мотиваційні фактори споживачів банківського ринку

№	Нужди	Потреби	Комплекс маркетингу
1	Економія коштів	Дешевизна (низька ціна)	Ціна
			Стимулювання шляхом різноманітних акцій
2	Економія часу	Доступність	Канали збуту
3	Комфорт	Відсотки	Банківських послуга
			Вигляд
			Обслуговування після продажу
			Розходження у якості кредиту
4	Збереження	Якість у часі	Банківських послуга
5	Схвалення сторонніх	Якість у часі	Банківських послуга
6	Достовірність, правдивість	Відсутність додаткових умов кредиту	Якість (термін погашення, швидкість оформлення, вигода)

Джерело: сформовано автором

Після проведення ретельного аналізу варто обрати відповідні параметри, які відповідатимуть попередньо визначеним цілям. До таких параметрів слід віднести: ціну, швидкість оформлення, перелік документів, терміновість та відсутність додаткових умов кредитного договору.

Наступним етапом є безпосередньо побудова варіантів позиціонування, використовуючи дані з попередньо здійсненого маркетингового дослідження (рис. 3.5).

Вважаємо, що аналіз варто зосередити на оцінці ставлення клієнтів як до пропонованих банківських послуг досліджуваною банківською установою, так і до послуг, які пропонують конкуренти АТ КБ «ПриватБанк», зокрема щодо параметрів позиціонування.

При цьому, вагова доля атрибутів має однакову значущість, оцінену в 10 балів (W_i).

Розрахунок ставлення клієнтів до банківських послуг визначається за формулою Фішбена-Розенберга:

$$A_{ij} = \sum w_{jk} * x_{ijk} \quad (3.1)$$

A_{ij} – показник відношення j -го клієнта до марки i ;

W_{jk} – відносна значущість для j -го клієнта атрибута k ;

x_{ijk} – міра наявності атрибута k в марці i (бал), що сприймається j -м клієнтом.

Для створення чіткої ідентичності бренду в сфері банківських послуг вкрай важливо прагнути до найвищого рівня рейтингу для будь-якого атрибуту.

Банківські послуги:

1. АТ «Кредобанк»:

1.1. об'єктивне позиціонування на основі фінансових показників:

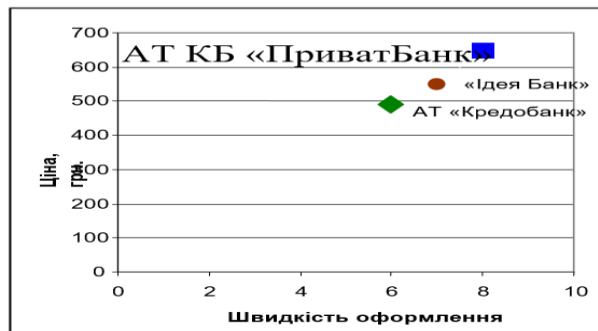
$$A_{x1} = \sum w_i * x_i = 6*10 + 7*10 + 7*10 + 7*10 = 270;$$

де A_{x1} - об'єктивний показник відношення споживачів банківських послуг;

w_i – відносна значущість атрибутів;

x_i – міра наявності атрибута та бал, що йому відповідає.

Об'єктивні



Суб'єктивні

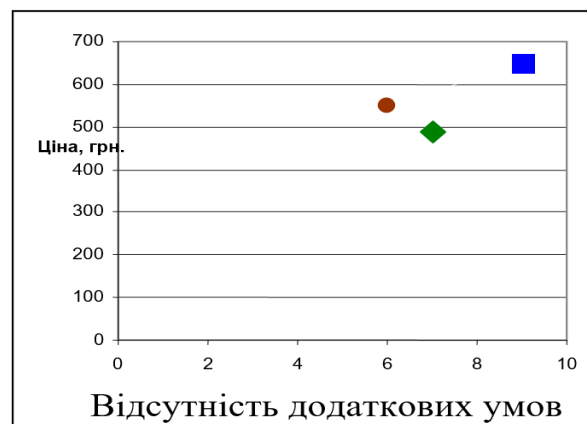
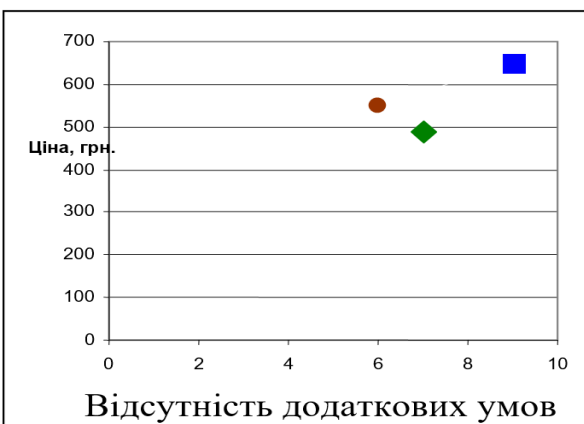
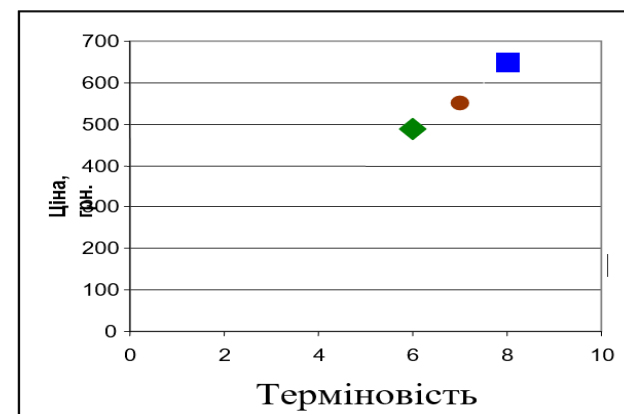
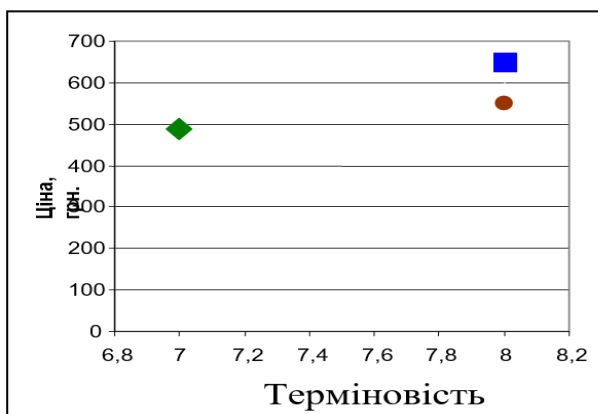
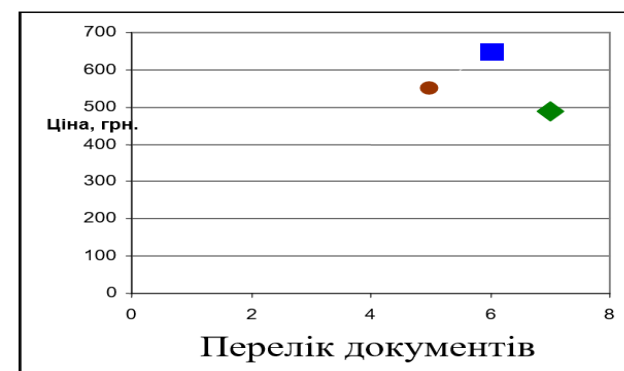
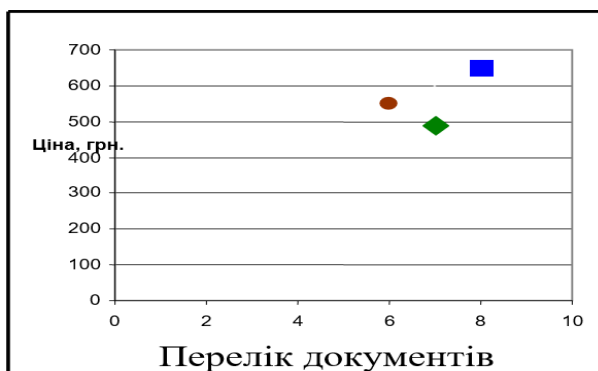


Рис. 3.5. Пропоновані варіанти позиціонування для АТ КБ «ПриватБанк»

Джерело: сформовано автором

- 1.2. суб'єктивне позиціонування, в основу якого покладено сприйняття банківських послуг споживачами банківських послуг, визначених за результатами маркетингового дослідження:

$$A_{x2} = \sum w_i * x_i = 5*10 + 7*10 + 6*10 + 7*10 = 250;$$

A_{x2} - суб'єктивний показник відношення споживачів банківських послуг;

w_i – відносна важливість атрибутів;

x_i – міра наявності атрибута та бал, що сприймається клієнтом.

2. АТ «Ідея Банк»:

2.1. об'єктивне позиціонування:

$$A_{y1} = \sum w_i * y_i = 7*10 + 6*10 + 8*10 + 7*10 = 280;$$

2.2. суб'єктивне позиціонування:

$$A_{y2} = \sum w_i * y_i = 7*10 + 5*10 + 7*10 + 6*10 = 250;$$

3. АТ КБ «ПриватБанк»:

3.1. об'єктивне позиціонування:

$$A_{z1} = \sum w_i * z_i = 8*10 + 8*10 + 8*10 + 9*10 = 330;$$

3.2. суб'єктивне позиціонування:

$$A_{z2} = \sum w_i * z_i = 7*10 + 6*10 + 8*10 + 9*10 = 300;$$

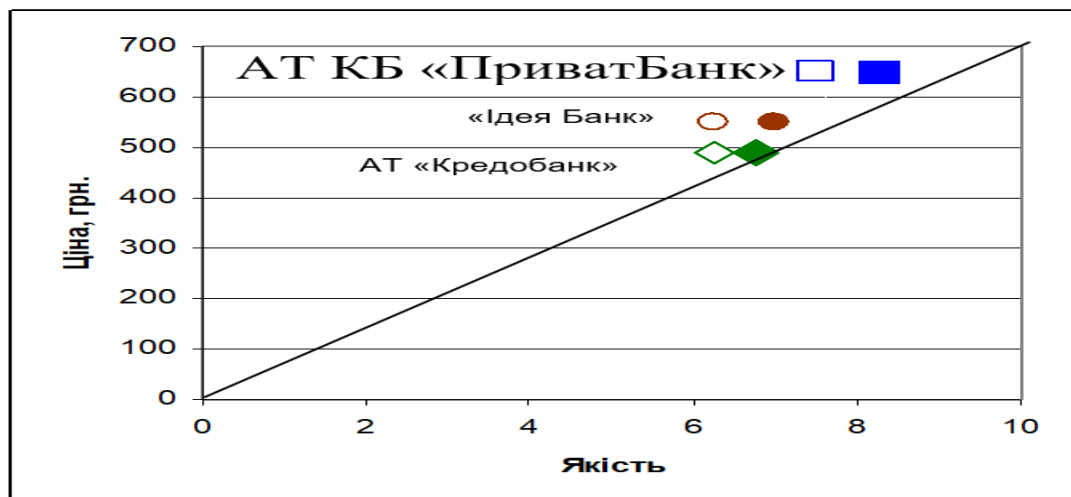


Рис. 3.6. Зведена схема позиціонування для АТ КБ «ПриватБанк»

Джерело: сформовано автором

Зведена

Аналіз позиціонування показує, що АТ «КредоБанк» перевершує своїх конкурентів за параметром «якість» банківських послуг, позиціонуючи себе ближче до ідеальної точки. Ця ідеальна точка являє собою оптимальне поєднання ціни та якості, якому віддають перевагу клієнти в конкретній категорії банківських послуг. Як правило, клієнти віддають перевагу банківським послугам, які знаходяться ближче до цих ідеальних точок, на відміну від послуг, які є більш віддаленими.

Щоб наблизити банківські послуги АТ КБ «ПриватБанк» до ідеальної точки, важливо реалізувати стратегію позиціонування, яка покращить сприйняття клієнта та наблизить його до бажаної мети.

Аналізуючи вищенаведені розрахунки, стає очевидним, що банківські послуги, які пропонує АТ КБ «ПриватБанк», демонструють суттєві відмінності від тих, які надають його конкуренти. Основні атрибути, які відрізняють його, включають стислі вимоги до документів, швидкий процес реєстрації та відсутність додаткових умов.

З метою забезпечення сильної присутності АТ КБ «ПриватБанк» у банківській галузі, вважаємо за доцільне, запровадити стратегію позиціонування, яка підкреслює унікальні атрибути послуг. Банківські послуги, які пропонує АТ КБ «ПриватБанк», відрізняються винятковою якістю, максимальною безпекою та мінімальними додатковими вимогами.

Для ефективного виконання обраної стратегії рекомендується використовувати тактику позиціонування, яка відповідає унікальним характеристикам банківських послуг.

Для покращення надання кредитних послуг, які надає АТ КБ «ПриватБанк» на ринку, нами було обрано стратегію позиціонування, яка підкреслює унікальні особливості банківського продукту. Розробляючи тактику позиціонування, АТ КБ «ПриватБанк», в першу чергу, має орієнтуватися на раціональні та креативні аспекти мислення клієнта, що передбачає використання поєднання емоційної привабливості та логічних доказів, щоб продемонструвати, що банківські послуги, які пропонує АТ КБ «ПриватБанк», не мають собі рівних за якістю.

ВИСНОВКИ

Перший розділ роботи присвячено дослідженню теоретичних засад кредитної діяльності банківських установ, а саме: визначено сутність фінансового стану банку та особливості його комплексної оцінка, розкрито зміст кредитної діяльності банківських установ та виділено етапи кредитування у банківській практиці.

Обґрунтовано, що визначення фінансового стану банку є досить складним завданням. І така оцінка повинна базуватися на перевіреному світовому досвіді, рекомендаціях авторитетних міжнародних фінансових інституцій, як, наприклад, погляд експертів Світового банку.

Кредитна діяльність банку є одним із основоположних критеріїв, який відрізняє його від небанківських установ. Кредитування відноситься до однієї з найризикованіших операцій комерційного банку, що пояснюється як самою природою кредиту, так і тим, що ця операція посідає чільне місце в балансах більшості комерційних банків. Водночас, саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку у світовій практиці.

В другому розділі роботи проведено аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ, а саме: здійснено загальну характеристику діяльності АТ КБ «ПриватБанк», проведено аналіз основних показників фінансового результату та ефективності кредитної діяльності шляхом аналізу якості кредитного портфелю.

Встановлено, що кредитний портфель АТ КБ «ПриватБанк» складається з низькоризикових інвестиційних цінних паперів, а частка основних і нематеріальних активів відносно невелика. Чистий процентний дохід банку та доходів від платежів і комісій значно зросли, сприяючи його загальній фінансовій стабільності.

У АТ КБ «ПриватБанк» мало місце зростання загального доходу з 24930 млн грн у 2018 році до 33232 млн грн у 2022 році. Чистий прибуток банку також зріс на 58964 млн грн за останні п'ять років. Найбільшу частку в активах банку займають кредити, які складають понад п'ятдесят відсотків загального доходу.

В третьому розділі кваліфікаційної роботи було виокремлено та обґрунтовано

напрями удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ шляхом застосування такого інструменту як функціонально-вартісний аналіз. Виявлено та оцінено можливі резерви покращення кредитної діяльності АТ КБ «ПриватБанк», розроблено стратегію позиціонування як шлях підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи.

Для покращення діяльності будь-якого банку необхідно все більшу увагу приділяти його інноваційному розвитку. Створення нових та розширення існуючих банківських продуктів і послуг для досліджуваного відділення АТ КБ «ПриватБанк» може мати такі види банківських інновацій: інтернет-банкінг (дає можливість клієнту управляти своїми рахунками не виходячи з дому за допомогою мережі Інтернет); мобільний банкінг (сервіс, за допомогою якого клієнт банку має можливість керувати власними безготівковими коштами за допомогою мобільного телефону); електронний залишок (послуга, яка дає можливість зараховувати залишок менше однієї гривні, наприклад, на рахунок мобільного телефону клієнта); QR-банкінг (передбачає легку та швидку оплату рахунків за товари, послуги та Інтернет-покупки, через QR-код за безконтактною банківською системою) та інші.

Для вдосконалення надання кредитних послуг АТ КБ «ПриватБанк» на ринку доречно обрати стратегію позиціонування на основі унікальних властивостей банківського продукту.

Розробляючи тактику позиціонування, АТ КБ «ПриватБанк» має передусім застосовувати емоційну складову в поєднанні з логічними доказами про те, що банківські послуги АТ КБ «ПриватБанк» є найвищої якості на вітчизняному ринку банківських послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесова Н.Е., Вознікова Ю.М. Кредитна політика банківських установ. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 957–961
2. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика. Підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2017. 393 с.
3. Алексєєв І.В., Колісник М.К. Гроші та кредит: Навчальний посібник. К.: Знання, 2019. 253 с.
4. Банківська система: підручник. За ред. С.А. Кузнецової. К : Центр учбової літератури, 2014. 400 с.
5. Банківська система: підручник. М. І. Крупка, Є. М. Андрущак, Н. Г. Пайтра та ін. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013. 556 с.
6. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі: монографія. Примостка Л. О., Примостка О. О., Карчева І. Я. К. : КНЕУ, 2017. 384 с.
7. Варцаба В.І., Заславська О.І. Сучасне банківництво: теорія і практика: Навч. посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. 364 с.
8. Діденко О. М. та ін. Інституційний розвиток банківської системи. *Фінанси України*. 2015. № 11. С. 70-76.
9. Довгань Ж. Особливості управління кредитною діяльністю банківських установ у сучасних умовах. *Світ фінансів*. № 4. 2015 р.
10. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7.12.2000 № 2121-III із змінами та доповненнями. URL: <https://www.rada.gov.ua>.
11. Закон України "Про Національний банк України" від 20.05.1999 № 679 із змінами та доповненнями. URL: <https://www.rada.gov.ua>.
12. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 № 3480-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://www.rada.gov.ua>.
13. Зверяков М. І., Коваленко В. В., Сергєєва О. С.. Управління фінансовою стійкістю банків: навчальний посібник. Одеса «Атлант», 2014. 567 с.
14. Золотарьова О. В., Чекал А. А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх упровадження в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2016. Вип. 16. С. 112-115.

15. Зянько В. В., Коваль Н. О., Єпіфанова І. Ю. Банківський менеджмент: навчальний посібник. 2-ге вид., доп. Вінниця: ВНТУ, 2018. 126 с.
16. Іршак О.С., Лещук І.Я. Сучасний стан кредитної діяльності банків та її вплив на розвиток реального сектору економіки. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 34. 2018. С. 145-149.
17. Капран В.І. Банківські операції: Навчальний посібник. Київ: ЦНЛ, 2016. 208 с.
18. Карась П. М., Приходько Н. В., Пащенко О. В. та ін. Банківська система: навчальний посібник. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 292 с.
19. Коваленко В.В. Науково-методологічні основи фінансової стабільності банківської системи та індикатори її оцінки. *Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України*. 2018, №7(152). С. 111-122.
20. Копилук О. І., Музичка О. М. Банківські операції: навч. посібник [3-те вид., випр. і доп.]. К.: Центр учбової літератури, 2019. 536 с.
21. Косова Т.Д., Циганов О.Р. Банківські операції: навчальний посібник. К.: центр учбової літератури, 2018. 372 с.
22. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія. За ред. В.В. Коваленко. Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. 217 с.
23. Кузнецова С. А., Болгар Т. М., Пестовська З. С. Банківська система: навч. посіб.; за ред. С. А. Кузнецової. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 400с.
24. Круш П.В., Бугрім С.І. Напрями підвищення результативності управління кредитною політикою банку в умовах кризи. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 19. С. 149–158.
25. Лапко О.О., Демченко А.М. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України. *Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. № 2. С. 65—72.
26. Лисенок О.В. Формування стратегії та політики управління кредитними операціями банків. *Вісник ЖДТУ*. 2016. № 1 (75). С. 185–190
27. Любар О.О. Кредитна політика банків: види та моделі. *Вісник*

університету банківської справи Національного банку України. 2010. № 3 (9). С. 183–185.

28. Матвійчук Н. М., Бурлачук Н. Ю., Гарбар Ж. В. Розвиток інновацій у сучасній банківській сфері України. *Молодий вчений*. 2015. № 5 (20). Ч. 2. 4.

29. Міщенко В.І. Банківські операції. Підручник. К.: Знання, 2016. 727 с.

30. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 608 с.

31. Миськів Г.В. Формування та розвиток кредитного ринку України : дис. докт. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2016. 502 с.

32. Недзельська І. Гнучкий режим курсоутворення: можливі наслідки для економічного розвитку України. *Банківська справа. Науково-практичне видання*. 2009, №1(85). С. 45-51.

33. Онищук М. Інноваційні продукти на ринку банківських послуг України. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/276.pdf>.

34. Офіційний сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua.

35. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua>.

36. Приходько Я.С. Вплив кредитної діяльності на економіку України. URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle>.

37. Полінкевич О.М., Сидорук І.І., Тимощук Т.В., Полінкевич О.М. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку. *Економічний форум*. 2014. № 4. С. 248–254.

38. Романова М.І., Устюгова Ж.В. Основи банківської справи. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 168 с.

39. Роїна О.М. Банківська діяльність в Україні. Нормативно-правове регулювання. К.: КНТ, 2017. 496с.

40. Рошило В.І. Інновації в банківській сфері. *Аналітично-інформаційний журнал "Схід"*. Економічні науки. 2016. №2. С. 15—20.

41. Сидоренко В.А. Характеристика кредитного процесу в українських комерційних банках. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2012. Т. 2. № 13. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25119/22577>

42. Сергєєва О.С., Тищенко М.О. Проблеми кредитної діяльності банківської системи України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. №3(08). С. 317–321.
43. Стечишин Т.Б., Малахова О. Л. Банківська справа: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 404 с.
44. Холодна Ю. Є., Рац О. М. Банківська система: навчальний посібник. Х: Вид ХНЕУ, 2017, 316 с.
45. Хоменко В.О. Ринок інноваційних банківських продуктів в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/65-1.pdf>.
46. Шуба М.В., Рудник А.О. Світові тренди банківських інновацій. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. №12. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4638>
47. Юрків М.Т. Управління проблемними кредитами банків в Україні: сучасні законодавчі аспекти. *Інноваційна економіка*. 2013. № 11. С. 184–188.
48. Altman, E. I. (2004). *Default risk and bankruptcy analysis*. John Wiley & Sons.
49. Basel Committee on Banking Supervision. (2017). Basel III: Finalising post-crisis reforms. Bank for International Settlements.
50. Bank Management. URL: https://www.tutorialspoint.com/bank_management/bank_management_tutorial.pdf.
51. Berger, A. N., & Bouwman, C. H. (2013). How does capital affect bank performance during financial crises? *Journal of Financial Economics*, 109(1), 146-176.
52. Fabozzi, F. J., Modigliani, F., & Jones, F. J. (2010). *Foundations of Financial Markets and Institutions*. Pearson.
53. Groenfeldt T. Banking innovations in the USA. *Banking technology*. 2017. URL: <http://www.bankingtech.com/751512/analysis-banking-innovation-in-the-us>.
54. Kearney A.T. Going digital: the banking transformations road map. Thesis work of A.T. Kearney. 2016. URL: <https://www.atkearney.com/documents/10192/5264096/Going+Digital+-+The+Banking+Transformation+Road+Map.pdf/60705e6494bc44e8-9417-652ab318b233>
55. Merton, R. C. (1974). On the pricing of corporate debt: The risk structure of

interest rates. *The Journal of Finance*, 29(2), 449-470.

56. Saunders, A., & Cornett, M. M. (2014). *Financial institutions management: A risk management approach*. McGraw-Hill Education.

57. Skinner C.M. The top trends in banking innovations. *The Financer*. 2017. URL: <https://thefinanser.com/2016/02/the-top-ten-trends-in-banking-innovation.html>.

58. Skinner C.M. The biggest innovations in retail banking. *The Financer*. 2017. URL: [https:// thefinanser.com / 2017 / 01 / biggest-innovations-retail-banking-research.html](https://thefinanser.com/2017/01/biggest-innovations-retail-banking-research.html).

59. Petryna M.Yu., Kochkodan V.B., Tsebrii N.V. Innovations in the development of ukraine's energy sector. Міжнародна науково-технічна конференція "Нафтогазова енергетика – 2021" приурочена до 250-річчя нафтовидобутку та 100-річчя газовидобутку в Європі (20-25 вересня 2021 року, Івано-Франківськ, курорт Буковель). Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2021. С.54-56.

60. Van Greuning, H., & Brajovic Bratanovic, S. (2009). *Analyzing and Managing Banking Risk: A Framework for Assessing Corporate Governance and Financial Risk* (3rd ed.). World Bank Publications.