

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«УНІВЕРСИТЕТ КОРОЛЯ ДАНИЛА»

Факультет суспільних і прикладних наук
Кафедра управління та адміністрування

на правах рукопису

УДК 336.717.061

Юсип Христина Петрівна

**УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

Спеціальність 072 – «Фінанси, банківська справа та страхування»

Наукова робота на здобуття кваліфікації магістра

Науковий керівник:
Старший викладач кафедри
Цюцяк Андрій Любомирович

2024 рік

ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«УНІВЕРСИТЕТ КОРОЛЯ ДАНИЛА»
Факультет суспільних і прикладних наук
Кафедра управління та адміністрування

Освітній ступінь: «магістр»

Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

завідувач кафедри управління та
адміністрування

к.е.н., доц. Гавадзин Н.О.



«27» червня 2023 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Юсип Христина Петрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

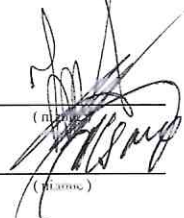
1. Тема роботи «Управління кредитною діяльністю банківських установ»
 2. Керівник роботи Цюцяк Андрій Любомирович, старший викладач кафедри
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
- затверджені наказом ректора університету від «26» червня 2023 року № 32/1 с
3. Строк подання студентом роботи 9 лютого 2024 р.
 4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити)
 1. Сутність фінансового стану банку та його комплексна оцінка.
 2. Зміст кредитної діяльності банківських установ.
 3. Виділення етапів кредитування у банківській практиці.
 4. Аналіз фінансових результатів діяльності банків України та їх кредитної діяльності.
 5. Загальна характеристика діяльності, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища АТ «Кредобанк».
 6. Аналіз кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк».
 7. Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні управління кредитною діяльністю банківських установ.
 8. Виявлення та оцінка можливих резервів покращення кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк».
 9. Розробка стратегії позиціонування як шлях підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи.
 5. Дата видачі завдання: 27 червня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Збір та вивчення джерел інформації для написання кваліфікаційної роботи	до 22 вересня 2023 року	виконано
2	Складання плану кваліфікаційної роботи та затвердження керівником	до 29 вересня 2023 року	виконано
3	Написання розділу 1 «Теоретичні засади кредитної діяльності банківських установ»	до 27 жовтня 2023 року	виконано
4	Написання розділу 2 «Аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ»	до 24 листопада 2023 року	виконано
5	Написання розділу 3 «Удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ»	до 22 грудня 2023 року	виконано
7	Написання вступу, висновків та формування списку використаних джерел	до 29 грудня 2023 року	виконано

Студент

Керівник роботи



 (підпис)

Юсип Х.П.

(прізвище та ініціали)

Цюцяк А.Л.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

**Юсип Х.П. Управління кредитною діяльністю банківських установ. –
Рукопис.**

Наукова робота на здобуття кваліфікації магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». ЗВО «Університет Короля Данила». Івано-Франківськ, 2024.

У дослідженні висвітлено сутність фінансового стану банку та його комплексну оцінку. Розкрито зміст кредитної діяльності банківських установ. Наведено етапи кредитування в банківській практиці.

Проведено функціонально-вартісний аналіз удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ. Виявлено та оцінено можливі резерви покращення кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк». Розроблено стратегії позиціонування як шлях підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи.

Одержані результати кваліфікаційної магістерської роботи можуть бути використані ІФВ АТ «Кредобанк» для покращення фінансових результатів своєї діяльності.

Ключові слова: банк, банківська система України; кредитна політика банку, управління кредитною політикою банку.

ABSTRACT

Yusyp, H. Management of Credit Activities of Banking Institutions. - Manuscript.

This scientific work aims to obtain a master's qualification in the specialty 072 «Finance, Banking, and Insurance» at ZVO «King Danylo University» Ivano-Frankivsk, in 2024. The research elucidates the essence of a bank's financial condition and offers a comprehensive assessment. It delves into the content of credit activities within banking institutions and outlines the stages of lending in banking practice.

A functional and cost analysis was conducted to enhance the management of credit activities within banking institutions. Potential reserves for improving the credit activity of JSC «Kredobank» IFV were identified and assessed. Additionally, positioning strategies were developed as a means to enhance the efficiency of the banking institution's credit activity.

The results obtained from this qualifying master's thesis can be instrumental for IFV JSC «Kredobank» in enhancing the financial results of its operations.

Keywords: bank, banking system of Ukraine; bank credit policy, management of bank credit policy.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	8
1.1 Сутність фінансового стану банку та його комплексна оцінка	8
1.2 Зміст кредитної діяльності банківських установ	16
1.3 Виділення етапів кредитування у банківській практиці	27
Висновки до розділу 1	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	34
2.1 Аналіз фінансових результатів діяльності банків України та їх кредитної діяльності	34
2.2 Загальна характеристика діяльності, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища АТ «Кредобанк»	46
2.3 Аналіз кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк»	59
Висновки до розділу 2	66
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	67
3.1 Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні управління кредитною діяльністю банківських установ	67
3.2 Виявлення та оцінка можливих резервів покращення кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк»	73
3.3 Розробка стратегії позиціонування як шлях підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи	76
Висновки до розділу 3	88
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Банківська система переживає складні часи своєї діяльності. Комерційні банки активно шукають можливості та шляхи зміцнення власного капіталу. Запроваджують набутий світовий досвід з управління капіталом, залученими коштами і активами та пов'язаними з ними ризиками. У повсякденній банківській практиці керівництво та співробітники постійно дбають про те, як не втратити довіру інвесторів та клієнтів, зберегти і примножити залучені кошти, задовольнити бажання позичальників і отримати максимальний прибуток.

У загальній сукупності банківських операцій кредитна діяльність займає провідну роль, адже доходи від такої діяльності є основним джерелом одержання прибутку банку. Функціонування ефективної кредитної діяльності гарантує економічне зростання та стабільність, сприяє збільшенню кількості робочих місць, появи нових підприємств, поліпшує соціально-економічний розвиток держави. Розвиток кредитної діяльності банківських установ повинен бути ключовим елементом економічного зростання, що має безпосередній вплив на забезпечення суверенітету держави та реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів.

Тому питання управління кредитною діяльністю банківських установ є безумовно актуальним питанням в сучасних умовах.

Вагомий внесок в розвиток теорії управління кредитною діяльністю банківських установ внесли такі вітчизняні дослідники, як В. Андрущенко, О. Васюренко, О. Вовчак, У. Владичин, Г. Миськів, А. Мороз, Л. Примостка, М. Савлук, Б. Пшик, А. Толстошеева та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ, виявлення можливих резервів її покращення та оцінка ефективності запропонованих заходів.

Для досягнення поставленої мети в кваліфікаційній роботі визначені для вирішення наступні **завдання:**

– дослідити теоретичні засади кредитної діяльності банківських установ: визначити сутність фінансового стану банку та його комплексну оцінку, розкрити зміст кредитної діяльності банківських установ та виділити етапи кредитування у банківській практиці;

– провести аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ: провести аналіз фінансових результатів діяльності банків України та їх кредитної діяльності, дати загальну характеристику діяльності, проаналізувати внутрішню та зовнішню середовища АТ «Кредобанк», здійснити аналіз кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк»;

– виокремити та обґрунтувати напрями удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ: розглянути та провести функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні управління кредитною діяльністю банківських установ, виявити та оцінити можливі резерви покращення кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк», розробити стратегію позиціонування як шлях підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи.

Об'єктом дослідження є банківська система України.

Предметом дослідження є принципи, методи та практичні засади управління кредитною діяльністю банківських установ.

Інформаційною базою написання кваліфікаційної роботи є праці вітчизняних і зарубіжних вчених щодо підвищення ефективності управління кредитною діяльністю банківських установ; законодавчі та нормативні акти України; довідкові та інформаційні видання; матеріали періодичних видань та наукових конференцій; інтернет-ресурси; обліково-звітні дані ІФВ АТ «Кредобанк».

Методи дослідження. Для вирішення поставлених в кваліфікаційній роботі завдань використовувалися методи: статистичного аналізу – для аналізу фінансових результатів діяльності банків України та їх кредитної діяльності; теоретичного узагальнення – для вивчення засад кредитної діяльності банківських установ; SWOT-аналізу – для оцінки можливостей та перешкод в

діяльності банківської установи, його сильних та слабких сторін; графічний – для візуалізації висновків; експертних оцінок – для ранжування функцій банківського обслуговування ІФВ АТ «Кредобанк» та оцінки функції банківського обслуговування; метод функціонально-вартісного аналізу.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні можливих резервів підвищення ефективності кредитної діяльності банківських установ та розробка стратегії його позиціонування на основі виявлених резервів.

Практичне значення одержаних результатів полягає в підвищенні ефективності кредитної діяльності банківської установи.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження були представлені на: VIII Міжнародному науково-практичному симпозіумі «Концептуальні проблеми розвитку сучасної гуманітарної та прикладної науки» м. Івано-Франківськ.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг кваліфікаційної роботи викладено на 96 сторінках комп'ютерного тексту, в тому числі основна частина роботи на 96 сторінках. Робота містить 19 таблиць, 24 рисунки. Список використаних джерел містить 72 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

1.1. Сутність фінансового стану банку та його комплексна оцінка

На сьогодні Україна, як і весь світ, стоїть на порозі світової фінансово-економічної кризи. І тут все актуальнішим постає питання, чи мають банки України необхідний запас стійкості щодо вразливості до фінансово-економічної кризи. В останні роки розвиток та функціонування банківської системи характеризувалися наявністю позитивних структурних змін. Тут слід відзначити підвищення рівня капіталізації банків, ліквідності, фінансової стабільності, зменшенням ризиків у банківській діяльності, деяким поліпшенням якості активів [32, с.78].

Визначення фінансового стану банку є досить складним завданням. Ця оцінка повинна базуватися на перевіреному світовому досвіді, рекомендаціях авторитетних міжнародних фінансових інституцій, як, наприклад, погляд експертів Світового банку [47, с.211]. З одного боку, ця оцінка насамперед повинна враховувати вимоги нормативних актів України, з іншого боку, дотримання законодавства, що є не вичерпним критерієм, ураховуючи європейський вектор України. Постійні трансформації фінансового сектору України, що зумовлені об'єктивними економічними умовами з боку динаміки ключових показників міжнародної економіки та внутрішніми політичними факторами, що викликані державотворчим процесом і провокують регулярні, або точкові зміни у правовому полі України, породжують: велику кількість теоретичних досліджень, що пов'язані зі стабільністю банківського сектору; циклічність розвитку вітчизняної економіки; відсутність єдиного підходу до діагностики фінансового стану банку [45, с.140].

Регулярне проведення оцінки фінансового стану банківських установ дозволяє ефективно управляти активними і пасивними операціями, що сприяє

максимізації прибутку і забезпеченню його стабільного розвитку. Внаслідок істотних змін на фінансовому ринку значення оцінки фінансового стану зростає як для самого банку, так і для його клієнтів, акціонерів, ділових партнерів і держави в цілому [37, с.238].

Предметом оцінки фінансового стану комерційного банку є причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів, які прямо або опосередковано впливають на діяльність банку, а також дослідження фінансових ресурсів і їх потоків у комерційному банку [6, с.54].

Стан фінансів (фінансовий стан) певного економічного суб'єкта визначається «наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю грошовими ресурсами, необхідними для господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи і життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами» [47, с.314].

Саме тому фінансова стійкість є відображенням стійкого фінансового стану комерційного банку, тобто поняття «фінансова стійкість» та «стійкий фінансовий стан» тотожні. Крім того, поняття надійності комерційного банку, його стабільного розвитку та стійкості є взаємопов'язаними та тісно переплетеними між собою (рисунк 1.1). Надійність є ширшим поняттям і поєднує в собі поняття стійкості та стабільний розвиток, характеризує банк як фінансову інституцію, грошово-кредитний інститут у загальному; стабільність – здатність до постійного динамічного розвитку; стійкість – його внутрішній стан [16, с.92].

Поняття надійності, стійкості та стабільного розвитку є ознаками комерційного банку й обумовлюють його здатність:

- здійснювати оперативне та чітке обслуговування клієнтів;
- сприяти власному розвитку з урахуванням ймовірних ризиків та відповідно до ринкових тенденцій;
- забезпечувати реалізацію інтересів усіх учасників фінансових відносин (власників, акціонерів, клієнтів);



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

– ефективно виконувати свою роль в економіці та реалізовувати притаманні функції, незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, що перешкоджають їх здійсненню;

– реалізовувати свій потенціал в діловому співробітництві та ефективно конкурувати;

– виконувати свої зобов'язання перед акціонерами та клієнтами, за умов обов'язкового дотримання параметрів і нормативів, встановлених у національному законодавстві й світовій банківській практиці;

– забезпечити збереження вкладів юридичних та фізичних осіб [22, с.71].

Необхідно додати, що вказані ознаки набувають завдяки ефективній та скоординованій діяльності банківської установи, тому визначити їх притаманність можна лише з плином часу. Належна робота банківської установи значною мірою залежить від компетентності керівництва та його професійного рівня, оскільки банк неспроможний сам впливати на зовнішні

чинники (чи то політичні, чи економічні), то має більше орієнтуватися на забезпечення внутрішньої збалансованості структурних елементів [9, с.155].

Аналітичне дослідження, його результати та їх використання в банківському менеджменті повинні відповідати визначеним принципам (вимогам), до основних з яких можна віднести:

- 1 Аналіз має бути комплексним.
- 2 При прогнозуванні основних показників розвитку банку та оцінці економічних явищ аналіз повинен базуватися на державному підході.
- 3 Науковий характер проведення аналізу.
- 4 Аналіз повинен базуватися на достовірній інформації та бути точним, об'єктивним і конкретним
- 5 При здійсненні аналізу необхідним є забезпечення системного підходу.
- 6 Аналіз має проводитися за планом і систематично.
- 7 Аналіз повинен вчасно виявляти недоліки і резерви підвищення ефективності бути дієвим, тобто активно впливати на діяльність банку.
- 8 Оперативність та демократизм.
- 9 Ефективність, тобто результати аналізу повинні служити для керівництва банку інформаційною базою для прийняття управлінських рішень з оптимізації функціонування банку [6, с.315].

Проведення аналізу діяльності банку на основі перерахованих принципів істотно збільшує ефективність оцінки його фінансового стану і, як наслідок, покращує результати фінансової діяльності банку [23, с.70].

Виникнення, активне використання, подальший розвиток та вдосконалення систем оцінки фінансової стійкості банківських установ є надзвичайно важливим для акціонерів банку, реальної та потенційної клієнтури банків та суспільства в цілому, самих комерційних банків (зацікавленість у достовірній оцінці фінансового стану банків-контрагентів, у попередній діагностиці можливих проблем), органів державного регулювання і нагляду [41, с.154].

Аналіз джерел, які стосуються оцінки фінансової стійкості банків, дає змогу зазначити, що методи оцінки фінансової стійкості – це складові моніторингу фінансового стану банків [16, с.98]. Оскільки можуть змінюватися цілі моніторингу, розширюватися перелік підходів, а також сфера їх застосування, то методи та прийоми оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються.

Етапи оцінки фінансового стану банківської установи [37, с.344]:

1 Розробляється план аналітичної роботи, уточнюються мета, завдання та об'єкти.

2 Розробляється система різних показників, які найкращим чином характеризуватимуть об'єкт аналізу.

3 Здійснюється підбір необхідної інформації до аналізу, перевіряється її точність.

4 Здійснюється порівняння показників з плановими показниками та показниками звітного періоду, аналізується динаміка відносно минулих років (періодів), порівнюються результати з основними показниками банків-конкурентів.

5 Зібрану інформацію аналізуємо різними методами економічного аналізу, виявляємо відхилення показників, причини цих відхилень, а також можливість їх усунення.

6 На підставі результатів оцінки фінансового стану, пропонуються рекомендації з удосконалення діяльності банківської установи.

При зміні цілей моніторингу прийоми та методи оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки розширюється перелік підходів, а також сфера їх застосування. Зокрема, серед нинішніх підходів до організації моніторингу фінансового стану банків можна виділити наступні: рейтингові системи оцінки, що передбачають ранжування банків, коефіцієнтний аналіз та аналіз однорідних груп, статистичні моделі, комплексні оцінки банківського ризику та макропруденційний аналіз [16, с.60].

Варто відзначити, що статистичні моделі призначені для оцінки фінансової стійкості банківської установи в майбутньому, а оцінку поточного фінансового стану комерційних банків забезпечують коефіцієнтний аналіз, комплексні оцінки банківських ризиків, рейтингові системи [22, с.47].

Застосування кожного з даних підходів передбачає виконання відповідних завдань, зокрема: прогнозування майбутнього фінансового стану, оцінку поточного фінансового стану, певні статистичні процедури, кількісний аналіз, визначення категорії ризику [45, с.80].

Призначенням рейтингових методик є оцінка поточного фінансового стану банків. Для побудови рейтингів виділяють кілька методичних підходів: бальний метод, який за кожним аналізованим показником передбачає оцінку в балах, та індексний метод, який для кожного з аналізованих показників фінансового стану банку передбачає розрахунок вагових коефіцієнтів і визначення інтегрального індексу за результатами розв'язання лінійного рівняння [29, с.68].

Отримані рейтинги покликані виявити проблеми у діяльності банків та на основі диференційованого підходу до комерційних банків дозволяють вжити адекватних заходів щодо їх усунення цих проблем з боку органів нагляду. Джерелами інформації для рейтингових оцінок є дані інспекторських перевірок та фінансові звіти банків.

Ефективними в оцінці є статистичні моделі, проте у їх застосуванні виділяють ряд труднощів: необхідність періодичного тестування взаємопов'язаних показників; необхідність визначення залежності між «причинними» і «наслідковими» показниками та уведення в модель тільки значимих показників [32, с.90].

Аналіз методів оцінки фінансової стійкості комерційних банків України свідчить про те, що багато внутрішніх банківських методик застосовуваних у вітчизняній практиці побудовані на основі коефіцієнтного аналізу. Дані методики передбачають: оцінювання рентабельності діяльності банку та його окремих операцій; структурний аналіз для виявлення ризиків, які викликані

особливістю структури активів, пасивів, позабалансовою позицією банку; аналіз ринкового ризику, кредитного ризику, ризику ліквідності; оцінювання достатності власного капіталу [38, с.76].

Аналізуючи рівень рентабельності, слід звернути особливу увагу на джерела формування прибутку. Якщо прибуток формують здебільшого за рахунок непроцентних доходів та процентної маржі, то отримуємо позитивну оцінку рівня прибутковості. Коли прибуток отримано в основному від торговельних операцій із валютою, від доходів за операціями з цінними паперами, у зв'язку з відтермінуванням сплати податків, за непередбаченими доходами, тоді може бути отриманий щодо прибутковості банку негативний висновок. Особливу увагу тут слід звернути на прибутковість активів від операцій, а також прибутковість активів після сплати податків. В окремих випадках при збитках від операцій банки показують позитивний фінансовий результат за рахунок зменшення розміру сформованих резервів без відповідного поліпшення якості активів [40, с.188].

Комплексна оцінка фінансового стану банківської установи представляє собою багатомірну задачу. Система оцінки фінансового стану сучасного комерційного банку включає аналіз власних, залучених і позичених коштів, оцінку фінансово-економічної ситуації в країні, інтегровану оцінку фінансової стійкості, оцінку бізнес-плану банку, аналіз активів, доходів, витрат та прибутковості, банківських ризиків, аналіз економічного становища позичальників, аналіз ліквідності і платоспроможності, аналіз дотримання економічних нормативів [21, с.85] показана на рисунку 1.2.

Оцінка фінансового стану банківської установи в залежності від об'єкта дослідження класифікується як [20, с.37]:

– операційно-вартісна. Така оцінка дозволяє зрозуміти значення кожного виду операцій у формуванні прибутку банку, розширює уявлення про прибутковість банку, вартості та рентабельності (або збитковості) конкретних операцій банку;

– структурна оцінка. Дозволяє визначити структуру доходів і прибутку банку, склад і питому вагу економічних контрагентів за активними і пасивними операціями. Проводиться за видами банківських операцій;

– функціональна. Дозволяє оцінити доцільність і ефективність функцій, виконуваних банком, виявити форми і перспективи взаємодії з іншими контрагентами системи, спеціалізацію діяльності комерційного банку, його місце в системі розподілу банківських послуг.

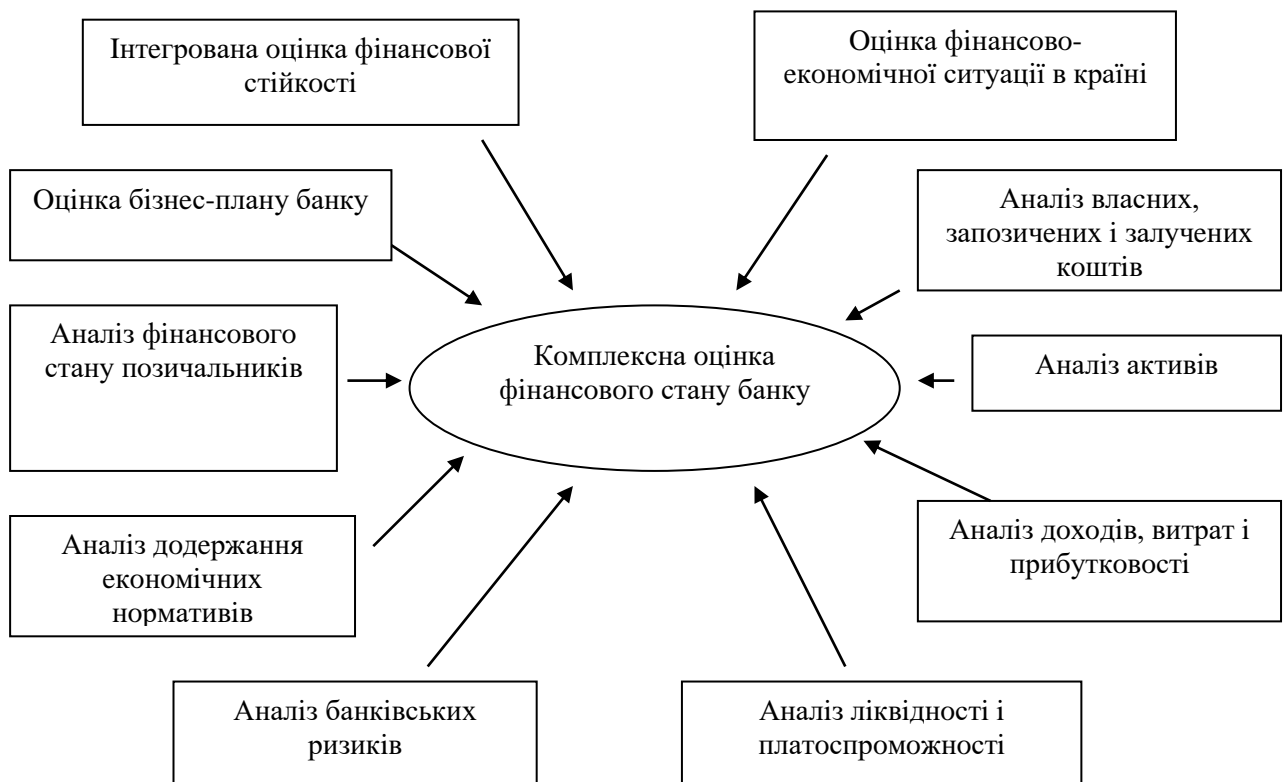


Рис. 1.2. Система комплексного аналізу банківської діяльності сучасного комерційного банку

За метою і характером проведення оцінки фінансового стану банку розрізняють: перспективну, підсумкову (заключну), оперативну та попередню оцінки. Зокрема, перспективна оцінка застосовується для прогнозування результатів фінансової діяльності та основних фінансових показників у майбутньому. Підсумкова або заключна оцінка застосовується для виявлення

резервів підвищення прибутковості, а також для визначення ефективності діяльності банку за звітний період [21, с.171].

Оцінка фінансового стану банку в залежності від спектру досліджуваних питань поділяється на тематичну та повну [8, с.112].

За періодичністю проведення оцінки фінансового стану банку її поділяють на річну, квартальну, місячну, щотижневу та щоденну [9, с. 56].

За користувачами результатів оцінки фінансового стану банку розрізняють внутрішню та зовнішню оцінки. Внутрішня оцінка представляє собою комерційну і банківську таємницю, та проводиться для внутрішнього користування. Зовнішня оцінка проводиться органами державного нагляду, аудиторами, інвесторами, акціонерами на підставі фінансової і статистичної звітності [37, с.44].

Отже, ми можемо підвести підсумки, що фінансовий стан банку – це комплексне поняття, що відображає систему показників, які характеризують ефективність використання фінансових ресурсів банку.

1.2. Зміст кредитної діяльності банківських установ

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 [40, с.205]. Водночас, саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку у світовій практиці [45, с.78].

Кредит – це економічні відносини, що виникають між кредитором та позичальником з приводу передачі тимчасово вільних коштів на умовах їх повернення та сплати ціни за користування. Кредит є однією з основних форм руху позичкового капіталу [6, с.45].

Економічною наукою категорія кредиту розглядається як відносини про надання позики однією особою іншій, що та передбачають повернення наданої

вартості у певний строк зі сплатою ціни за користування та засновані на довірі [31, с.70]. Кредитним відносинам притаманні базові ознаки, відображені на рисунку 1.3.

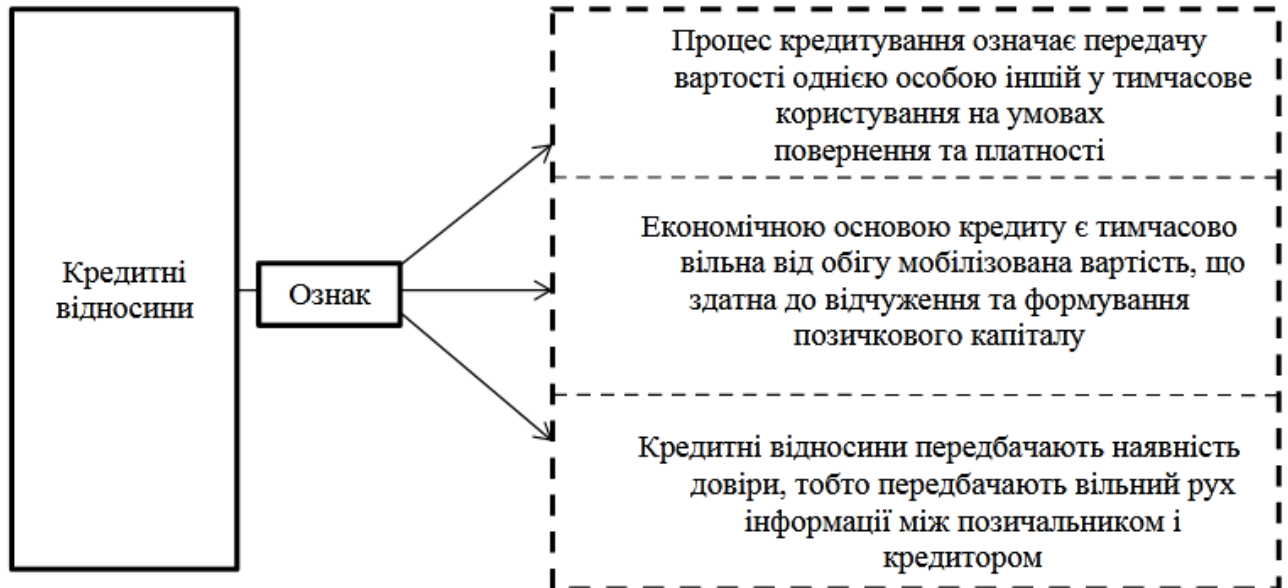


Рис. 1.3. Ознаки кредитних відносин банківської установи

Банківський кредит – це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається у тимчасове користування на засадах платності, повернення, строковості, цільового використання та забезпеченості [25, с.52].

Платність кредиту полягає в тому, що банк видає кредити підприємствам за певну плату (процент). Розмір процента встановлюється банком з розрахунком, щоб сума отриманих від позичальника відсотків покривала витрати банку по залученню коштів, необхідних для даного кредиту, витрат на ведення банківської справи і забезпечувала одержання певного доходу. Здатність клієнта вчасно здійснювати процентні виплати оцінюється банком шляхом аналізу балансу підприємства на ефективність використання основних засобів, ліквідність, здатності клієнта до інновацій, а також шляхом вивчення перспективи розвитку господарства [23; 24, с.61].

Повернення кредиту забезпечується безперервністю кругообігу коштів і переходом їх в грошову форму на завершальній стадії. Повернення кредиту означає, що залучені кошти, отримані підприємством, повинні бути повернені

через певний час. Крім того, особливістю кредитного методу інвестування є й те, що він не тільки передбачає повернення одержаної позики, але і сплати позичкового процента [31, с.109].

Строковість кредиту означає, що позики видаються на певний термін, по закінченні якого вони повинні бути повернені. Цільовий характер банківського кредиту означає, що позичкові кошти вкладаються на конкретні, передбачені кредитним договором, цілі. Цілі надання кредиту визначаються також на підставі поданих позичальником цільових програм, проєктів чи бізнес-планів. Крім того, банк повинен переконатися, що цілі використання позики передбачені Статутом фірми. Кредити надаються на здійснення наступних заходів: викуп державного майна; споживчі потреби громадян; інвестиції; накопичення сезонних запасів товарно-матеріальних цінностей, готової продукції та товарів, незавершеного виробництва; збільшення необоротних та оборотних активів підприємств; інші заходи, у разі розриву між надходженнями коштів та їх витратами в процесі виробництва [30, с.76].

Умови надання позики на певний термін можуть бути сформульовані в кредитному договорі через встановлення тривалості періоду користування позикою, графіку повернення позики та встановлення терміну повного повернення позики. Загалом, термін надання кредиту залежить від багатьох факторів: національної законодавчої бази; кредитної політики банку; суми кредиту, яку планує отримати підприємство; характеру виробничої діяльності позичальника, та швидкості обігу оборотного капіталу; цільового призначення кредиту; співвідношення попиту і пропозиції на кредити; традиційної практики кредитування [36, с.98].

Принцип забезпеченості кредиту передбачає, що комерційні банки переважно більшість кредитів надають під забезпечення. Принцип означає, що банк має право на недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника та на захист своїх інтересів. Найбільш розповсюдженими формами забезпечення кредитів в банківській практиці є гарантія або поручительство, застава майна, страхування кредиту та інші. Всі

форми забезпечення кредиту повинні задовольняти вимоги здатності до тривалого зберігання (як мінімум протягом періоду кредитування), високої ліквідності, тобто можливість активів до конвертування у грошову форму; стабільності цін на заставне майно, низьких витрат на зберігання і реалізацію застави [18, с.188].

Кредити комерційних банків поділяють на велику кількість видів, та класифікують за різними ознаками та критеріями.

За терміном користування розрізняють кредити строкові, до запитання, прострочені та відстрочені [20, с.66].

Залежно від кількості кредиторів розрізняють кредити, які надані одним банком; консорціумні та паралельні.

Паралельні кредити передбачають участь кількох банків в наданні таких кредитів. На одних, завчасно погоджених, умовах кредити одному позичальникові надають різні банки.

Під консорціумними розуміють такі кредити, які надаються консорціумом банків. Такий кредит передбачає, що один з банків бере на себе роль менеджера, займається розподілом відсотків, збирає з банків-учасників потрібну кредитоодержувачу суму ресурсів, укладає з ним договір і надає кредит [21, с.93].

За цільовим спрямуванням розрізняють споживчий кредит (видається на споживчі цілі населення) та виробничий (поповнення оборотних активів та основних засобів підприємства) [18,с.57].

За основними категоріями позичальників розрізняють кредити державним органам влади, населенню та галузям народного господарства.

Залежно від забезпечення кредити поділяють на забезпечені та незабезпечені.

Незабезпечені кредити у банківській практиці називають довірчими, бо надаються без забезпечення, а лише під зобов'язання позичальника погасити позичку. Такі кредити потребують ретельнішого вивчення

кредитоспроможності позичальника, пов'язані з великим ризиком для банку і надаються під більш високий процент.

Забезпечені кредити надаються під забезпечення (гарантію, поручительство, заставу майна, страхування ризику неповернення кредиту) [6].

За характером і способом сплати процентів виділяють кредити з фіксованою та плаваючою процентною ставкою, звичайний та дисконтний кредит.

Кредити з фіксованою процентною ставкою характерні лише для стабільної економіки. При видачі кредитів на довгі терміни з метою запобігання збитків чи зменшення ризику недоотримання прибутку в умовах інфляції банки використовують плаваючу процентну ставку. У відповідності з кредитним договором в цьому випадку процентні ставки періодично переглядаються і звичайно прив'язуються до фактичного темпу інфляції та рівня облікової ставки центрального банку.

Звичайний кредит пов'язаний зі сплатою процентів у міру використання наданих коштів. Дисконтний – зі сплатою процентів одночасно з отриманням кредиту [24, с.247].

За ступенем ризику розрізняють стандартні та нестандартні кредити. До нестандартних в свою чергу відносяться: сумнівні та безнадійні кредити, кредити під контролем та субстандартні [23, с. 128].

Залежно від методу надання кредиту виділяють: гарантовані кредити (коли банк бере на себе зобов'язання у разі потреби надати кредит клієнту визначеного розміру протягом відповідного періоду), відповідно до відкритої кредитної лінії (надаються без щоразового погодження умов кредитного договору з банком у межах завчасно визначеного ліміту кредитування), та кредити разового порядку (коли рішення про надання приймається окремо по кожному кредиту) [5, с.27].

Залежно від порядку погашення кредити можуть надаватися поступово (в розстрочку), у відповідності з особливими умовами, визначеними кредитними договорами та водночас із закінченням строку кредитного договору.

Найбільшу питому вагу у структурі активних операцій банку займає саме кредитна діяльність, тому найбільша частина активів банку вкладається саме у кредитні операції.

Поняття «кредитна діяльність банку», незважаючи на його досить часте використання, на сьогодні не має єдиного розуміння суті та змісту, і досить часто ототожнюється з поняттям кредитування, кредитного процесу, кредитних операцій, кредитних послуг, кредитних взаємовідносин тощо. Не дає чіткого визначення цьому поняттю ні навчальна література, ні енциклопедичні видання, що дають тлумачення різних понять економічної тематики, ні правові акти, які регулюють банківську діяльність [25, с.39].

Підпорядкованість економічних понять при визначенні сутності кредитної діяльності банку відображено на рисунку 1.4.

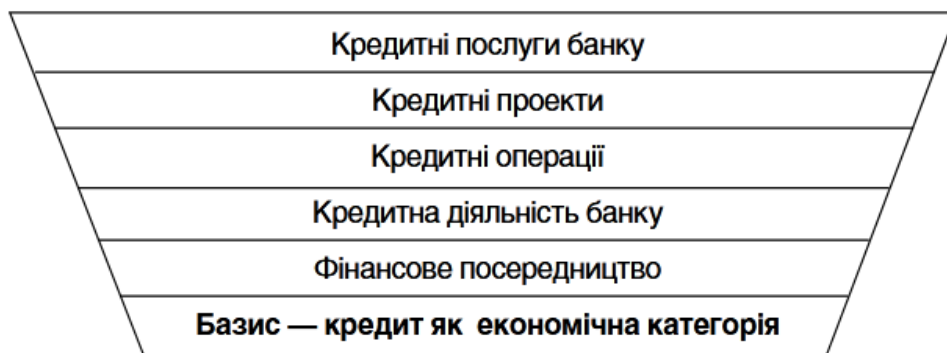


Рис. 1.4. Підпорядкованість економічних понять при визначенні сутності кредитної діяльності банку

Характеризуючи сутність та функції кредиту, група авторів [21, с.56] наголошує, що поняття банківського кредиту розуміється як тимчасово вільна сума грошових коштів, що надається банком позичальнику на умовах повернення, строковості, платності, забезпеченості та цільового характеру використання, а кредитування здійснюється переважно за рахунок залучених коштів. При цьому вказується, що банківський кредит надається у грошовій формі у межах сформованих кредитних ресурсів. То, виходячи з цього, можна зробити висновок, що формування кредитних ресурсів передуює наданню коштів

позичальникам як кредиту, а самі кредитні ресурси є часткою коштів. Тобто кредитна діяльність передбачає як формування кредитного ресурсу, так і його використання у процесі кредитування позичальників [4, с.77].

Інші науковці також стверджують, що кредитні операції здійснюються банками в межах кредитних ресурсів. Вони стверджують, що банки, діючи у сфері обміну грошей, є одночасно і кредиторами, і позичальниками. Причому рух грошей здійснюється на платній основі, яка характеризує кредитну діяльність як таку, що спрямована на підтримку процесу відтворення як у діяльності кредиторів банку, так і самого банку, а також його позичальників [38, с.112].

Кредитна діяльність банків охоплює значно більшу сферу економіки країни, ніж та, в яку банки вкладають кредитні кошти, та стосується більше суб'єктів, за рахунок коштів яких банки формують свої кредитні ресурси, ніж складу позичальників.

Кредитна діяльність стає реальною і ефективною тільки за умови існування взаємопов'язаного інтересу багатьох суб'єктів: держави і її інституцій, суспільства і громадян, банків і підприємств. Вона об'єднує інтереси суб'єктів господарювання (реалізація та фінансування певних проєктів, отримання прибутку), банків (акумуляування коштів і їх використання для отримання прибутків) та держави (зростання внутрішнього валового продукту, розвиток економіки країни тощо) [25, с.119].

Виходячи з цього, кредитній діяльності притаманні певні ознаки, серед яких можна виділити правового, економічного, комерційного та соціального характеру (рисунок 1.5).

Комерційна ознака кредитної діяльності передбачає вкладання кредитних коштів в економічно перспективні, рентабельні проєкти; завдяки створенню високоякісних активів, зміцненню та підвищенню надійності якості кредитного портфеля досягти комерційного зростання.

Правовий характер кредитної діяльності передбачає наявність правових засобів захисту суб'єктів ринку кредитних послуг; наявність правових норм, що

регулюють кредитну діяльність; наявність умов для легітимації надання кредитних послуг.

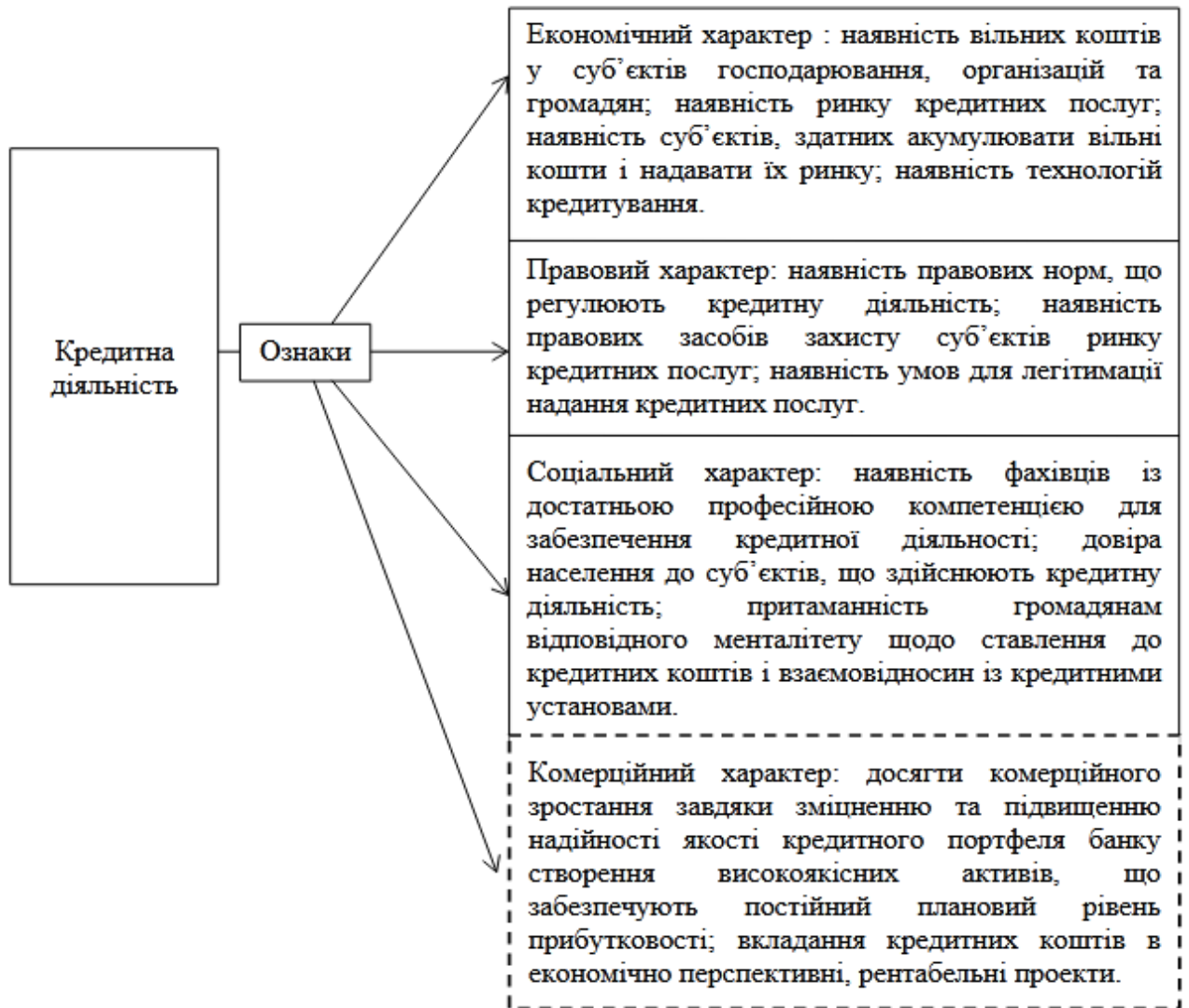


Рис. 1.5. Ознаки кредитної діяльності

Економічний характер кредитної діяльності передбачає наявність технологій кредитування; наявність суб'єктів, здатних акумулювати вільні кошти і надавати їх ринку; наявність ринку кредитних послуг; наявність вільних коштів у громадян, організацій та суб'єктів господарювання.

Соціальна ознака передбачає довіру населення до суб'єктів, що здійснюють кредитну діяльність; притаманність громадянам відповідного менталітету щодо взаємовідносин із кредитними установами та ставлення до

кредитних коштів; наявність фахівців із достатньою професійною компетенцією для забезпечення кредитної діяльності [31, с.73].

Розглянувши наукові підходи науковців щодо розуміння сутності кредитної діяльності банківської установи, запропонуємо узагальнене визначення поняття кредитної діяльності банку як чіткої координації дій, які пов'язані із виробленням механізму залучення та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг відповідно до загальноприйнятих принципів та правових норм для забезпечення ефективного управління кредитним процесом банку [16, с.96].

Основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники. І тут можна зробити висновок, що кредиторська діяльність банку походить передусім від виконання функцій фінансового посередництва та є важливим її етапом (рисунок 1.6).



Рис. 1.6. Кредиторська діяльність банку в системі його фінансового посередництва

Під позичальниками розуміють учасників кредитних відносин, які мають потребу в додаткових коштах і одержують їх у позичку від кредиторів. Права позичальників стосовно використання цих коштів є дещо обмеженими, оскільки він не може вийти за межі тих умов і цілей, які передбачені угодою з кредитором. Тому характерною ознакою позичальника є те, що він не стає власником позичених коштів, а лише тимчасовим розпорядником [19, с.44].

Особливе місце серед кредиторів посідають банки, які спочатку мобілізують кошти у своїх клієнтів, а потім самі надають їх у позички своїм клієнтам. Кредиторами можуть бути фізичні особи, юридичні особи

(підприємства, організації, установи, урядові структури тощо), держава. Під кредиторами розуміють учасників кредитних відносин, які мають у своїй власності (чи розпорядженні) вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам [18, с.293].

Об'єктом кредитної діяльності є кредитні відносини, що виникають між кредитором та позичальником та безпосередньо цінність, яка передається в позичку одним суб'єктом іншому. Позичена цінність як об'єкт кредитної діяльності є реальною, тобто має бути наявною і фактично переданою кредитором позичальникові. Таке передавання оформляється відповідною угодою з дотриманням вимог чинного законодавства [1, с.397].

Вважаємо, що позичальники отримують не сам кредитний проект, як банківський продукт, а його спроможність задовольнити потребу в тимчасовому користуванні позичковими коштами.

Тут можна стверджувати, що позичальники, користуючись кредитними послугами банку отримують можливість тимчасового користування кредитними ресурсами, акумульованими банком. Проте, можуть бути і винятки: деякі банківські установи вимагають авансування позичальниками вартості кредитних послуг із розгляду кредитних проектів, за результатами якого вони можуть виявитися непридатними до реалізації. За таких умов використання клієнтами кредитної послуги не надає їм можливість тимчасового користування кредитними ресурсами [2, с.264].

Відтворення всіх етапів кредитної діяльності банку відображено на рисунку 1.7.

У теорії і практиці оцінювання ефективності активних операцій відбувається переважно на рівні співвідношення різниці між процентними доходами і процентними витратами до обсягу задіяних до цього активів. Відтворення всіх етапів кредитної діяльності банку на рисунку 1.6 дає підстави стверджувати, що процентні витрати є лише однією складовою загальної структури витрат цієї діяльності. Крім процентних витрат для забезпечення підготовчих етапів і наступних функціональних етапів кредитної діяльності банку потрібно витратити чималі кошти. Навіть для здійснення кожної окремої

операції необхідні не лише кредитні ресурси, а й забезпечення кредитних процедур із розгляду і супроводження кредитних проектів, що потребують фінансових витрат на утримання банківського персоналу й устаткування. Тому при додатковому включенні до розрахунків ефективності кредитної діяльності банку непроцентних витрат результат може виявитися навіть негативним, незважаючи на високу прибутковість, обраховану з включенням лише процентних витрат [30, с.139].



Рис. 1.7. Основні етапи організації кредитної діяльності банку

Отже, кредитна діяльність – це двосторонній процес, що передбачає залучення коштів та формування кредитних ресурсів, з одного боку, і їх розміщення на кредитному ринку – з іншого; зумовлює особливий статус банку як фінансового посередника, який характеризується високим ступенем відповідальності перед значним колом осіб, а саме кредиторами, акціонерами, позичальниками, державою [25, с.94].

1.3. Виділення етапів кредитування у банківській практиці

У банківській практиці виділяються такі етапи кредитування:

Перший етап. Першочергово для отримання кредиту до банку подається заявка за визначеною банком формою. Також здійснюється оцінка сильних й слабких сторін об'єкта кредитування та майбутнього позичальника. Клієнтом готуються до подачі наступні документи [26, с.75; 38]:

- 1 Анкета позичальника за визначеною банком формою.
- 2 Копії статуту, установчих та інших документів, які підтверджують дієздатність (для фізичних осіб) і правоздатність (для юридичних осіб) клієнта.
- 3 Копії передбачених законодавством ліцензій.
- 4 Копію свідоцтва про реєстрацію (переєстрацію).
- 5 Копії контрактів, угод та інших документів, що стосуються кредиту: накладні, митні декларації, контракти на придбання послуг та виконання робіт, придбання та реалізацію товарно-матеріальних цінностей тощо.
- 6 Техніко-економічне обґрунтування одержання кредиту, в якому зазначено рух позичкових коштів, розраховано рентабельність об'єкта кредитування та термін окупності.
- 7 Відомості про отримані в інших банках кредити.
- 8 Довідку про наявність рахунків позичальника з обслуговуючого банку та наявність (відсутність) заборгованості за кредитами.
- 9 Документи щодо забезпечення кредиту [23, с.67]:
 - застава нерухомості – свідоцтво про приватизацію, довідка з міської нотаріальної контори, довідка-характеристика з Бюро технічної інвентаризації, угода купівлі-продажу (дарування, передачі);
 - застава майна – угоди на придбання заставлених товарно-матеріальних цінностей, опис закладеного майна, накладні та інші документи, що підтверджують право власності;

- страхування – умови страхування, угода страхування, страховий поліс та всі необхідні документи по страховій компанії;
- гарантія (поручительство) – угода гарантії (поручительства), а також відповідні документи по гаранту.

10Звіт про фінансові результати, бухгалтерський баланс, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів на останню звітну дату, а також річні баланси за весь період діяльності підприємства.

Якщо виникає така необхідність, то до ухвалення рішення про надання кредиту або в процесі подальшого контролю позичальник повинен подати банку також дані про дебіторську та кредиторську заборгованість, звіт про рух касових надходжень, внутрішні фінансові та управлінські звіти, документи про оренду приміщень, податкові, митні декларації тощо [9, с.58].

На цьому етапі банк приділяє особливу увагу перевірці достовірності інформації та документів, на основі яких вирішується питання про надання кредиту. Завершується етап попередньою бесідою працівника банку з майбутнім кредитоодержувачем, в ході якої з'ясовуються важливі деталі щодо умов надання та погашення кредиту і процентів.

Другий етап полягає у вивченні кредитоспроможності клієнта та базується на використанні різних джерел інформації, зокрема на матеріалах, що знаходяться в архіві і базі даних самого банку та отримані безпосередньо від позичальника, на відомостях, отриманих від покупців, кредиторів, постачальників позичальника, інших зовнішніх джерел (відомості, отримані від ділових партнерів позичальника, з інших банків, які обслуговують даного клієнта).

Чи не найважливіше значення при визначенні кредитоспроможності клієнта мають архіви банку, які можуть значно пришвидшити чи сповільнити процедуру надання кредиту. І якщо клієнт вже отримував кредит у цьому банку, то з архіву висвітлиться інформація про можливі затримки в погашенні боргу або інші порушення [40, с.50].

На цьому етапі надзвичайно важливо з'ясувати рівень компетенції працівників, що очолюють адміністративний апарат, фінансову, бухгалтерську, маркетингову служби, тому працівник банку може провести перевірку позичальника на місці. Така перевірка дозволить скласти уявлення про стан майна, яким володіє підприємство, та з'ясувати питання, які не були розглянуті під час попередньої бесіди [42, с.117].

Третій етап, який часто називають структуруванням кредиту, полягає в розробці умов процесу кредитування, підготовці й укладанні кредитного договору.

Кредитний договір – це юридичний документ, що визначає взаємні обов'язки і відповідальність між банком і клієнтом з нагоди одержання останнім кредиту [4, с.92].

Кредитний договір є двостороннім, оскільки породжує обов'язок кредитодавця надати кредит та обов'язок позичальника його повернути, та сплатити проценти за користування ним. Встановлення обов'язку позичальника сплатити кредитодавцю проценти за користування кредитними коштами, означає, що договір кредитування є у всіх випадках оплатним [20, с.33].

Кредитний договір укладається у письмовій формі незалежно від суб'єктного складу або суми кредиту, та не може змінюватися в односторонньому порядку. Зміст і перелік умов кредитного договору включають умови надання і погашення позичок, сам розмір кредиту, розміри відсотків за кредит та інші умови, які не суперечать чинному законодавству та визначаються за згодою сторін [41, с.276]. Умови договору визначаються для кожного клієнта індивідуально та з дотриманням мінімального ступеня ризику.

Бажання якнайшвидше отримати кошти, яке йде поряд з відсутністю належних правових знань у громадян часто призводять до їх потрапляння у «боргову кабалу». Жорсткі санкції за прострочення виконання зобов'язань, нарахування надвеликих відсотків за кредитами є поширеними негативними наслідками неухважності позичальників, яких би можна було уникнути при ретельному вивченні усіх умов кредитного договору [30, с.65].

Тому, при укладенні кредитного договору, необхідно [11, с.67; 47]:

- не поспішати підписувати кредитний договір, уважно ознайомитися з усіма умовами договору, щоб уберегти себе від серйозних проблем у подальшому. Для цього ви маєте право взяти копію договору для попереднього ознайомлення та вивчення нюансів;

- звернути увагу на зміст і форму кредитного договору. Кредитний договір завжди укладається в письмовій формі (у паперовому або електронному вигляді з накладенням електронних підписів, електронних цифрових підписів або інших аналогів власноручних підписів). У кредитному договорі обов'язково має бути зазначено суму коштів, яка надається за кредитним договором, вказані сторони (кредитор і боржник), їх права і обов'язки, термін дії, відсоткова ставка за кредитом, умови забезпечення виконання зобов'язання, санкції у разі невиконання договору, реквізити сторін, їхні підписи та інші істотні умови, за недотримання яких договір можна буде визнати недійсним;

- приділити особливу увагу вивченню штрафних санкцій, що застосовуються у випадку прострочення виконання зобов'язань за кредитним договором. Розмір штрафних санкцій та умови їх нарахування обов'язково мають бути вказані у договорі, тому слід неодмінно звернути на це увагу і, у випадку труднощів, звернутися за роз'ясненням до працівника банку чи компетентного юриста;

- вивчити розмір та особливості нарахування відсоткової ставки, які мають бути прописані доступно для розуміння. Тут необхідно детально вивчити всі тонкощі фіксованих та змінних кредитних ставок та визначити найбільш підходящу;

- вивчити запропонований банком порядок дострокового повернення кредиту;

- неодмінно слід звернути увагу на наявність у кредитному договорі загальної вартості кредиту для споживача, що складається з загального розміру кредиту та загальних витрат за споживчим кредитом, включаючи проценти за

користування кредитом, комісії та інші обов'язкові платежі за додаткові та супутні послуги банку (фінансової компанії), для отримання, обслуговування і повернення кредиту. Саме ця інформація дає можливість зробити висновки про кінцеву загальну суму коштів, яку має сплатити позичальник банку, погашаючи кредит у порядку, визначеному договором;

- кредитний договір також варто перевірити на наявність чи відсутність несправедливих умов, тобто умов, які явно свідчать про обмеження прав позичальника та обтяження його додатковими обов'язками;

- при укладанні кредитного договору в іноземній валюті обов'язково необхідно пам'ятати, що зміни економічної ситуації в країні та коливання курсу іноземних валют стосовно національної валюти є ризиками позичальника за кредитним договором, і не є підставами для зміни чи розірвання кредитного договору.

Далі на третьому етапі банк визначає параметри позички (суму, вид, термін, забезпечення кредиту, спосіб видачі і погашення кредиту, рівень процента, інші моменти), пропонує клієнту той вид кредиту, який найбільшою мірою відповідатиме характеру кредитованого заходу, а також у відповідності зі строками оборотності капіталу розробляється графік погашення кредиту.

Після структурування кредиту кредитний працівник банку переходить до переговорів про укладання кредитного договору з клієнтом, кінцевою метою яких є досягнення компромісу та зближення позицій банку і клієнта. Після досягнення згоди по всіх питаннях здійснюється підписання кредитного договору [9, с.77].

На четвертому етапі відбувається надання кредиту, а також здійснюється контроль за виконанням умов кредитного договору.

Працівник кредитного відділу після підписання кредитної угоди оформляє бухгалтерські документи щодо видачі кредиту та відкриття позичкового рахунку. До таких документів відносяться: примірник кредитної угоди, розпорядження кредитного відділу, строкове зобов'язання, договір застави (або інша форма забезпечення), картка із взірцями підписів керівника і головного

бухгалтера та відбитком печатки підприємства, посвідчена в установленому порядку [23, с.137]. Ці документи повинні містити дозвільні підписи керівника банку або уповноважених ним посадових осіб.

Номер рахунку, наданий особовому позичковому рахунку позичальника, а також загальні рекомендовані й додаткові параметри, що характеризують позичальника та кредитну угоду, і які необхідні для виконання аналітичного обліку, повинні зазначатись у розпорядженні кредитного відділу [24, с.88].

П'ятий етап полягає в поверненні кредиту разом з відсотками. Відсотки за користування кредитом нараховуються щомісяця. Погашення кредиту і нарахованих за ним відсотків здійснюється платіжним дорученням з поточного рахунку позичальника. Погашення кредиту може здійснюватись одночасно або частинами. По узгодженні з банком позичальник може достроково повернути отриманий кредит.

При настанні строку погашення кредиту і відсутності у клієнта достатньої суми коштів для його погашення банк починає проводити роботу з проблемними кредитами. У разі виникнення у позичальника тимчасових фінансових ускладнень сторони можуть подовжувати строк дії кредитного договору (продлонгація). При прийнятті рішення щодо продлонгування кредиту складається додаткова угода між банком та позичальником [40, с.72].

При визначенні позички як проблемної банк першочергово має розробити заходи щодо покращення фінансового стану підприємства, а при неефективності розроблених заходів – пред'явити претензії до гаранта, забезпечити свої інтереси шляхом забезпечення, тобто негайно вжити всіх заходів для забезпечення повного і своєчасного повернення такої позички.

Труднощі з погашенням позичок можуть виникати з різних причин: нерентабельна робота клієнта, що отримав позичку; помилки самого банку при розробці умов кредитної угоди та при розгляді кредитної заявки; невідконтрольні банку фактори або форс-мажорні обставини [25, с.263].

Отже, функція надання кредитів здійснюється банками для фінансування споживчих та інвестиційних цілей державних організацій, фізичних осіб і,

основним чином, - підприємницьких фірм. І оскільки банківські кредити сприяють появі нових підприємств у регіонах, то наскільки добре вони реалізують цю функцію, настільки покращується економічне становище регіонів, які вони обслуговують.

Висновки до розділу 1

За результатами дослідження теоретичних засад кредитної діяльності банківських установ, сформувано наступні висновки:

1. Визначено сутність фінансового стану банку та особливості його комплексної оцінки, розкрито зміст кредитної діяльності банківських установ та виділено етапи кредитування у банківській практиці.

2. Обгрунтовано, 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.

3. Встановлено, що 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.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

2.1. Аналіз фінансових результатів діяльності банків України та їх кредитної діяльності

Для забезпечення ефективного функціонування банківської системи в Україні впроваджено методи та інструменти грошово-кредитної політики, принципи діяльності банківських установ, розроблено нормативну базу тощо. Однак, незважаючи на це, швидкий та непередбачуваний розвиток економічних процесів ставить перед банківською системою України щораз більше перешкод та завдань, що потребують вирішення [1, с.45]. Тому для визначення ефективності діяльності банків України необхідним є проведення аналізу фінансових результатів їх діяльності.

Прибуткова діяльність банківської системи України є запорукою забезпеченості, незалежності та стабільності усїєї країни. Тому до основної мети діяльності будь-якого банку за умови його стабільного становища і тривалого функціонування на ринку передусім відносять отримання позитивного значення фінансового результату, а саме – максимального прибутку [24, с.76]. Загалом модель терміну «прибутковість (збитковість)» банківської установи України можемо розглянути на рисунку 2.1.

Фінансовий стан банківської установи характеризується такими показниками, як доходи, витрати, прибуток (збиток) – різниця між доходами і витратами, чистий прибуток – після сплати податку. З метою виявлення резервів зростання прибутковості банківської діяльності як джерела формування банківського капіталу, що забезпечує стабільність фінансового стану банківської установи, здійснюється комплексний аналіз її доходів і витрат [22, с.90].

Прибуток (збиток) банківської установи визначають як різницю між її доходами та витратами. Витрати банківської установи – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів чи збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками). Доходи банківської установи мають бути достатніми не тільки для покриття операційних витрат, а й для нарощення власного капіталу та виплати доходу акціонерам, що в кінцевому підсумку підвищує авторитет та поліпшує її конкурентну позицію на ринку. Доходи трактують як загальну суму грошових коштів, що надходять до банківської установи в результаті здійснення активних операцій та надання інших банківських послуг [16, с.30].

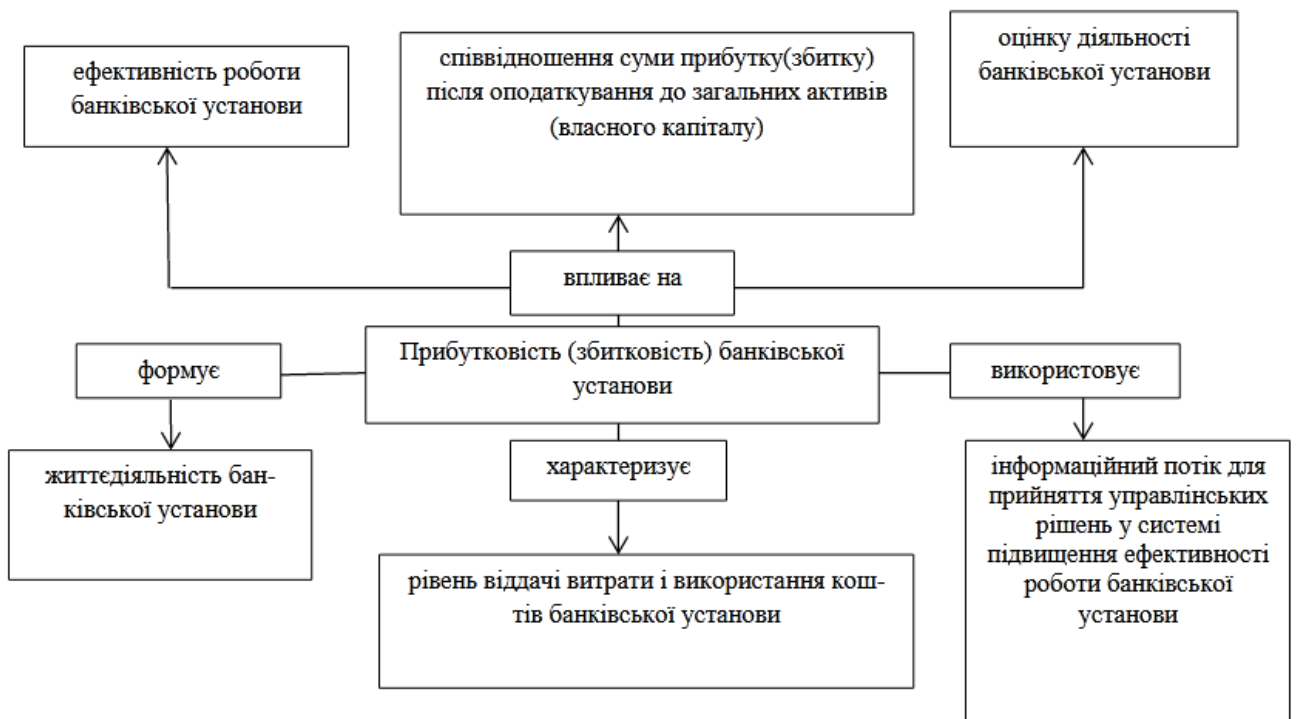


Рис. 2.1. Модель терміну «прибутковість (збитковість)» банківської установи України

За своєю структурою доходи, витрати і прибуток банківської установи відповідають напрямкам її діяльності. Для банківської установи важливо знати не лише загальний результат діяльності за конкретний період, а й володіти інформацією про джерела даного результату [1, с.81].

Вихідними даними для аналізу структури доходів і витрат банківської системи України в цілому та окремих банківських установ, зокрема, і є структура фінансового результату банківської установи, яка публікується щоквартально на офіційному сайті Національного банку України.

Забезпечення прибутковості є першочерговим завданням, яке стоїть перед керівництвом будь-якого комерційного банку. Розмір прибутку банківської установи залежить від її доходу, який у свою чергу залежить, насамперед, від структури активів банківської установи, розмірів виданих кредитів та відсоткової ставки за ними, розміру обсягу кредитних вкладень та інвестицій. Поняття дохідності комерційного банку відображає позитивний сукупний результат діяльності банківської установи в усіх сферах її господарсько-фінансової та комерційної діяльності [23, с.87].

Фінансовий результат банківської установи є критерієм ефективності фінансової діяльності та характеризує стійкість кредитної установи.

Результати аналізу фінансових показників діяльності банківських установ України цікавлять велике коло користувачів [6, с.15; 8, 38]:

- першочергово це є клієнти банківської установи, як з позиції вкладників, так і позичальників. Зокрема, з позицій вкладників позитивний фінансовий результат розглядається як показник надійності та гарантованості повернення вкладених грошових коштів, а з позицій позичальників – підвищує спроможність банку щодо видачі кредитів, отримання прибутку збільшує власний капітал та активи банківської установи;
- власників банківської установи, яких турбує нарощення вкладеного ними капіталу та отримання оптимального прибутку;
- акціонерів, які зацікавлені в отриманні дивідендів;
- працівників банківської установи, які зацікавлені отриманням премій за позитивні результати своєї роботи;

– держава також зацікавлена в позитивних результатах роботи банківської установи, оскільки прибутки банків є джерелом наповнення бюджетів різних рівнів через податкові інструменти;

– керівництво банківської установи, метою якого є виявлення резервів підвищення ефективності діяльності банківської установи, зацікавлене у прийнятті ефективних управлінських рішень.

В основному вся діяльність банківської установи це нагромадження коштів у формі капіталу та вкладів і заміна цих грошей на активи, з метою досягнення максимального прибутку, який необхідно узгодити з безпекою коштів депозитаріїв і потребою ліквідності для покриття зобов'язань при вилученні вкладів [38, с.245].

Проаналізуємо діяльність банківської системи України протягом 2020-2022 років за допомогою даних таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Основні показники результатів діяльності банківської системи
України, 2020–2022 рр., млн грн**

Показники	2020		2021		2022	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
ДОХОДИ	210 201	100,0	199 193	100,0	190 691	100,0
процентні доходи	151 257	72,0	135 145	67,8	135 807	71,2
комісійні доходи	28 276	13,4	28 414	14,3	31 362	16,4
результат від торговельних операцій	15 511	7,4	21 490	10,8	8 243	4,3
інші операційні доходи	10 093	4,8	9 567	4,8	9 605	5,0
інші доходи	2 165	1,0	2 729	1,4	3 946	2,1
повернення списаних активів	2 899	1,4	1 848	0,9	1 728	0,9
ВИТРАТИ	263 167	100,0	265 793	100,0	350 078	100,0
процентні витрати	97 171	36,9	96 079	36,1	91 638	26,2
комісійні витрати	4 889	1,9	5 846	2,2	7 182	2,1
інші операційні витрати	15 579	5,9	12 991	4,9	10 920	3,1
загальні адміністративні витрати	44 614	17,0	36 742	13,8	39 356	11,2
відрахування в резерви	103 297	39,3	114 541	43,1	198 310	56,6
податок на прибуток	-2 383	-1,0	-406	-0,1	-418	-0,1
ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)	-52 966	x	-66 600	x	-159 388	x

Також проаналізуємо динаміку фінансових результатів банківських установ на період 2016–2022 років, яка представлена на рисунку 2.2.

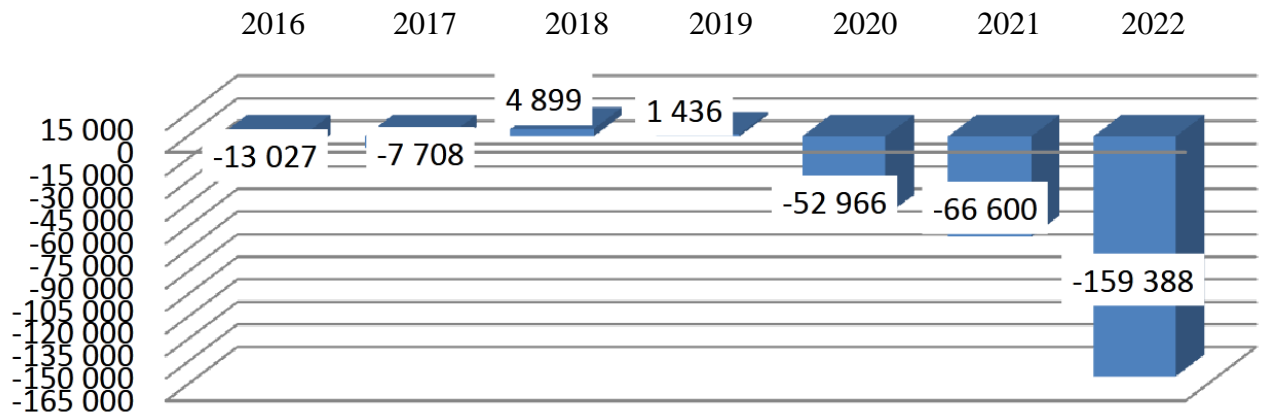


Рис. 2.2. Динаміка фінансових результатів діяльності банківських установ України, 2016–2022 рр., млн грн

Як показують дані аналізу, обсяг збитків банківських установ України за 2022 рік значно перевищив аналогічний показник 2021 року. Доходи банків України у 2022 році становили 190 691 млн грн, а отже також за підсумками знизилися порівняно з попереднім 2021 роком на 4.3%. Зменшення доходів протягом 2022 року порівняно з відповідним періодом минулого року пов'язане в першу чергу з скороченням процентних доходів, обсяг яких порівняно з 2021 роком скоротився на 62 % та отриманням збитків від торговельних операцій (за рахунок збитків від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами). Витрати у 2022 році склали 350 078 млн грн, тобто спостерігаємо зростання на 31,7%. Загалом фінансовий результат діяльності банківських установ України на 2022 рік був від'ємною величиною та склав -159 388 млн грн (для порівняння у 2021 році збиток становив 66 600 млн грн.) [46, с.56].

Аналіз вище наведених даних також показує збільшення у 2022 році обсягів відрахувань у резерви, сума яких за підсумком 2021 року становила 114541 млн грн, а на 01.01.2023 р. склала 198 310 млн грн.

Як бачимо, весь аналізований період характеризується переважно збитковістю діяльності. Рефінансування банківських установ, як одного із

антикризових інструментів на початкових етапах, не дало очікуваного результату щодо вгамування паніки. Тиск макроекономічних та політичних шоків, наявні проблеми в банківській системі, військовий конфлікт вилились у системну банківську кризу 2020–2022 років. Адміністративні заходи вжиті дещо із запізненням, що призвело до значної втрати валютних резервів. Непродуманість наслідків окремих заходів мала негативний вплив як на бізнес, так і на імідж банківських установ, і підірвали довіру населення до банківської системи [12, с.109]. Так, за аналізований період неплатоспроможними визнано понад 90 банківських установ, активи яких до кризи становили близько третини активів усієї банківської системи [10, с.57]. Це призвело до немалих фінансових втрат держави, бізнесу, населення про що свідчать офіційні оцінки Національного банку. Так, дані таблиці 2.2, в яких відображено основні показники прибутковості банківської системи України, вказують на неспроможність банківських установ України раціонально розпоряджатися своїми коштами, оскільки коефіцієнт рентабельності капіталу (ROE) показує збитки банківської системи протягом 2020–2022 років. У 2022 році на 1 грн капіталу банківських установ припадає майже 27 коп. збитку [46, с.215].

Таблиця 2.2

Основні показники прибутковості банківської системи України, %

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Чиста процентна маржа	4,21	2,95	3,50
ROA	-4,05	-5,44	-2,46
ROE	-30,44	-51,89	-26,54

Протягом усього аналізованого періоду 2020-2022 років коефіцієнт рентабельності активів (ROA) має від’ємне значення і свідчить про неефективність використання банківськими установами своїх наявних ресурсів, що у свою чергу призводить до негативної тенденції фінансового результату діяльності. Загалом, даний коефіцієнт відображає внутрішню політику банківських установ, професіоналізм менеджерів, які підтримують оптимальну

структуру активів і пасивів з погляду доходів і витрат [23]. Однак аналіз також вказує і на позитивну динаміку: значення даного показника у 2022 році зменшилося на 2,98 % [46, с.68].

Підсумок проведених розрахунків показує здатність банківських установ утворювати чистий процентний дохід, використовуючи загальні активи, оскільки чиста процентна маржа у звітному періоді в порівнянні з попереднім 2021 роком збільшилася на 0,55 % [46, с.90].

Для кращого розуміння ситуації проаналізуємо динаміку фінансових результатів діяльності банківських установ України за період 2022 року та 5 місяців 2023 року, які відтворені на рисунку 2.3.

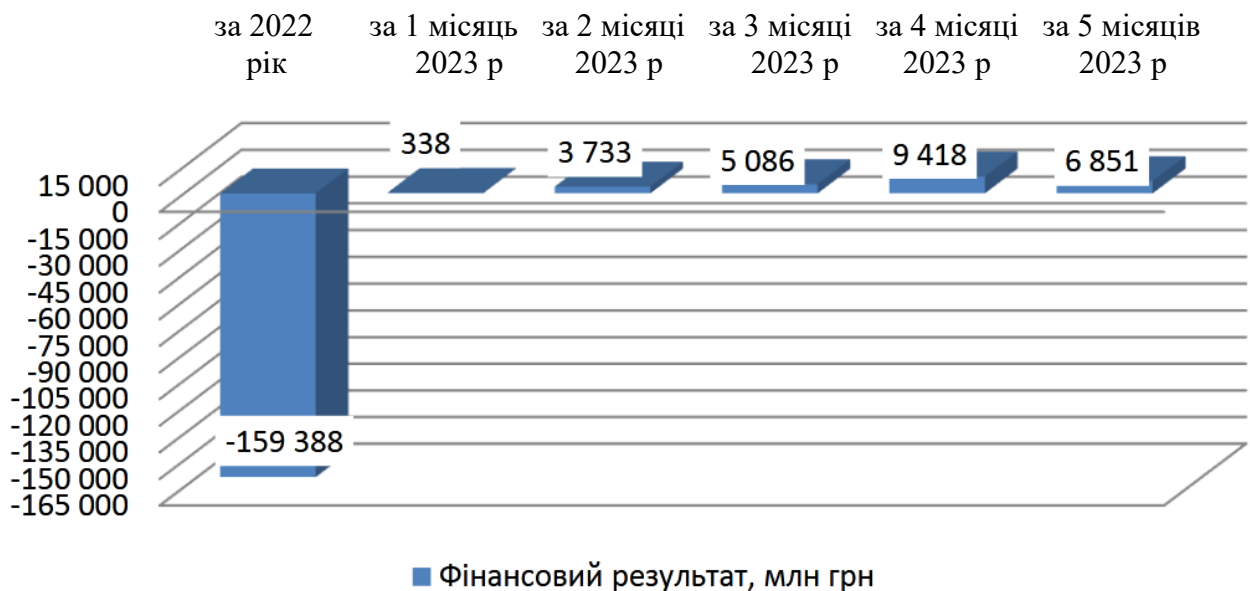


Рис. 2.3. Динаміка фінансових результатів діяльності банківських установ України за період 2022 року та 5 місяців 2023 року, млн. грн.

Дані рисунка 2.3 показують стрибкоподібні коливання значень фінансових результатів банківської системи України, але водночас ми також прослідковуємо покращення фінансового стану банківських установ у вигляді прибутку, який за 5 місяців 2023 року становив 6 851 млн грн. [10, с.8].

Детальний аналіз доходів та витрат цього ж аналізованого періоду показав, що у структурі витрат найбільшу питому вагу займали загальні адміністративні

витрати, процентні витрати, а також відрахування в резерви. За результатами 2022 та 2021 років частка відрахувань в резерв становила 57 % та 43 % відповідно, а за п'ять місяців поточного року – майже 16 %. Аналіз доходів показав, що найбільшу частку протягом 2022 року та січня – травня 2023 років займали процентні доходи (більше 60 % від загального обсягу доходів) та комісійні (понад 14 %), що вказує на певну сталість структури доходів банківських установ України [46, с.256].

За загальним підсумком, за п'ять місяців 2023 року банківські установи отримали 6,9 млрд грн чистого прибутку, фінансові результати банківських установ покращилися, а кількість збиткових банківських установ продовжила зменшуватися.

Наступним етапом проаналізуємо найбільш прибуткові та найбільш збиткові банківські установи Україна на 1 січня 2023 року, які представлені в таблицях 2.3 та 2.4.

Таблиця 2.3

**Топ-10 найбільш прибуткових банківських установ України,
тис. грн (станом на 01.01.2023 р.)**

№	Банківська установа	Прибуток до оподаткування	Прибуток після оподаткування
1.	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	3 330 253	2 737 849
2.	АТ «Укресімбанк»	792 798	736 194
3.	ПАТ «СІТІБАНК»	704 738	598 313
4.	ПАТ «ПУМБ»	723 132	592 968
5.	ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»	690 991	570 626
6.	АТ «УкрСиббанк»	682 963	566 683
7.	АТ «ОТП БАНК»	420 081	344 898
8.	АТ «ОЩАДБАНК»	306 063	306 044
9.	ПАТ «КРЕДОБАНК»	250 628	205 119
10.	АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»	221 762	178 373

Зі списку таблиці 2.3 до найприбутковіших банківських установ слід віднести АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Укресімбанк», ПАТ «Сітібанк», ПАТ «ПУМБ» і ПАТ «Креді Агріколь банк».

Найбільший збиток з діючих банківських установ України (таблиця 2.4) припадає на ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Укрсоцбанк», АБ «Кліринговий Дім» і ПАТ «Банк Форвард».

Таблиця 2.4

**Топ-10 найбільш збиткових банківських установ України,
тис. грн (станом на 01.01.2023 р.)**

№	Банківська установа	Збиток до оподаткування	Збиток після оподаткування
1.	ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	-2 888 709	-2 908 013
2.	ПАТ «ВТБ БАНК»	-1 160 030	-1 160 030
3.	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	-375 934	-375 934
4.	АБ «КЛІРИНГОВИЙ ДІМ»	-324 347	-325 056
5.	ПАТ «БАНК ФОРВАРД»	-185 337	-185 337
6.	АТ «Місто Банк»	-136 672	-136 672
7.	АТ «БМ БАНК»	-59 250	-109 250
8.	ПАТ КБ «ПРАВЕКС-БАНК»	-31 234	-31 488
9.	ПАТ «РВС БАНК»	-17 534	-17 534
10.	ПАТ «БТА Банк»	-8 003	-8 003

На загальний фінансовий стан банківських установ України впливають проблеми банківського кредитування. Кредитний портфель банків має тенденцію до скорочення. А активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів на 1 січня 2023 року у порівнянні із показниками початку 2018 року збільшилися на 200105 млн. грн. або на 18,98% (рисунок 2.4) [46, с.76].

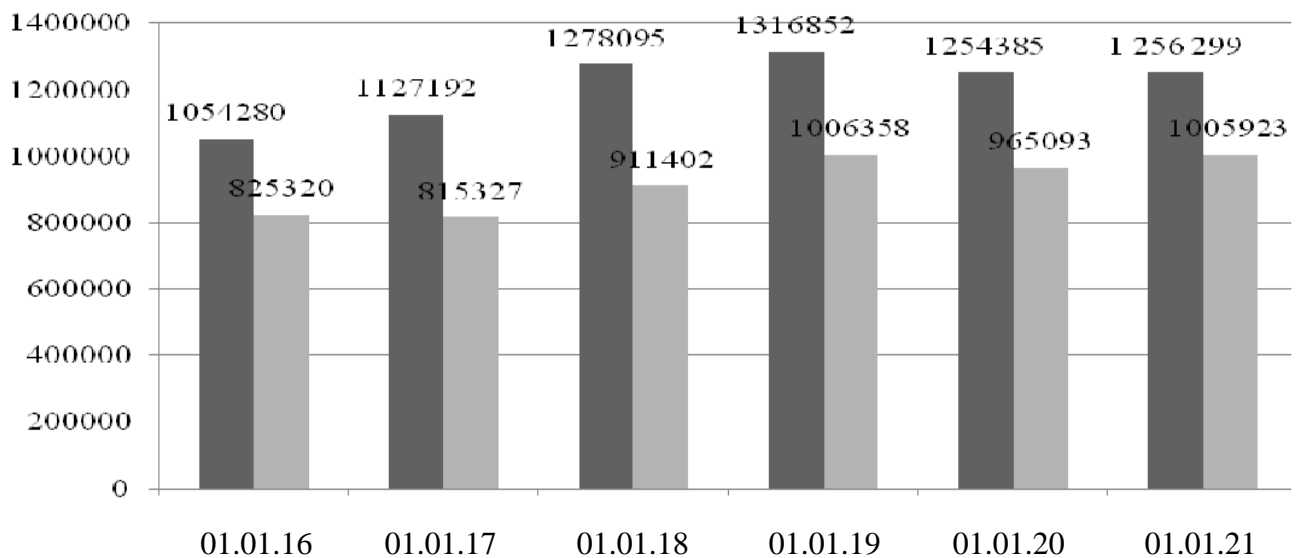


Рис. 2.4. Абсолютні показники кредитної діяльності банків за 2016-2021 роки, млн. грн. (відповідно: активи банків та надані кредити)

Якщо аналізувати якість кредитного портфелю, то його досить важко точно оцінити через вплив на неї багатьох факторів, що не піддаються кількісній оцінці. Крім того, за офіційною статистикою НБУ та міжнародних рейтингових агентств, методологія розрахунку проблемної заборгованості, суттєво відрізняються, навіть кожен окремий банк, опираючись на власну кредитну політику, використовує різноманітні способи оцінки та управління рівнем проблемної заборгованості.

На рівень кредитування на початку 2023 року мала вплив внутрішньополітична криза та активна фаза війни. Початок 2022 року відзначається зменшення частки кредитного портфелю в активах банків [3, с.79]. Динаміка обсягів наданих кредитів банками України юридичним та фізичним особам за період 2021-2023 років представлена на рисунку 2.5.

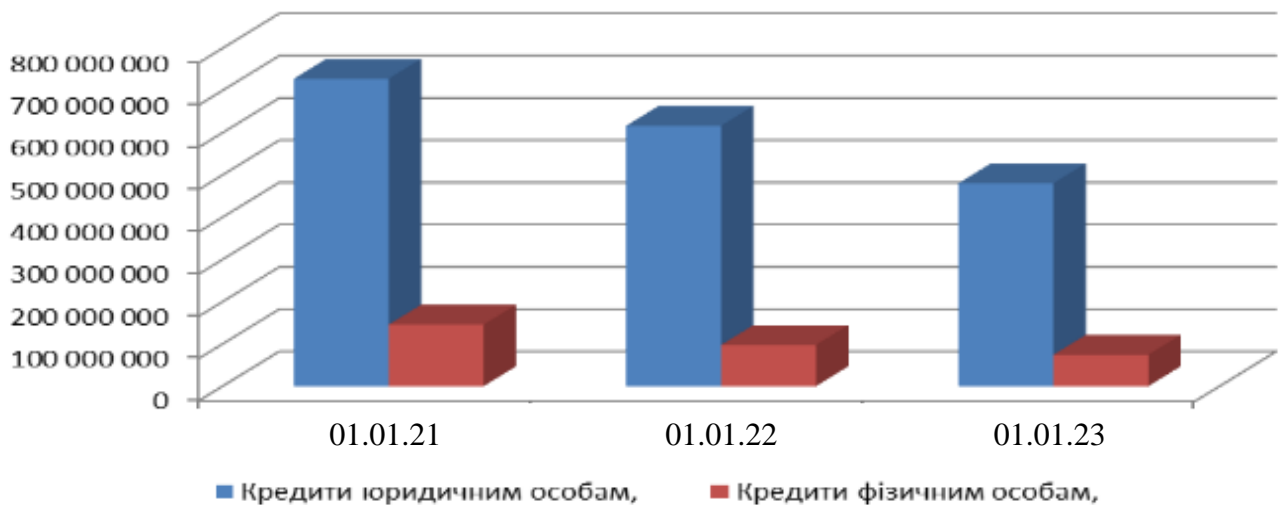


Рис. 2.5. Динаміка обсягів наданих кредитів банками України юридичним та фізичним особам за період 2021-2023 років

За період з січня 2020 року по січень 2023 року частка кредитів юридичним особам зросла у середньому на 39%, що свідчить про збільшення банками надання кредитів юридичним особам та зменшення фізичним особам, таким чином віддаючи перевагу кредитуванню юридичних осіб та зменшуючи ризик самого процесу кредитування намагаючись повернути надані кошти разом з процентами [3, с.176].

Аналіз якості сукупного кредитного портфеля шляхом дослідження наявності недіючих кредитів у кредитному портфелі банківських установ показав, що обсяг недіючих кредитів у сукупному кредитному портфелі банків за аналізований період збільшився на 40904,70 млн. грн., а частка недіючих кредитів за період 2019-2023 років зростає з до 30,5% (таблиця 2.5). Такий значний розмір недіючих кредитів свідчить про великий сукупний ризик за всіма кредитними операціями та зобов'язаннями банків з кредитування і виявляється у зменшенні вартості активів [46, с.88].

Таблиця 2.5

**Динаміка обсягів недіючих кредитів банків України
за період 2021-2023 років**

Роки	Недіючі кредити, млн. грн.	Відношення недіючих кредитів до кредитного портфеля, %
2021	83247,88	17,22
2022	366443,54	28,12
2023	406921,97	30,50

Зростання кредитів за рахунок зменшення активів призводить до збільшення резервів за кредитними операціями банківських установ, тому важливу увагу необхідно приділяти ефективному управлінню ризиками. Одним із способів захисту акціонерів, вкладників, кредиторів та самострахування банку є резервування. Створення резервів для відшкодування втрат за кредитним ризиком банків полягає в акумуляції частини коштів, які, в подальшому використовуються для компенсації неповернених банку кредитів. Зокрема, динаміка резервування кредитів банків України за період 2021-2023 роки відображена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка резервування кредитів банків України за період 2021-2023 роки

Роки	Кредити банків України, млн. грн.	Резервування кредитів банків України, %
2021	873611	9,9
2022	3713974	12,4
2023	554637	9,0

Аналіз показав, що на початок 2023 року відносний показник резервування складає 9 %, тобто відзначається зниження даного показника у порівнянні з попереднім періодом (станом на січень 2022 року – 12%).

Розмір сукупного кредитного портфеля збільшився за аналізований період на 30,27%. Тобто, прослідковується невелика тенденція до зменшення сукупного резерву відносно сукупного кредитного портфеля банків [46, с.26].

Отже, проведений нами аналіз показав, що криза минулих років призвела до збиткової діяльності багатьох банківських установ. Крім того, протягом останніх трьох років діяльність банків у сфері кредитування не є успішною. Причиною цього недосконалість економічної системи країни і загальнодержавних фінансів. Банки не можуть пристосуватися до кризового стану в країні та постійної нестабільності у політичній сфері. Обсяг кредитного портфеля банків відносно активів збільшується, але реальна його величина скорочується, що пов'язано зі зниженням якості кредитного портфеля. Це в свою чергу призводить до зниження дохідності кредитних операцій банків та зростання рівня кредитного ризику, бо значна частка активів акумулюється у вигляді резервів на покриття збитків. Для вирішення цієї проблеми банки повинні більше приділяти уваги підвищенню якості та ефективності управління кредитним портфелем.

Тому головним завданням є відновлення стабільності банківської діяльності в Україні, насамперед через застосування антикризових заходів та інструментів державного регулювання. Кожна банківська установа в Україні повинна бути надійною, конкурентоспроможною та мати можливість подальшого розвитку своєї діяльності, забезпечуючи при цьому інтереси усі сторін, що беруть участь у процесі її функціонування.

2.2. Загальна характеристика діяльності, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища АТ «Кредобанк»

АТ «Кредобанк» (KredoBank) заснований в 1990 році, його головний офіс знаходиться у Львові. До 2002 року банк був відомий як АТ «Західно-Український Комерційний Банк», а з липня 2003 р. до 1.03.2006 р. – АТ «Кредит Банк (Україна)».

Банк на 100% належить найбільшому польському банку РКО Bank Polski. Здійснює свою діяльність як універсальний комерційний банк відповідно до Банківської ліцензії №43 від 11.10.2011 р. та Генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій від 11.10.2011 р. № 43 із додатком до неї, виданих Національним Банком України. Банк є стабільним та прозорим фінансовим партнером як для українських, так і для європейських фінансових кіл [35, с.66].

АТ «Кредобанк» віднесений до групи «Банки іноземних банківських груп» за класифікацією Національного банку України. Регіональна мережа АТ «Кредобанк» нараховує 82 відділення й охоплює більшість областей України. Крім того, Банк активно розвиває свій картковий бізнес та встановив 260 власних банкоматів. Клієнтами Банку є понад 57 тис. юридичних осіб та підприємців та 588 тис. фізичних осіб. Здійснюючи свою діяльність на території 22 областей України та м. Києва, КРЕДОБАНК в той же час залишається регіональним лідером на території Львівської області та Західної України [35, с.24].

АТ «Кредобанк» — член Незалежної асоціації банків України, Асоціації банків Львівщини, Європейської Бізнес Асоціації, Професійної асоціації корпоративного управління, Асоціації платників податків України, Львівської торгово-промислової палати, Представництві «Польсько-Української Господарчої Палати», Професійної Асоціації учасників Ринків капіталу деривативів, Міжнародному товаристві польських підприємців, Асоціації «УкрСВІФТ», Асоціації «ЄМА», Асоціації «українське об'єднання лізингодавців», Конфедерації будівельників України, а також міжнародних

платіжних систем Europay International і Visa International, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [35, с.70].

Місія банку: «надійний фінансовий партнер для клієнтів і привабливий роботодавець для наших Працівників. Завдяки спеціалізації і концентрації ресурсів хочемо досягти і підтримувати довгострокову стабільність нашого бізнесу, забезпечуючи тим самим рентабельність інвестицій наших Акціонерів» [35, с.72].

Основними цінностями банку є: задоволеність клієнта, надійність, підприємливість та постійне вдосконалення.

АТ «Кредобанк» на підставі ліцензії здійснює такі банківські операції [35]:

- відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів;
- залучення депозитів та банківських металів від фізичних та юридичних осіб;
- розміщення залучених у вклади коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик.

На підставі генеральної ліцензії АТ «Кредобанк» здійснює такі валютні операції [35]:

- залучення та розміщення банківських металів на валютному ринку України та на міжнародних ринках;
- залучення та розміщення іноземної валюти на валютному ринку України та на міжнародних ринках;
- торгівля банківськими металами на валютному ринку України та на міжнародних ринках;
- ведення рахунків клієнтів (резидентів і нерезидентів) в іноземній валюті та клієнтів-нерезидентів у грошовій одиниці України;
- операції з готівковою іноземною валютою та чеками;
- відкриття кореспондентських рахунків в уповноважених банках України та у банках (нерезидентах) в іноземній валюті та здійснення операцій за ними;
- неторговельні операції з валютними цінностями;

- ведення кореспондентських рахунків банків в іноземній валюті та банків (нерезидентів) у грошовій одиниці України;
- торгівля іноземною валютою на валютному ринку України та на міжнародних ринках.

Крім того, банк здійснює брокерську та дилерську діяльність, депозитарну діяльність зберігача цінних паперів та андерайтинг. Також відповідно до чинного законодавства України здійснює також діяльність щодо надання в оренду індивідуальних банківських сейфів та зберігання цінностей, надання інформаційних та консультаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг, інкасації коштів та перевезення валютних цінностей, діяльність щодо інвестицій та випуску власних цінних паперів [35, с.74].

АТ «Кредобанк» активно впроваджує нові банківські технології, європейські стандарти якості обслуговування клієнтів, розширює спектр фінансових послуг, динамічно реагує на ринкову кон'юнктуру та прагне налагодити довгострокові, взаємовигідні ділові відносини зі своїми клієнтами.

У банку розроблені та постійно діють внутрішньобанківські нормативні документи, розроблені з метою запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, а саме [35,с.75]:

- програма ідентифікації і вивчення клієнтів;
- правила внутрішнього фінансового моніторингу;
- програми фінансового моніторингу за напрямками діяльності банку з обслуговування клієнтів.

Дані нормативні документи перебувають в стані постійного оновлення на основі фактів та досвіду, отриманого в процесі проведення фінансового моніторингу.

Внутрішньобанківську систему запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, очолює відповідальний працівник банку, який є незалежним у своїй діяльності і підзвітним лише керівнику банку.

АТ «Кредобанк» не підтримує ділові стосунки з банками, які не мають фізичної присутності за місцем державної реєстрації, не веде та не відкриває анонімні рахунки.

Метою діяльності банку є отримання прибутку від банківської діяльності та проведення інших операцій, здійснення яких не заборонено законодавством України.

Банк здійснює ідентифікацію клієнтів на етапі встановлення ділових стосунків, а також і в інших випадках визначених законодавством. Окрім того, банк, з метою вивчення клієнтів, проводить періодичне уточнення інформації по ідентифікації.

У випадках, визначених законодавством, банк надає інформацію про фінансові операції клієнтів спеціально уповноваженому органу виконавчої влади з питань фінансового моніторингу [35, с.78].

Щорічно банк проводить навчання працівників з питань фінансового моніторингу.

Організаційна структура – одне з ключових понять, тісно зв'язане з метою, функціями, процесом управління, роботою і розподілом повноважень. В рамках цієї структури здійснюється весь управлінський процес, в якому беруть участь кадри всіх рівнів, категорій і професійної спеціалізації.

Сучасним банківським установам притаманні різні типові форми організаційних структур, окремі елементи яких коригуються відповідно до змін напрямків діяльності банку.

Беручи до уваги переважно універсальний характер діяльності більшості українських банків, а також враховуючи досвід, накопичений за період існування національної банківської системи, та міжнародний досвід, оптимальною для Івано-Франківського відділення АТ «Кредобанк» (далі – ІФВ АТ «Кредобанк»), що по вулиці вул. Незалежності, 67, є лінійна схема організаційної побудови, яка для досліджуваного банку має свої переваги:

- забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень;

- сприяє спеціалізації та підвищенню ефективності роботи функціональних відділів;
- уможлиблює швидкий маневр фінансовими і кадровими ресурсами;
- є досить ефективною з незначними еволюційними змінами технології виготовлення.

Кількість відділів, спеціальних служб, склад керівництва, розподіл повноважень працівників залежить в першу чергу від розміру підприємства, його структури та визначається економічною доцільністю кожного з них.

Основними підрозділами (відділами), які регламентують діяльність ІФВ АТ «Кредобанк», є: відділ касових операцій, кредитування та фінансування, обліку та звітності, організації обліково-операційної роботи, інформаційних технологій, валютний, юридичний відділ та відділ безпеки [35].

Результати діяльності банку характеризуються системою певних фінансово-економічних показників, які є основою оцінки діяльності даного банку. Ці показники повинні об'єктивно відтворювати роботу банківської установи та служити одним із засобів мобілізації колективу та підвищення ефективності банківського обслуговування, зменшення витрат, росту рентабельності послуг. Основні повинні відображати різні сторони діяльності підприємства.

Комерційні банки, так як їх клієнти зацікавлені в наявності засобів в ліквідній формі, тобто таких активів, які можуть бути швидко і без втрат перетворені в кошти готівкою. Тому основою елементів банківської ліквідності є встановлення певних показників. Розрахунок економічних нормативів проводиться на підставі щоденних операцій. При цьому звітними вважаються нормативи розраховані на конкретно встановлену дату [6, с.34]. Динаміка нормативу миттєвої ліквідності свідчить про те, що протягом 2020-2022 років норматив НБУ не порушувався і значення даного показника коливалося для відділення в межах 20,31-21,32%, а для банку АТ «Кредобанк» (м. Львів) - в межах 21,65-22,86 (таблиця 2.7), проти нормативного значення 20%. Вихідні

дані для розрахунків та розраховані показники ліквідності наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Нормативи ліквідності за 2020-2022 роки, млн. грн.

Показники та нормативи	Нормативне значення	Фактичне значення					
		АТ «Кредобанк» (м. Львів)			ІФВ АТ «Кредобанк»		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
Кошти в касі (Ка)		165,78	175,24	183,65	1,26	2,11	4,43
Розрахункові (Рп) та поточні (Пр) зобов'язання		3587,3	3559,6	3910,2	6,07	10,44	24,02
Норматив Н ₅ , %	Не < 20 %	21,73	22,86	21,65	20,31	20,4	21,32
Активи (А)		3045,2	3506,6	4908,0	68,35	115,5	151,9
Зобов'язання (З)		2837,5	3234,2	4537,3	59,37	99,33	130,09
Норматив Н ₆ , %	Не < 100%	107,32	108,42	108,17	115,12	116,28	116,3
Високоліквідні активи (ВА)		765,11	798,65	846,67	10,39	15,31	20,94
Робочі активи (РА)		3074	3265,1	3416,55	46,85	68,29	98,24
Норматив Н ₇ , %	Не < 20 %	24,89	24,46	24,78	22,17	22,42	21,35

Слід відмітити тенденцію зростання цього показника для Івано-Франківського відділення банку протягом досліджуваного періоду і у 2022 році він наблизився до рівня визначеного НБУ. Ріст показника миттєвої ліквідності стався за рахунок ефективного використання залучених коштів. Миттєва ліквідність відділення, як і в головному банку стабільно перевищує нормативне значення.

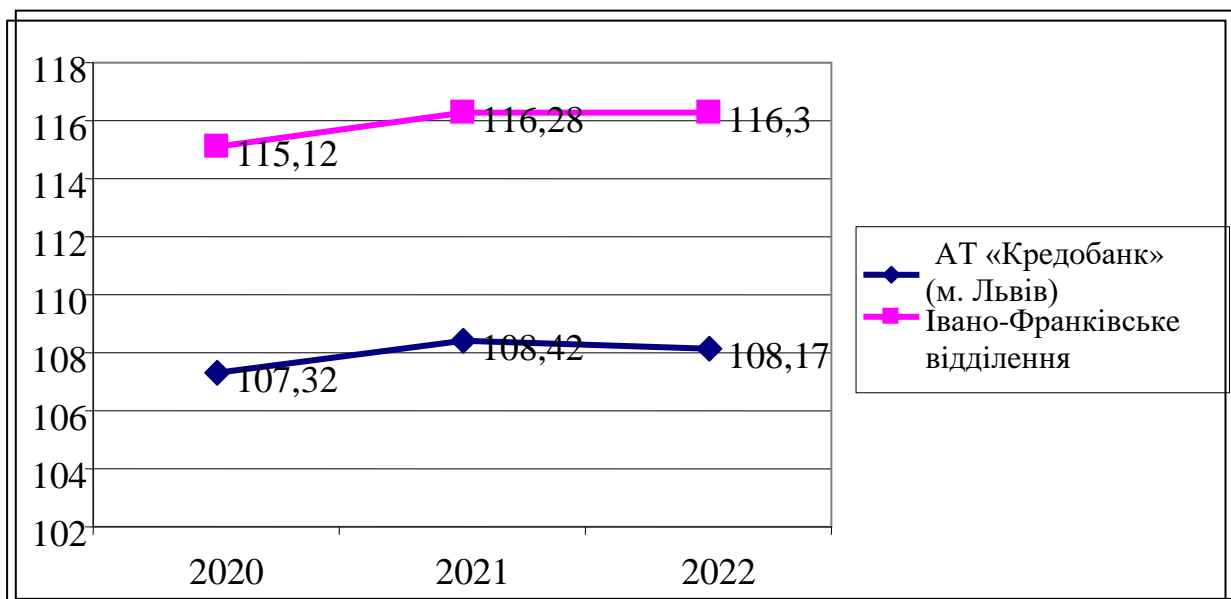


Рис. 2.6. Динаміка показника загальної ліквідності

Аналізуючи загальну ліквідність відділення слід відзначити й високе значення показника протягом 2020-2021 років (фактичне значення показника набагато перевищує нормативне (рисунок 2.6) та деяке зниження показника в 2022 році до рівня встановленого НБУ. Щодо показника загальної ліквідності банку АТ «Кредобанк» (м. Львів), то протягом 2020-2022 років він залишався на рівні 107-108%, що є оптимальним значенням – перевищує нормативне значення встановлене НБУ, але не є занадто високим.

Співвідношення високоліквідних і робочих активів банку за аналізований період також не порушували нормативних значень ні по відділення, ні по банку, і складала в середньому 22,1% та 24,6% для Івано-Франківського відділення відділення і для банку м. Львів відповідно (рисунок 2.7).

Івано-Франківське відділення на даний момент забезпечує рівень ліквідності таким чином, щоб частина фінансових засобів перебувала в ліквідній формі на випадок надзвичайних обставин. Тому, що незважаючи на всі намагання керівництва спланувати пасивні операції, можливе масове зняття вкладів під впливом різних чуток, непередбачених дій уряду чи законодавчих органів. На випадок такого роду непередбачених обставин керівництво банку підтримує величину показників ліквідності на рівні вище встановленого НБУ [34, с.76], що показує здатність захистити стійкість банку.

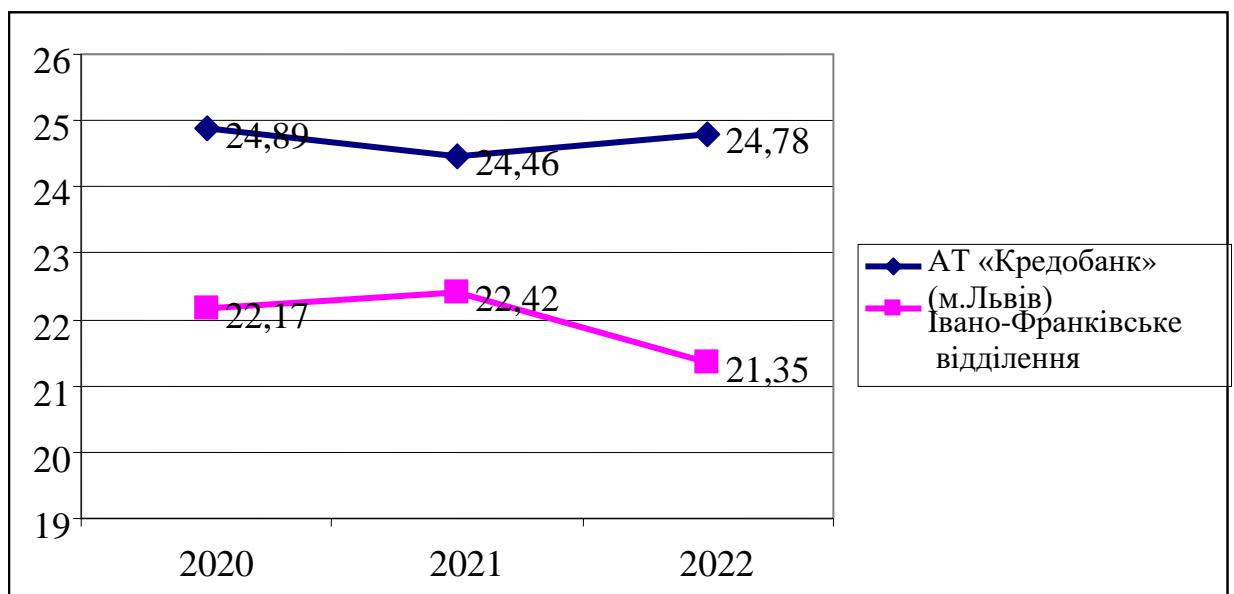


Рис. 2.7. Динаміка співвідношення високоліквідних активів

Вирішення проблеми ліквідності, як показує світовий досвід розвитку банківської справи, досягається шляхом доведення комерційним банкам рекомендованих та обов'язкових нормативів достатності капіталу.

В загальному, щодо показників ліквідності відділення потрібно зазначити, що протягом 2020-2021 років вони дещо відрізнялися від аналогічних показників банку АТ «Кредобанк» (м. Львів). Але вже в 2022 році вони були максимально наближені до встановлених нормами НБУ, що свідчить про чітке керування ліквідністю керівництвом відділення.

З поняттям ліквідності балансу банку тісно пов'язана його платоспроможність, тобто здатність цієї установи у встановлені строки і повному обсязі відповідати по своїх зобов'язаннях. Разом з тим, платоспроможність банку залежить не лише від його ліквідності, а й від багатьох інших чинників [11, с.101].

Мінімально допустиме значення коефіцієнта платоспроможності встановлене НБУ в розмірі 8%, що відповідає світовим стандартам [45, с.78]. Нормативне значення платоспроможності означає, що активи з врахуванням ризику не можуть більше, ніж в 12 разів перебільшувати власні кошти банку. Як було відмічено вище, показник платоспроможності за своїм змістом означає встановлення залежності між величиною зобов'язань, які приймає на себе банк, і об'ємом його власних фінансових можливостей: чим більша сума останніх, тим значнішим може бути розмір зобов'язань [23, с.88]. В деякій мірі такий підхід реалізується в методиці розрахунку коефіцієнтів платоспроможності банку, що розроблена НБУ.

Фактична платоспроможність банку, яка характеризує співвідношення власних коштів і активів з урахуванням їх ліквідності, протягом всього періоду згідно з даними таблиці 2.7 перевищує нормативне значення. Нормативи H_3 і H_4 протягом періоду, що досліджується, не мали сталої динаміки і коливалися від 8,04 до 8,7 (H_3) і від 8,18 до 8,84 (H_4) по банку загалом. По відділенню ці нормативи мали максимальні значення в 2021 році і становили 13,99 (H_3) і 14,05 (H_4). Мінімальними значення цих нормативів були в 2020 році-8,02 (H_3) і 8,15

(Н₄) Платоспроможність відділення станом на 31.12.2021 року більше ніж в 1,5 рази перевищує рівень встановлений НБУ в розмірі 8%. Значний запас надійності при виконанні економічних нормативів свідчить про стабільний і високий потенціал діяльності Банку на перспективу.

Таблиця 2.7

Нормативи платоспроможності за 2020-2022 роки

Показники і нормативи	Нормативне значення	Фактичне значення					
		АТ «Кредобанк» (м. Львів)			ІФВ АТ «Кредобанк»		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
Капітал банку (К)		215369	282232	427000	5481	16169	30866
Активи банку (А)		2594807	3506590	4908050	68350	115500	220850
Норматив, Н ₃	Не < 8%	8,3	8,04	8,7	8,02	13,99	13,78
Загальні активи резерви		46061	57271	80159	67251	115042	149248
Норматив, Н ₄	Не < 4%	8,45	8,18	8,84	8,15	14,05	9,96

Удосконалення системи обслуговування юридичних і фізичних осіб у банку є метою діяльності комерційного банку, як будь-якої іншої господарської структури, а це у свою чергу прямий шлях до одержання прибутку. Відповідно, ефективність діяльності оцінюється саме досягнутими фінансовими результатами у роботі з фізичними та юридичними особами [6, с.92]. Прибутковість або рентабельність є важливим показником, який показує ефективність діяльності банку. В таблиці 2.8 наведені дані про прибутки, коефіцієнти прибутковості та ефективності діяльності банку та Івано-Франківського відділення АТ «Кредобанк» за 2020 - 2022 роки.

Таблиця 2.8

Показники прибутковості та ефективності діяльності банку

Показники	АТ «Кредобанк» (м.Львів)			ІФВ АТ «Кредобанк»		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Прибуток, млн. грн.	26,13	31,64	37,7	0,25	0,44	0,51
Рентабельність активів	3,59	3,52	3,69	3,11	3,09	3,15
Рентабельність капіталу	35,12	34,45	34,56	35,15	35,18	34,92
Чистий серед	7,85	7,59	6,92	7,61	7,21	6,76
Чиста процентна маржа	4,32	4,44	3,63	3,24	2,76	2,61
Дохід на одного працівника	8,17	8,83	9,97	7,56	8,72	9,11

Як видно з таблиці 2.8, протягом 2020-2022 років спостерігався незначний, але постійний, ріст величини прибутку, як по Івано-Франківському відділенню АТ «Кредобанк», так і по АТ «Кредобанк» Львова. Таким чином максимальне значення прибутку було зафіксоване в 2022 році, а саме 37,7млн.грн. по АТ «Кредобанк» Львова і 0,51 млн. грн. по ІФВ АТ «Кредобанк» [35, с.91].

Така ж динаміка проглядається і з коефіцієнтом рентабельності активів (рисунок 2.8)

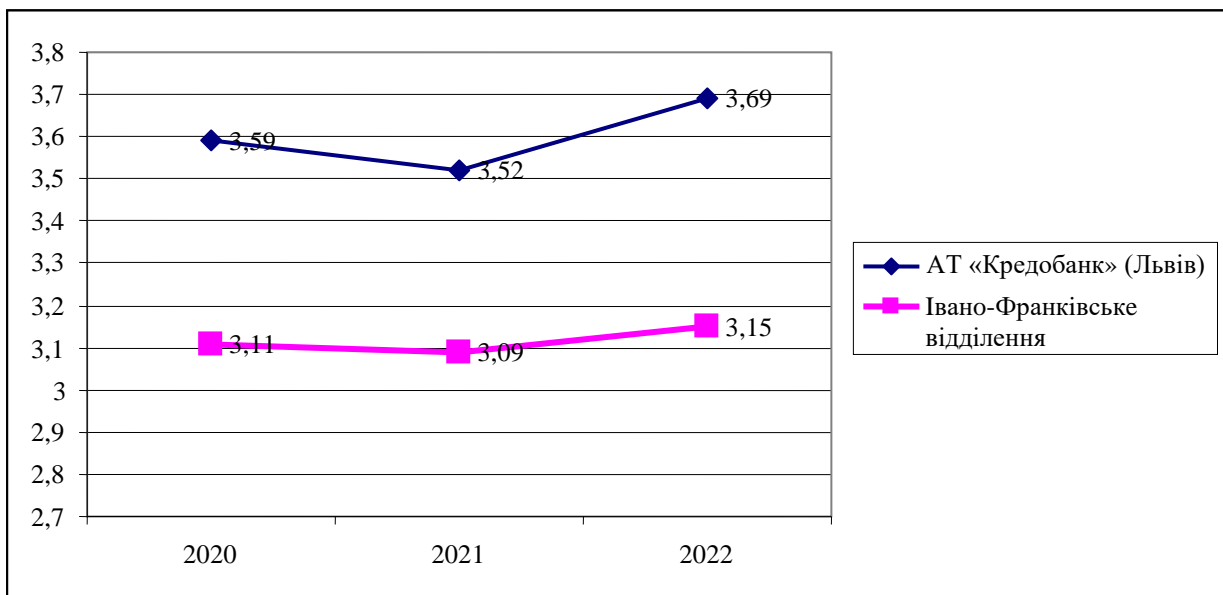


Рис. 2.8. Динаміка рентабельності активів

Цей показник за даний період зріс по відділенню з 3,11% до 3,15%, а по банку в цілому - з 3,59% до 3,69%, що свідчить про все ефективніше використання активів в діяльності банку. Особливе значення для прибутковості має виважена процентна політика. Фактором підвищення прибутковості є скорочення тих активів, що не приносять доходів, або приносять але є низько дохідними. Разом з тим, слід мати на увазі, що великий обсяг активів, які не приносять прибутків знижує рентабельність, але збільшує ліквідність банку.

Значна питома вага власних ресурсів банку в структурі пасивів зменшує загальну вартість ресурсів для банку, і таким чином, збільшує його прибутковість.

Крім того, резерви зростання прибутковості банку слід виявляти у вдосконаленні структури банківських активів, пошуку шляхів удосконалення

системи обслуговування юридичних і фізичних осіб, підвищення їх використання, раціоналізації та зменшенні банківських витрат. Для мінімізації банківських витрат велике значення має також оптимізація пасивів, зокрема, зниження частки міжбанківських депозитів, по яких виплачуються великі проценти, підвищення питомої ваги дешевих депозитних операцій [24, с.204].

Щодо рентабельності капіталу, то цей показник не мав за досліджуваний період чітко вираженої лінії розвитку. У 2020 році по банку в цілому він мав максимальне значення і становив 35,12%, вже в наступному році він дещо зменшився й склав 34,45%, що є мінімальним значенням за досліджуваний період. В Івано-Франківському відділенні АТ «Кредобанк», навпаки в 2019 році цей показник був максимальним – і становив 35,18%. Ефективне використання капіталу також має важливе значення для збільшення прибутковості банку, і цьому напрямку діяльності, оптимізації даного показника, також треба приділяти велику увагу [23, с.76].

Коефіцієнти ефективності діяльності комерційного банку, а саме чистий спред і чиста процентна маржа за 2020-2022 роки дещо зменшилися, як по банку АТ «Кредобанк» Львова, так і по Івано-Франківському відділенні. Це пов'язано перш за все зі всезростаючою конкуренцією на ринку банківських послуг, а також з деякою стабілізацією національної валюти.

Потрібно також відмітити позитивну тенденцію доходу на одного працівника. Цей показник зростає з року в рік. Це пояснюється постійним підвищенням кваліфікаційного рівня працівників банку АТ «Кредобанк» і ефективності їх роботи.

В стратегічному аналізі діяльності банківської установи важливе місце посідає Pareto – аналіз та SWOT – аналіз.

Pareto – аналіз. Принцип розробки даного аналізу полягає в тому, що 80% проблем виникає з 20% причин.

Pareto – аналіз проведений в таблиці 2.9. До основних проблем віднесено знецінення вартості вкладів населення, велика плинність кадрів у банку, великий процент неповернення кредитів та ін..

Таблиця 2.9

Pareto – аналіз

Проблеми	Причини
Знецінення вартості вкладів населення	Темпи росту інфляції в державі, знецінення грошової одиниці
Зниження величини банківської маржі (тобто зменшення депозитів та кредитів)	Збідніння нації, зниження платоспроможності потенційних клієнтів, великий рівень безробіття, великі відсоткові ставки по кредитах, підвищення загрози неповернення кредитів, недовіра населення до банківської системи.
Неможливість швидкого і повного обслуговування клієнтів у будь-якій точці країни	Недостатня комп'ютеризація робочих місць, недостатня кількість банкоматів та відділень, повільна обробка інформації
Велика плінність кадрів у банку	Напружений графік роботи, високі вимоги до працівників, велика відповідальність виконуваної роботи
Великий процент неповернення кредитів	Недосконала система обробки даних, низька кваліфікація кредитних експертів, надання неправдивої інформації клієнтами, погане проведення роз'яснювальних робіт

SWOT – аналіз – це інструмент, який являє собою групування факторів маркетингового середовища на зовнішні та внутрішні (відносно фірми) та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність фірми [45, с.54].

Об'єктом аналізу сильних та слабких сторін фірми є її внутрішні фактори.

Проведемо SWOT – аналіз для досліджуваного нами ІФВ АТ «Кредобанк» (таблиця 2.10).

В результаті SWOT-аналізу нами було вироблено стратегії організації: стратегію глибокого проникнення на ринок, яка передбачає збільшення обсягів надання банківських послуг, ринкової частки та прибутків на наявних ринках завдяки наявним банківським продуктам; стратегію інтенсивного росту, так як вона передбачає збільшення обсягів надання банківських послуг завдяки вдосконаленню наявних і розробці нових вигідних пропозиції для наявних ринків.

Отже, за допомогою проведеного SWOT – аналізу нами сформульовано відповідні управлінські рішення АТ «Кредобанк» та продумала конкурентні стратегії.

Таблиця 2.10

SWOT – аналіз

	<p>Можливості</p> <p>1 можливість розвинути мережу банківського обслуговування в райцентрах України та невеликих містах (як наприклад так як це зробив «ПАТ «ПриватБанк»»);</p> <p>2 постійне покращення пропонуванних банківських продуктів на такі, що найкраще задовольнятимуть потреби клієнтів;</p> <p>3 розробка маркетингової концепції;</p> <p>4 концентрація зусиль на завоюванні лідируючих позицій на ринку;</p>	<p>Загрози</p> <p>1 можливість входу на ринок сильнішого конкурента;</p> <p>2 можливість появи певних ризиків;</p> <p>3 загроза втрати позитивної репутації.</p>
<p>Сильні сторони</p> <p>1 позитивний імідж у споживачів;</p> <p>2 певна компетентність в ключових питаннях;</p> <p>3 розвинута система менеджменту на підприємстві;</p> <p>3 позиція визнаного лідера на ринку кредитування;</p> <p>4 диверсифікація пропонуванних банківських продуктів.</p>	<p>Стратегія інтенсивного росту</p>	<p>Стратегія пошуку нових ринків</p>
<p>Слабкі сторони</p> <p>1 відсутність відділу маркетингу;</p> <p>2 неповністю досліджені потреби клієнтів;</p> <p>3 низькі темпи зростання;</p> <p>4 непродумана рекламна стратегія;</p> <p>5 недостатньо розвинута мережа відділень по всій Україні.</p>	<p>Стратегія проникнення на ринок (збільшення об'єму наявних та розробки нових послуг)</p>	<p>Стратегія скорочення</p>

Отже, аналіз факторів маркетингового середовища може сприяти ІФВ АТ «Кредобанк» у визначенні конкурентної позиції, та становленні більш ефективним банком.

2.3. Аналіз кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк»

Аналіз кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк» розпочнемо з аналізу її масштабів, а також з визначення місця, яке посідають кредитні операції в загальному обсязі активів банку. Дані для аналізу відображені в таблиці 2.11. А на рисунку 2.9 відобразимо графічно динаміку показників оцінки кредитної діяльності.

Таблиця 2.11

Масштаби кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк»

Показник	Роки						
	2020	2021			2022		
	знач.	знач.	Δ ул.	Трл, %	знач.	Δ ул.	Трл, %
Кредитні вкладення, тис. грн.	25006,2	78830,9	53824,7	215,2	246602,3	167771,4	212,8
Загальні активи, тис. грн.	32230,6	96130,8	63900,2	198,3	280462,3	184331,5	191,8
Зобов'язання, тис.грн.	32123,8	94295,3	62171,50	293,54	275533,3	181238,0	292,2
Показник оцінки кредитної політики, %	77,8	83,6	5,8	-	89,5	5,9	-
Показник загальної кредитної активності, %	77,6	82,0	4,4	-	87,9	5,9	-

За даними таблиці ми здійснили розрахунок показників кредитної активності та кредитної політики Івано-Франківського відділення банку, які дозволили нам зробити наступні висновки.

Протягом 2021-2022 років темпи приросту кредитних вкладень (112,8%) перевищили темпи приросту банківських ресурсів (91,8%), тобто відбулося зростання позикової діяльності. Кредитні вкладення збільшились на 53824,7 тис.грн., а загалом у 2021 році загальний приріст банківських ресурсів становив 63900,2 тис.грн. [35, с.90].

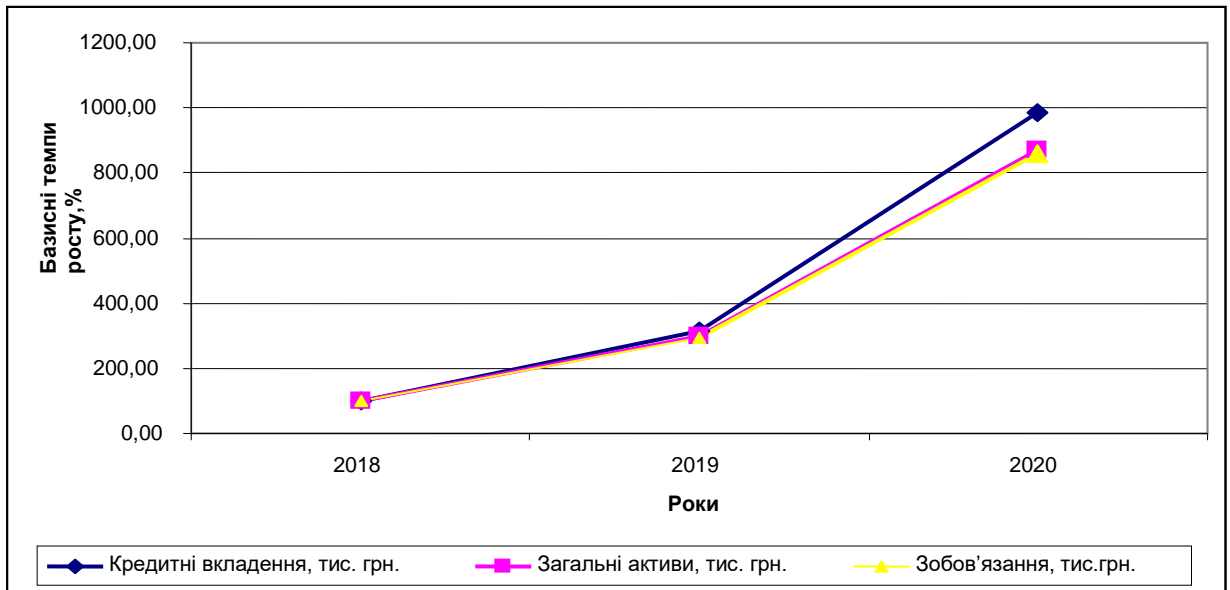


Рис. 2.9. Динаміка показників кредитної діяльності

На рисунку 2.10 відображено показник оцінки кредитної політики та загальної кредитної активності ІФВ АТ «Кредобанк» протягом 2020-2022 років.

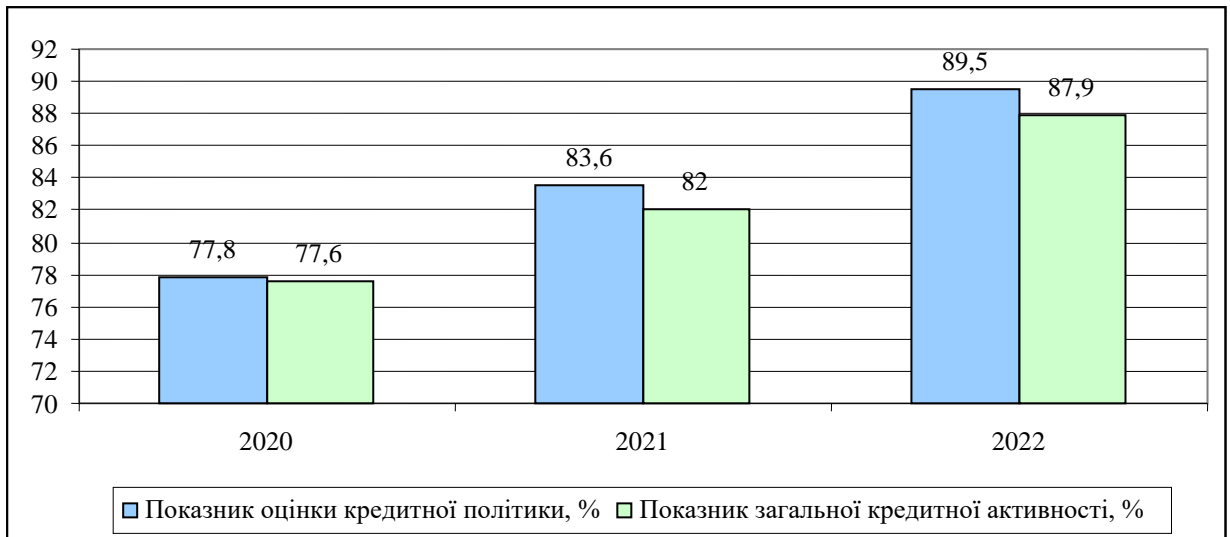


Рис. 2.10. Масштаби кредитної діяльності

Показник частки наданих позик у всіх залучених банком коштах аналізують при здійсненні оцінки кредитної політики банку. Оптимальне значення цього показника перебуває в межах 65% - 75%. Якщо показник є меншим 65%, то це вказує на те, що банк здійснює пасивну кредитну політику, а значення

показника, яке перевищує 75%, свідчить про ризикову кредитну політику банківської установи. Значення цього показника однозначно відображається на показниках прибутковості та дохідності діяльності банку. З проаналізованих даних таблиці 2.11, ми виявили, що тільки у 2020 році досліджуваний нами банк проводив оптимальну кредитну політику, а решту аналізованого періоду показник оцінки кредитної політики ІФВ АТ «Кредобанк» становить понад 75%, що свідчить про ризикову кредитну політику банку [35, с.94].

Загальну активність комерційного банку характеризує показник частки усіх наданих кредитів в сукупних активах банку. Перевищення цим показником 80% свідчить про серйозні проблеми банку з ліквідністю балансу. Якщо показник є нижчим 55%, то банку слід терміново зайнятися проблемою управління активами, а саме зміниш їх структуру [30, с.90]. Аналіз цього показника в ІФВ АТ «Кредобанк» свідчить про нераціональне проведення кредитної політики банківською установою, оскільки в 2020р. спостерігалася тенденція до зростання частки кредитів в загальних активах на 5,9% порівняно з попередніми роками, і на 4,4% у 2021 році.

Івано-Франківським відділенням АТ «Кредобанк» кредити в 2021-2022 рр. почали надаватись під оптимальні відсоткові ставки та на більш вигідних умовах, що активізувало клієнтів брати кредити в цій банківській установі. Аналіз свідчить про ефективну кредитну політику і повне використання залучених коштів, оскільки відбулося зростання частки кредитів у загальних активах, що є наслідком зростання обсягу кредитних вкладень на 167771,4 тис.грн. у 2022 році та на 53824,7 тис.грн в 2021 р.

В цілому аналіз масштабів кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк» показує, що у зв'язку з недостатньою диверсифікованістю діяльністю банку зростання обсягу кредитних вкладень відбувається швидкими темпами протягом всього досліджуваного періоду.

Частка кредитів в загальних активах ІФВ АТ «Кредобанк» протягом аналізованого періоду перевищувала 65%, що свідчить про перевантаження відділення позиками.

Загалом аналіз масштабів кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк» показав, що поживавлення кредитної діяльності відділення з метою отримання високих прибутків сприяло зростання обсягу кредитних вкладень швидкими темпами протягом всього досліджуваного періоду.

Кредитний портфель являє собою сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних і різними чинниками кредитного ризику або зі способами захисту від нього [4, с.63]. Проведемо аналіз кредитного портфелю, наданого суб'єктам господарювання ІФВ АТ «Кредобанк». Для початку проаналізуємо кредитній портфель залежно від виду позичальника. Склад, структура та динаміка кредитного портфелю за даною класифікаційною ознакою наведено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Структура і динаміка кредитного портфелю за видами позичальників

Вид позичальника	Роки							
	2020		2021				2022	
	тис.грн.	питома вага, %	тис.грн.	питома вага, %	Δ ул., тис.грн	тис.грн.	питома вага, %	Δ ул., тис.грн
Фізичні особи	3685,91	14,74	18690,8	23,71	15004,89	63869,99	25,90	45179,19
Юридичні особи	21320,3	85,26	60140,1	76,29	38819,8	182732,3	74,1	122592,2
Разом	25006,2	100	78830,9	100	53824,7	246602,3	100	167771,4

Як свідчать дані таблиці 2.12 в ІФВ АТ «Кредобанк» найбільшою є частка кредитів виданих юридичним особам у 2020р. - 85,26 %, у 2021р. - 76,29% та у 2022 р.-74,1%.

Меншою є частка кредитів, наданих фізичним особам, в 2021 р. ця частка збільшилась на 8,97% порівняно з попереднім роком, а в 2022 р. зросла ще на 2,19% завдяки розширенню кредитних послуг, що надаються фізичним особам.

Графічно структуру кредитного портфелю за видами позичальників зображено на рисунку 2.11.

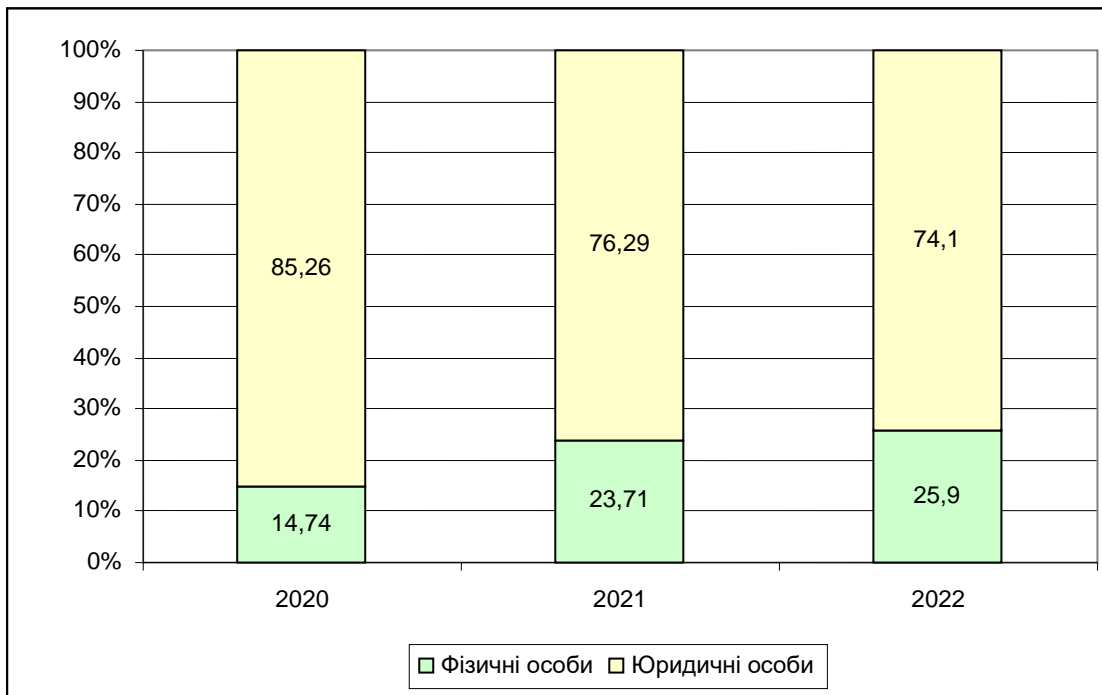


Рис. 2.11. Структура кредитного портфеля за видами позичальників

Частка кредитів, наданих фізичним особам, є також великою, оскільки банк розширив клієнтську базу в споживчому кредитуванні. Так в 2021 р. кредити, надані фізичним особам зросли на 15004,89 тис. грн. і в 2022 р. на ще 45179,19 тис. грн. порівняно з попередніми роками відповідно, що є позитивною тенденцією у розвитку ІФВ АТ «Кредобанк». Управління інтенсифікувало свою діяльність у сфері видачі споживчих кредитів населенню Івано-Франківської області, збільшило суму коштів спрямованих на іпотечне кредитування, а також розпочало надавати карткові (грошові/ кредити особам які отримують заробітну плату.

Отже, основними позичальниками коштів у ІФВ АТ «Кредобанк» є юридичні особи, питома вага коштів, які вони залучили для своєї діяльності мала тенденцію до зростання. Перевага видачі кредитів юридичним особам на противагу фізичним виникла тому, що відділення надає кредит юридичним особам, як більш фінансово стійким клієнтам і більш забезпеченим, з точки зору застави, ніж фізичні особи. Юридичні особи беруть в більшості кредити на довгостроковий термін, фізичні особи – на короткостроковий термін приватним підприємствам: кооперативним підприємствам; спільним підприємствам.

Проаналізуємо склад, структуру та динаміку кредитів, виданим юридичним особам за методами надання згідно з даними таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Склад, структура та динаміка виданих кредитів юридичним особам за методами надання

Метод надання	Роки							
	2020		2021			2022		
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	Δ ул., тис.грн.	тис. грн.	питома вага, %	Δ ул., тис.грн
Одноразові позики	13483,0	63,24	31748,0	52,79	18265,0	84860,9	46,44	53112,9
Кредитна лінія	7837,3	36,76	28392,1	47,21	20554,8	97871,4	53,56	69479,3
Разом	21320,3	100	60140,1	100	38820	182732,3	100	122592

Як свідчать дані таблиці 2.13 суми виданих кредитів за їх методами надання протягом 2020 - 2022 років мали чітко виражену тенденцію до зміни. Так, в 2022 році величина наданих кредитів у разовому розмірі становила 84860,9 тис.грн., проти 13483,0 тис. грн., що були видані у 2020 році. Загальне зростання склало 71,4 млн.грн., тобто 429,4%.

Щодо питокої ваги, то їх частка у 2021 році становила 52,79% проти 63,24% у 2020 році. Зниження надання разового кредиту відбулося за рахунок збільшення надання перманентних кредитів, тобто кредитів наданих у вигляді кредитної лінії

У наступному 2022 році зросла величина кредитів наданих у разовому розмірі порівняно з попереднім періодом на 53,1 млн.грн., проте питома вага даних кредитів знижується майже на 6%. Зменшення відбулося за рахунок зростання обсягів наданої кредитної лінії юридичним особам. Зокрема, обсяг кредитної лінії у 2021 році в порівнянні з попереднім періодом зріс на 20,6 млн.грн., що становить 47,21% питокої ваги наданих кредитів, а в наступному 2022 році їх величина збільшилася ще на 69479,3 тис.грн., а питома вага підвищилась до 53,56%. Таке зростання пов'язане із розширенням спектру

кредитних послуг, що надаються юридичним особам, зокрема набуття популярності кредитної лінії.

Поняття оборотності позик базується на загальному понятті оборотних коштів і аналізується за допомогою таких показників як кількість оборотів кредитних коштів та тривалості одного обороту. Вихідні дані та показники оборотності позик ІФВ АТ «Кредобанк» наведені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Вихідні дані та показники оборотності позик

Показники	Роки						
	2020	2021			2022		
	знач.	знач.	Δ ул.	Тр.л.,%	знач	Δ ул.,	Тр.л.,%
Залишок кредитних вкладень, тис.грн.	21320,3	60140,1	15004,89	282,08	182732,3	122592,2	203,84
Оборот з погашення кредитів, тис.грн., в т.ч.	32370,4	105716,42	+73346,01	226,58	307329	+201612,5	190,71
- основна сума	26752,4	86652,8	+59900,4	223,91	249861	+163208,1	188,35
- проценти за кредит	5618,0	19063,62	+13445,61	239,33	57468	+38404,39	201,45
Середня процентна ставка за кредитами, %	21	22	+ 1	104,76	23	+1	104,55
Швидкість обертання позики, оборотів/рік	1,52	1,76	+0,24	115,79	1,68	-0,08	95,45
Тривалість одного обороту, днів	240	207	-33	86,25	217	+ 10	104,83

Як видно з даних таблиці 2.14, в ІФВ АТ «Кредобанк» спостерігається зростання залишків кредитних вкладень на 15004,89 тис. грн. в 2021 р. і на 122592,2 тис. грн. в 2022 р. Причиною цього зростання було збільшення кредитів відповідно до кредитної лінії. Залишки виникають в тому разі, коли клієнти до кінця року ще не визначились з видом кредитної лінії (відновлювані

чи не відновлювані). Тобто кредитна лінія відкривається на певну дату, але кредит надається в майбутньому, тому з'являються залишки [35, с.72].

Позитивним є зростання доходу від кредитних операцій в 2021 р. на 126,58% і в 2022 р. на 90,71%. Це відбулось в результаті зростання величини погашення основної суми боргу та відсотків за кредити. Отже, відділення веде ефективну кредитну політику щодо погашення кредитів.

В 2021 р. збільшилась величина середньої процентної ставки за кредитами на 1%, що було зумовлено кредитною політикою, яку здійснювало ІФВ АТ «Кредобанк». В 2022 р. відсоткова ставка зросла ще на 1% з метою підвищення прибутку банківської установи і зростання величини короткострокових кредитів, де відсоткові ставки більші, ніж у довгострокових кредитів.

Висновки до розділу 2

В другому розділі роботи проведено аналіз управління кредитною діяльністю банківських установ, а саме: проведено аналіз фінансових результатів діяльності банків України та їх кредитної діяльності, здійснено загальну характеристику діяльності, проаналізовано внутрішнє та зовнішнє середовища АТ «Кредобанк», здійснено аналіз кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк».

Івано-Франківським відділенням АТ «Кредобанк» кредити в 2021-2022 рр. почали надаватись під оптимальні відсоткові ставки та на більш вигідних умовах, що активізувало клієнтів брати кредити в цій банківській установі. Аналіз свідчить про ефективну кредитну політику і повне використання залучених коштів, оскільки відбулося зростання частки кредитів у загальних активах, що є наслідком зростання обсягу кредитних вкладень на 167771,4 тис.грн. у 2022 році та на 53824,7 тис.грн в 2021 р.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

3.1. Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні управління кредитною діяльністю банківських установ

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) відносять до найбільш ефективних видів аналізу діяльності щодо виявлення резервів економії витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів на надання послуг [47, с.267]. Об'єктом для проведення ФВА-аналізу ми обрали функцію надання банківських послуг.

Ціллю є вдосконалення такої функції як надання банківських послуг ІФВ АТ «Кредобанк» з метою отримання кращих результатів діяльності та прибутку.

Робоча група складається з начальника відділення, головного спеціаліста з кредитування, спеціаліста з розрахунково-банківських операцій, касира, провідних спеціалістів з обслуговування фізичних та юридичних осіб.

Першочергово вивчимо функції та витрати на їх здійснення:

- 1 АТМ працює цілодобово та є доступним для клієнтів.
- 2 Швидкий прийом документів та заповнення анкети на отримання кредиту на купівлю транспортного засобу.
- 3 Працівник банку бере на себе персональну відповідальність щодо вирішення проблем клієнта.
- 4 Збої у роботі депозитного/поточного/карткового рахунку.
- 5 Інформація щодо клієнтів не залишається на робочому місці або моніторі, якщо працівник банку і клієнт не присутні при цьому.
- 6 Окремі працівники переадресовують вхідні дзвінки на асистента чи секретаря відділення.
- 7 Знання працівниками всіх характеристик продуктів та послуг банку.
- 8 Працівник банку вирішує проблеми клієнта.

9 Актуальність рекламних матеріалів у зонах рекламної продукції та їх кількість є достатньою для роботи.

10 Клієнту необхідно задати відповідні питання для виявлення та розуміння його фінансових потреб.

11 Представник охорони з метою безпеки перешкоджає доступ клієнтам до зони швидкого обслуговування та відкритих консультацій.

12 Працівники банку не розмовляють про клієнтів чи інших працівників у зоні обслуговування клієнтів або поза відділенням.

13 Відсутність годин роботи відділення на вході до відділення.

Отримані результати зобразимо графічно на рисунку 3.1.

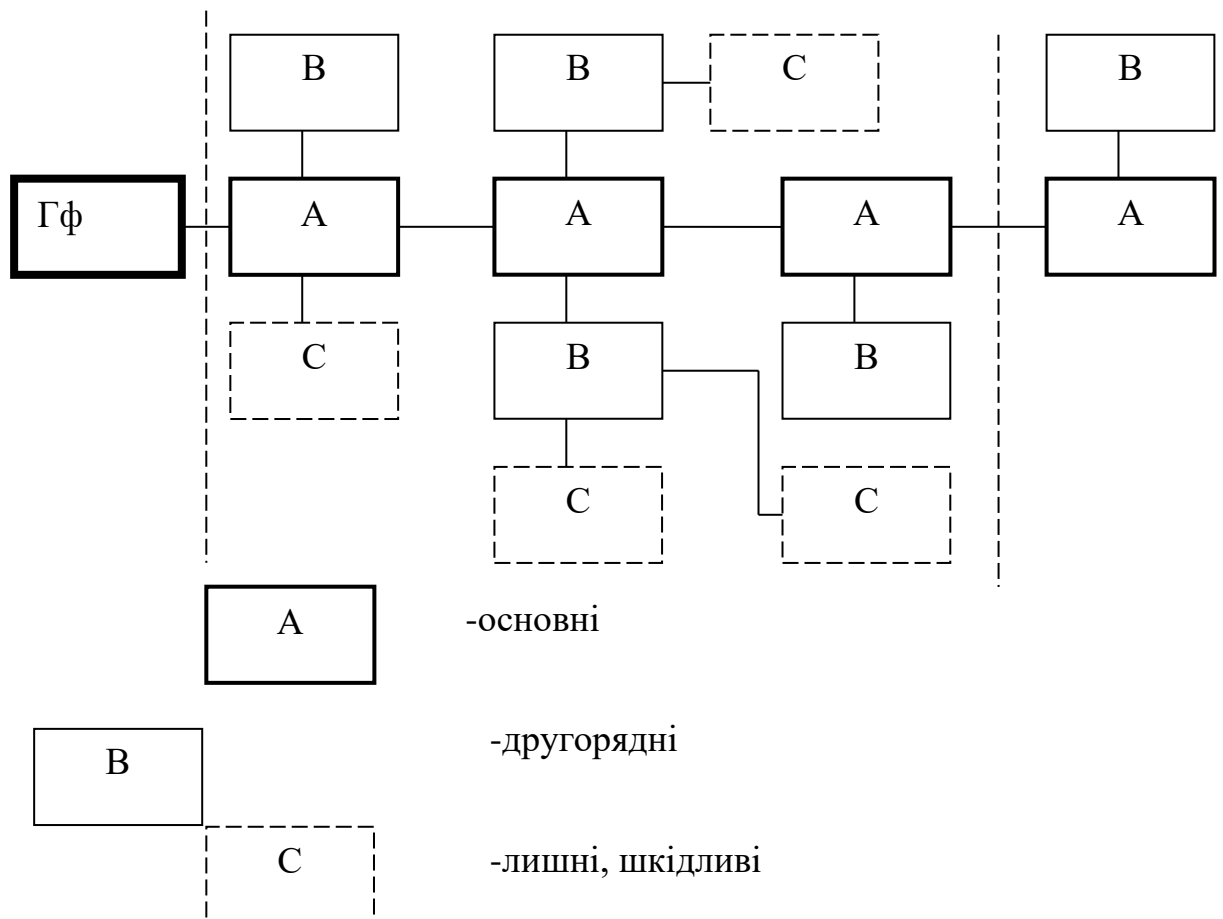


Рис. 3.1. Графічне зображення ранжування функцій

Проведемо аналіз функцій за схемою ABC: А – основні функції, В – другорядні функції; С – лишні/непотрібні функції.

Таблиця 3.1

**Ранжування функцій банківського обслуговування
ІФВ АТ «Кредобанк»**

Функції 1	Ранжування 2
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

Визначаємо затрати на здійснення функцій у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Витрати на здійснення функцій

Функції 1	Витрати, грн. 2
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

Продовження табл. 3.2

1	2
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

Отже, витрати на здійснення функцій вдосконалення банківського обслуговування становлять 30180 грн.

Здійснимо оцінку експертами функції банківського обслуговування та отримані дані заносимо у загальну матрицю (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Оцінка експертами функції банківського обслуговування

№	Функції	Експерти						Середньо-арифметичне значення	Ранг функції
		1	2	3	4	5	6		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
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

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
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

Коефіцієнт вагомості визначається:

$K = \text{Питова вага окремих параметрів по витратах} / \text{Вагомість, \%}$.

Розраховані коефіцієнти вагомості занесемо у таблицю 3.4.

Таблиця 3.4

Коефіцієнти вагомості функцій банківського обслуговування

№	Функції	Ваго- мість,%	Питова вага окремих параметрів по витратах,%	Коефі- цієнт вагомос- ті
1	2	3	4	5
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	100,0	100,00	

На основі отриманих даних будемо функціонально-вартісну діаграму на рисунку 3.2.

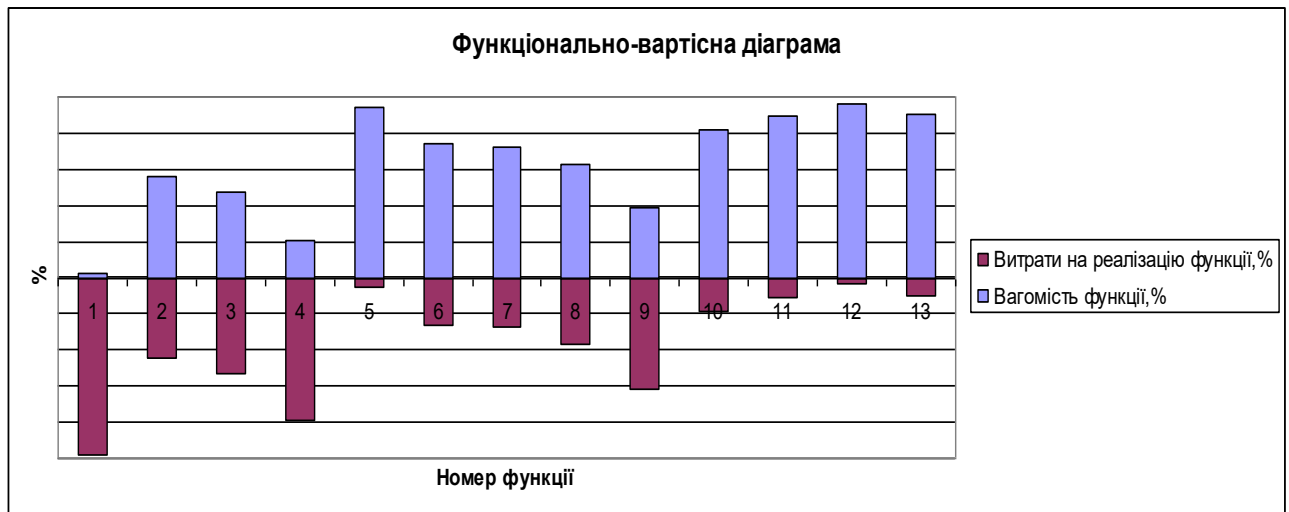


Рис. 3.2. Функціонально-вартісна діаграма банківського обслуговування ІФВ АТ «Кредобанк»

Отже, більшість функцій вважаємо більш прийнятними, оскільки $K < 1$, проте така функція як АТМ працює цілодобово та є доступним для клієнтів, потребує менших витрат. Працівник банку, що бере на себе персональну відповідальність щодо вирішення проблем клієнта потребує менших витрат, проте більшої уваги з боку персоналу, працівників банку слід більш ефективно мотивувати для виконання такої роботи. Збої у роботі депозитного/поточного/карткового рахунку також потребують менших витрат, оскільки слід проводити постійний моніторинг роботи рахунків, що зменшить витрати на персонал, який ремонтує та вирішує дану проблему. Знання працівниками всіх характеристик продуктів та послуг банку не потребують значних витрат, проте є дуже важливими для банківського обслуговування. Функція актуальності рекламних матеріалів у зонах рекламної продукції та їх кількість є достатньою для роботи є оптимальною $K=1$.

Отже, приходимо до висновків, що даний банк забезпечує ефективну організацію банківського обслуговування та сприяє залученню нових клієнтів, що є головним для успішної організаційної діяльності.

3.2. Виявлення та оцінка можливих резервів покращення кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк»

До основних напрямів покращення діяльності ІФВ АТ «Кредобанк» слід виділити наступні:

1 Оптимізація депозитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк». Здійснення господарських операцій вимагає наявності певної суми грошових коштів, тому важливою економічною основою діяльності кожної банківської установи є формування депозитної бази банків. Завдання оптимізації діяльності банків щодо здійснення ними депозитних операцій в умовах ринкового господарства важливого значення, оскільки в своїй практичній роботі банки повинні забезпечити стійку й ефективну політику, яка дає змогу своєчасно передбачати зміни в умовах ринку, швидко і гнучко реагувати на можливості конкретної ситуації [41, с.89]. Поряд із ним функціонування ринку внесків і депозитів ІФВ АТ «Кредобанк» неможливе без забезпечення зваженої депозитної стратегії на рівні даного комерційного банку. Виконання даної умови неможливе без організації оперативного, систематичного, об'єктивного економічного аналізу депозитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк». Від оптимальної роботи банків щодо формування депозитної бази залежать важливі показники його кредитної діяльності.

2 Організація інформаційно-аналітичного забезпечення системи стратегічного планування ІФВ АТ «Кредобанк». Під інформаційно-аналітичним забезпеченням стратегічного управління ми розуміємо систему, яка об'єднує усі елементи організації в єдине ціле, дозволяє сформувати процес стратегічного управління, як безперервну низку управлінських рішень, спрямованих на досягнення стратегічних цілей [26, с.182]. Метою інформаційно-аналітичного забезпечення є збір, обробка, використання, зберігання, підтримка в актуальному стані баз стратегічних даних, які гарантують своєчасне та надійне інформаційне забезпечення організації, нормативно-правовою, довідково-аналітичною, методичною, прогнозною та

поточною інформацією, а також комплексом програмних засобів, необхідних для їх аналізу, при формуванні стратегічних рішень [26, с.312]. Для успішного функціонування банківської установи інформаційно-аналітичному забезпеченню відводиться важлива роль. Саме розвиток інформаційного забезпечення для ІФВ АТ «Кредобанк» на сьогодні є, з одного боку, об'єктивно необхідною передумовою, іншого – умовою для становлення й удосконалення системи стратегічного планування в даному банку.

3 Механізація та автоматизація обліку, удосконалення його організації з метою скорочення витрат праці робітників банку. Ефективність такого заходу полягатиме з значній економії робочого часу кваліфікованих робітників, яку буде замінено введенням комп'ютерної програми з обслуговуванням її робітником більш низької кваліфікації.

Для покращення діяльності будь-якого банку необхідно все більшу увагу приділяти його інноваційному розвитку, і тут виникає доцільність розширення впровадження сучасних інтернет-послуг, зокрема фінансових. Фінансові інтернет-послуги не лише надаватимуть фінансовим установам нову можливість розширення своєї присутності на фінансових ринках, а й створюватимуть нову модель поведінки споживачів цих послуг. Клієнт, який користується такими послугами, відрізняється від традиційного так само, як інтернет-послуги від звичних послуг в офісах банківських установ [49, с.8]. Доцільність виділення фінансових послуг в окремий сегмент ринку для Івано-Франківського відділення АТ «Кредобанк» зумовлена використанням одного каналу їх доставки та орієнтиром на задоволення суміжних потреб клієнтів.

Розвиток інтернет-систем фінансового обслуговування юридичних і приватних осіб на ІФВ АТ «Кредобанк» потребує вирішення великої кількості теоретичних та прикладних проблем, до найважливіших з яких відносяться технологічні питання, зокрема розвиток систем захисту платіжних трансакцій, створення загально прийнятої системи стандартизації та сертифікації технічних засобів і програмного забезпечення. Увагу слід приділити і проблемі

створення «електронних» грошей та забезпечення їх ефективного функціонування на глобальних і національних ринках [39, с.54].

Загалом нововведення на ІФВ АТ «Кредобанк» за економічним змістом можна розділити на два типи: технологічні (банківські карти, електронні перекази грошових коштів) та продуктові (нові банківські продукти). Тут слід відзначити, що ряд банківських продуктів (перш за все, операції на грошово-фінансовому ринку, пов'язані з похідними фінансовими інструментами) не має чітких законодавчих регламентацій або заборон в Україні [33, с.113]. А сама розробка нових банківських продуктів і послуг — це завжди процес зміни стратегії банківської діяльності ІФВ АТ «Кредобанк», який може зіткнутися з невдачами, пов'язаними з невідповідністю між роботою з вивчення ринку, рекламою і виконанням послуги, незацікавленістю вищого керівництва.

Створення нових та розширення існуючих банківських продуктів і послуг на Івано-Франківському відділенні АТ «Кредобанк» може мати такі види банківських інновацій:

- інтернет-банкінг (веб-банкінг) – дає можливість клієнту управляти своїми рахунками не виходячи з дому за допомогою мережі Інтернет [28, с.9];
- мобільний банкінг – це сервіс, за допомогою якого клієнт банку має можливість керувати власними безготівковими коштами за допомогою мобільного телефону [27, с.14];
- електронний залишок – послуга дає можливість зараховувати залишок менше однієї гривні, наприклад, на рахунок мобільного телефону клієнта [7];
- «зона 24» – зона, зазвичай, оснащена банкоматом, терміналом та телефоном доступу до інформаційної служби, де клієнти банку можуть вільно скористатися послугами цілодобово [17, с.35];
- QR-банкінг – передбачає легку та швидку оплату рахунків за товари, послуги та Інтернет-покупки, через QR-код за безконтактною банківською системою [43, с.78];
- Send money – дозволяє переводити гроші на рахунок одержувача за номером мобільного телефону [46, с.83];

- POS-термінали в торговельних мережах – надають можливість розраховуватися карткою за придбані товари та послуги [44, с.90] ;
- фотокаса – послуга, яка передбачає оплату працівником банку на основі фотографій рахунків і комунальних платежів. Цю фотографію смс-повідомленням відправляють в банк і підтверджують операцію [48, с.205];
- розумна заправка – дає можливість заправитись бензином без черги на касі, не виходячи з автомобіля [49, с.76; 50].

Зміст і спрямованість банківських інновацій мають розширювати конкурентні переваги банківської установи, забезпечують вирішення проблем надійності на фінансовому ринку, фінансової стійкості. Тому виділені запропоновані заходи можуть суттєво покращити діяльність Івано-Франківського відділення АТ «Кредобанк».

3.3. Розробка стратегії позиціонування як шлях підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи

Для вдосконалення надання кредитних послуг ІФВ АТ «Кредобанк» на ринку обираємо стратегію позиціонування на основі відмінних властивостей банківського продукту. Банківські послуги ІФВ АТ «Кредобанк» дає значну швидкість роботи є безпечним і має велику кількість додаткових напрямів кредитування.

Тактика реклами позиціонування. Для реалізації обраної стратегії доцільно використовувати тип реклами за особливими особливостями банківського продукту.

Розробляючи тактику позиціонування, ІФВ АТ «Кредобанк» має передусім апелювати до логічної та образної складових мислення клієнта тобто застосовувати емоційну складову в поєднанні логічними доказами про те, що банківські послуги ІФВ АТ «Кредобанк» є найвищої якості. Реклама як інструмент позиціонування сформувати у свідомості клієнтів стійкий взаємозв'язок між банківські послуги ІФВ АТ «Кредобанк».

Для аналізу відповідної реклами розглянемо класифікацію відділень за двома критеріями: розмірі націнки та характер основної конкурентної переваги, яку шукає клієнт (функціональну або символічну). Можливе позиціонування ІФВ АТ «Кредобанк» подамо на рисунку 3.3.

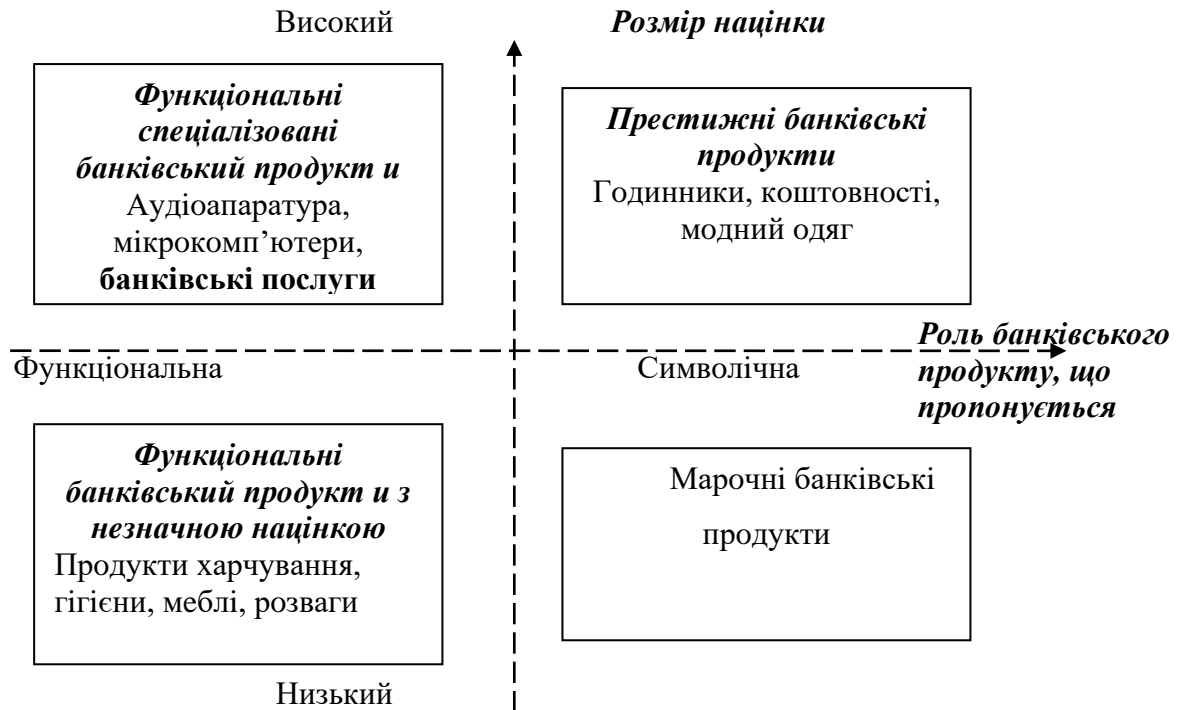


Рис. 3.3. Рекомендоване позиціонування ІФВ АТ «Кредобанк»

Отже, банк повинен свої послуги позиціонувати функціональні спеціалізовані послуги. Завданням банку є підтримання та посилення за рахунок власної мережі відділень сформований імідж.

Даному банку пропонуємо використовувати такий сучасний метод комунікацій як стратегію «використання порадників». Ця стратегія використовується у тих галузях, де при продажі банківських продуктів є присутніми один або більше «порадників». Вивчення секторів економіки головним чином підтримувалось спостереженнями та дослідженнями. Вибрані сектори, у яких надзвичайно сильно відчувається вплив «порадника», є наступними: ректоранний бізнес, банківське обслуговування, ремонт, медицина та медикаменти, інформаційні технології, відпочинок, туризм, одяг, харчування, прикраси [8, с.87].

Як бачимо до цього переліку входить банківське обслуговування, тому ІФВ АТ «Кредобанк» варто використати таку стратегію реклами.

Щодо інтенсивності впливу, то «порадники» можуть прикладати зусилля у процесі купівлі клієнтом банківських послуг в залежності від його характеристик. Чим більш важливим є банківський продукт або послуга (а банківські послуги є таким), то більшою буде тенденція покупця до пошуку допомоги від сторонньої особи під час процесу купівлі [1, с.25]. Такими порадиниками можуть бути працівники банку, які користуються банківськими послугами, працівники автосалонів, які не належать ІФВ АТ «Кредобанк», працівники страхування тощо.

Звичайно, інтенсивність впливу, що його справляє «порадник», також залежить від ступеня компетентності самого покупця, наприклад, кількість та якість інформації, якою він володіє про банківський продукт, а також від наявності в нього саме такої кількості інформації, яка необхідна для того, щоб купівля відбулась.

Також необхідно зауважити, що роль «порадника» залежатиме від ряду корегуючих факторів, пов'язаних з процесом купівлі, а саме: інтерактивні відносини між клієнтом та «порадником». Компетенція та професіоналізм також відіграють свою роль, як і ступінь довіри, який він (порадник) має в очах потенційного клієнта, а також ступінь уміння поставити себе на місце іншого. І нарешті, є різні типи «порадників», що одночасно знаходяться в межах кожного сегмента, в залежності від сили бренду та характеристик варіантів продукту [20, с.46].

Стійка тенденція до полегшення процесів купівлі в всіх категоріях банківських послуг показує присутність навіть більш характерних «порадників». Для ІФВ АТ «Кредобанк» одним з головних завдань є встановлення контакту з такими «порадиниками» через систему заходів, спеціально на них спрямованих.

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» (рисунок 3.4).

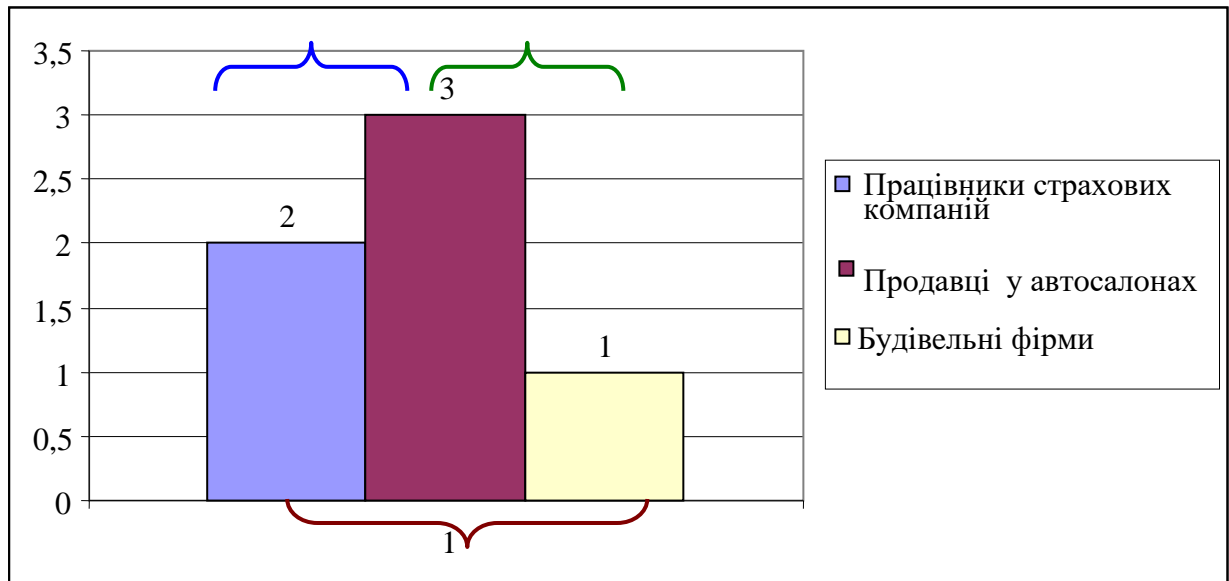


Рис. 3.4. Матриця потрібного рекламування «порадниками» банківських послуг ІФВ АТ «Кредобанк»

У розробленій матриці показана також вага впливу того чи іншого «порадника». Також показані можливі майбутні тенденції з урахуванням природи та ваги тих, хто робить вплив на прийняття рішення покупцем. Так, найбільш вагомими для клієнтів будуть працівники автосалонів, які викроистовують банківські послуги професійно для автокредитування – 3 бали (за 3-ох бальною шкалою оцінювання), потім йдуть працівники страхових компаній ІФВ АТ «Кредобанк» – 2 бали, і менший вплив будуть здійснювати забудовники, які будують житло (1 бал).

Зміни можуть відбуватись, наприклад, тому, що відбуваються структурні зміни в секторі, причиною також можуть стати культурні зміни в самих клієнтах або, і це найбільш важливо, можуть мати місце зміни в маркетинговій політиці, що стосується виробничого сектора, та має безпосереднє відношення до «порадників», характерних для якоїсь галузі чи загального плану, чи таких і таких. З точки зору подвійного позиціонування можна зробити висновок зростання значимості «порадника» ІФВ АТ «Кредобанк», які можуть відмовити від здійснення покупки на базі

свого власного досвіду. У такому сценарії стратегія подвійного позиціонування може бути менш точною відносно характерного «порадника».

Основою для диференціації при застосуванні цієї стратегії є певні суттєві раціональні особливості банку ІФВ АТ «Кредобанк».

1 Рекламне позиціонування за пропозицією банківських послуг.

У цьому випадку диференціація банку відбувається за рахунок пропозиції банківських послуг, що пропонується, а саме [23, с.94]:

- ексклюзивність пропозиції банківських послуг;
- глибина пропозиції банківських послуг, що пропонується банком (глибина задоволення в межах певної асортиментної позиції);
- широта пропозиції банківських послуг, що пропонується банком (задоволення потреб клієнтів за рахунок широкої номенклатури за принципом «зайшов і купив усе, що потрібно»).

2 Рекламне позиціонування за обслуговуванням ІФВ АТ «Кредобанк».

При використанні цієї стратегії банк відрізняється від конкурентів не за рахунок пропозиції банківських послуг, за якістю обслуговування [20, с.56]:

- індивідуалізація клієнта шляхом встановленим довгострокових, тісних відносин між продавцем та покупцем, що особливо характерно для дрібних відділень банку, що розташовані безпосередньо біля помешкання клієнтів;
- більш уважне обслуговування, ніж у інших банків;
- більш кваліфікований персонал, що може дати цінну пораду, допомогти клієнтові вибрати банківський продукт;
- доведення банківського продукту до потреб конкретного клієнта тощо.

3 Рекламне позиціонування за ціною.

Головною відмінністю банків, які застосовують таке позиціонування, є більш низька ціна. У цьому випадку зусилля менеджменту спрямовані на зниження витрат за рахунок зменшення витрат, що дозволяє встановлювати ціни на кредит нижчі, ніж у конкурентів [25, с.156].

4 Рекламне позиціонування за місцем розташування.

Прихильність клієнтів до банку може визначатися місцем розташування. Це може бути зумовлено, наприклад, близькістю до помешкання, престижністю місця розташування або екзотичністю.

5 Рекламне позиціонування за іміджем.

На відміну від попереднього випадку, ця стратегія спрямована на досягнення диференціації за рахунок апеляції до ірраціональних мотивів людини, її емоцій. Якщо не можна диференціювати банк за об'єктивними показниками, підприємство може використовувати позиціонування за суб'єктивними атрибутами. Емоційна прихильність досить стійка та значно посилює лояльність клієнтів [27, с.90]. Як основу для диференціації можна визначити:

1) позиціонування банку на певну категорію клієнтів (наприклад, специфічна молодіжна аудиторія або бомонд);

2) позиціонування, основане на розриві з певними відділеннями, якими користуються інші страти населення, наприклад, ексклюзивні відділення [28].

На підприємстві варто використовувати комплекс просування банківських послуг.

Процес вибору комплексу просування банківських послуг ІФВ АТ «Кредобанк» варто проводити наступним чином.

Перший етап. Визначення цілей просування. Виділимо цілі просування ІФВ АТ «Кредобанк»:

1) інформування клієнтів (про фірму, про банківські послуги, їхню якість, про те, які кредити вигідні, тощо);

2) стимулювання збуту банківських послуг;

3) формування сприятливого іміджу банку ;

4) формування/підтримування прихильності клієнтів;

5) підтримування ділових, доброзичливих стосунків і взаєморозуміння між діловими партнерами, між фірмою та громадськістю;

6) мотивування клієнтів (спонукання до певних дій).

Другий етап. Оцінювання факторів, що впливають на комплекс просування. На вибір певного засобу, або, частіше, засобів просування банківських послуг, впливають різні фактори, основними серед яких є:

1) цілі фірми. Вихід ІФВ АТ «Кредобанк» на нові ринки вимагає проведення зусиль у сфері комунікаційної політики;

2) стратегія фірми. Стратегія притягування, спрямована на кінцевих клієнтів, реалізується через рекламу в засобах інформації, орієнтованих на масову аудиторію, заходи стимулювання клієнтів, паблік рилейшнз;

3) цільова аудиторія. Тим часом як на кінцевих клієнтів ІФВ АТ «Кредобанк» повинні бути спрямовані такі засоби маркетингових комунікацій, як стимулювання збуту, реклама в масових виданнях, для впливу на посередників — салонів автомобілів, страхових компаній. Слід віддати перевагу стимулюванню через систему знижок, за участь у рекламуванні банківських послуг та ін.;

4) тип банківських послуг. На ринку банківських послуг має значущість елементів комунікаційного комплексу, яка може бути представлена таким рядом, починаючи з найбільш дієвого: реклама – стимулювання збуту – продаж – паблік рилейшнз.

5) етап життєвого циклу банківських послуг.

Етап зростання, на якому знаходиться ІФВ АТ «Кредобанк» супроводжується зміною цілей: цілі реклами – переконання клієнтів у перевагах банківських послуг, а стимулювання збуту – сприяння повторним купівлям і рекламна підтримка посередників.

Третій етап. Розробка стратегії просування. Відповідно до визначених цілей розробляємо стратегію просування:

Стратегія: зміни реклами/стимулювання збуту. Тактичні прийоми:

- 1) інтенсифікація реклами банківських послуг на окремих ринках;
- 2) розробка системи матеріального стимулювання автосалонів;
- 3) організація розсилання рекламних пакетів;
- 4) проведення нової рекламної кампанії.

Розробимо процедуру позиціонування банківських послуг на споживчому ринку на прикладі банківських послуг ІФВ АТ «Кредобанк».

Крок 1 На першому етапі відберемо релевантні марки. До таких можна віднести банківські послуги «Приватбанк» та банківські послуги «Ідея Банк».

Крок 2 Визначаємо параметри, за якими будемо проводити позиціонування. Для нього проаналізуємо мотиви та потреби клієнтів, які можуть бути пов'язані з банківських послугами. Домінуюча потреба клієнтів на цьому ринку – отримати високу якість проживання банківських послуг. Результати заносимо у таблицю 3.5.

Таблиця 3.5

Мотивація клієнтів на споживчому ринку банківських послуг

№1	Потреби	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)

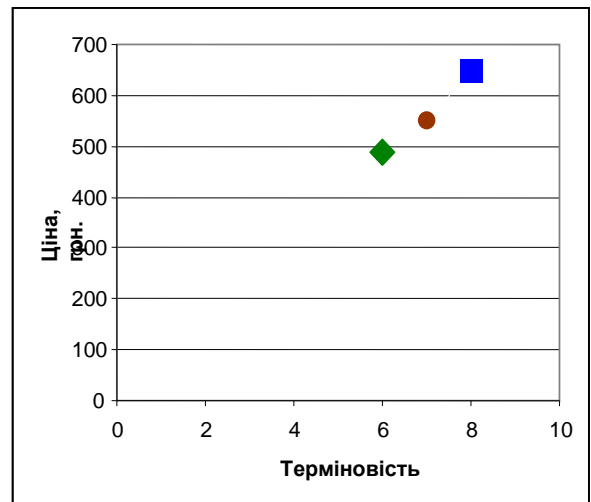
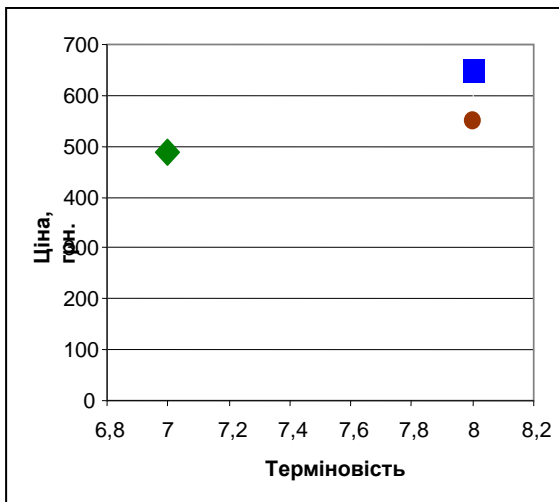
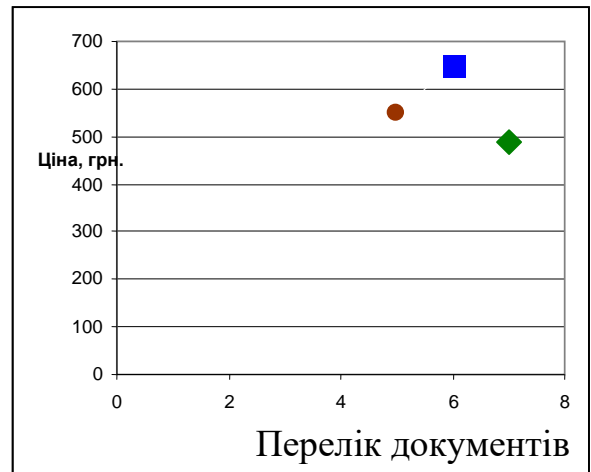
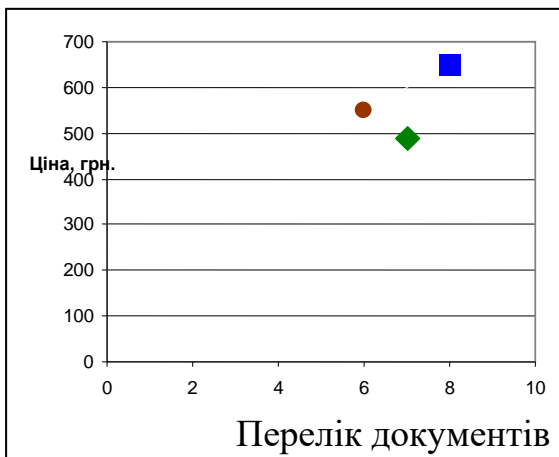
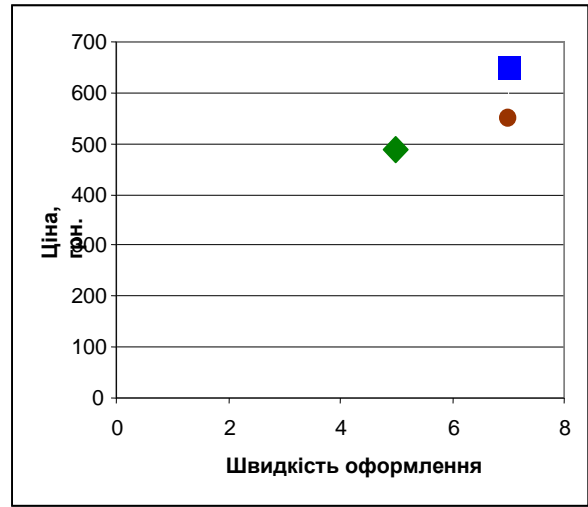
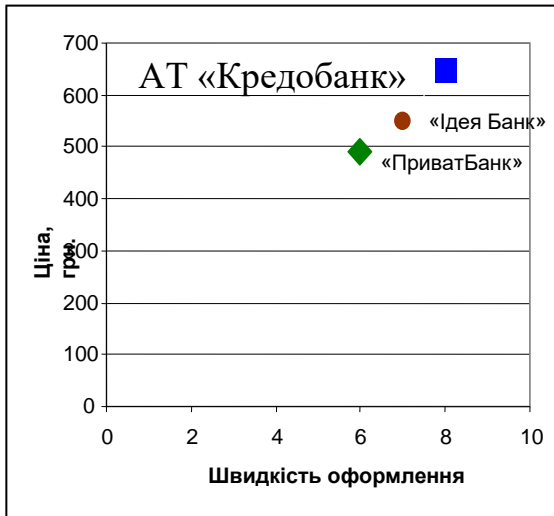
На основі проведеного аналізу вибираємо такі параметри, як:

- 1) ціна;
- 2) швидкість оформлення;
- 3) перелік документів;
- 4) терміновість;
- 5) відсутність додаткових умов кредиту.

Крок 3 і 4 На основі даних, отриманих під час проведення маркетингових досліджень, будуємо схеми позиціонування (рисунок 3.5).

Об'єктивні

Суб'єктивні



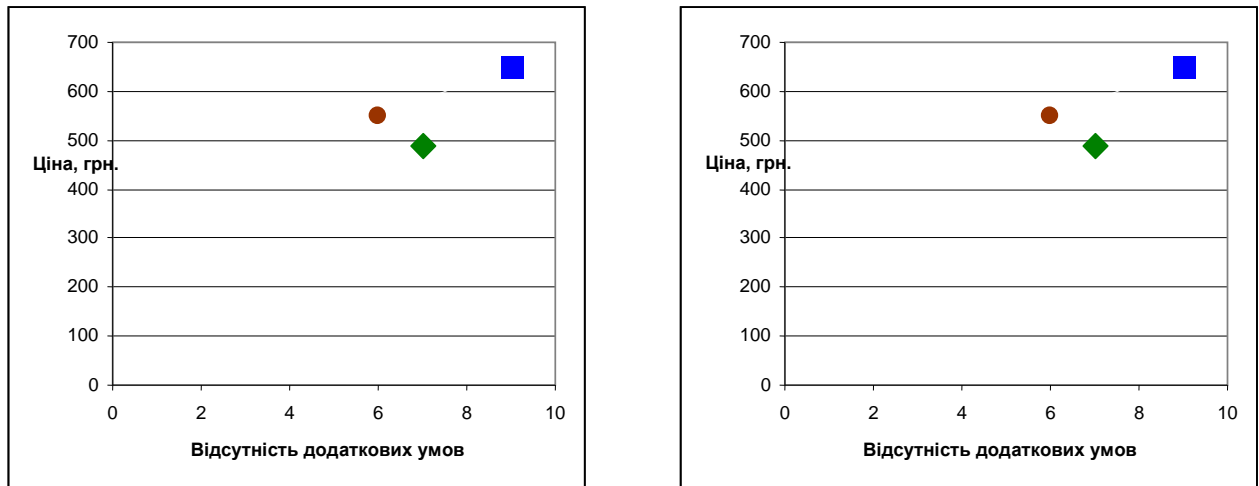


Рис. 3.5. Схеми позиціонування

Проаналізуємо ставлення клієнтів до банківських послуг ІФВ АТ «Кредобанк» та банківських послуг конкурентів за параметрами позиціонування (важливість атрибутів W_i будемо вважати рівновеликою – 10 балів).

Згідно з формулою Фишбена-Розенберга ставлення клієнтів до банківських послуг розраховується формулою:

$$A_{ij} = \sum w_{jk} * x_{ijk}$$

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

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

x_{ijk} – міра наявності атрибута k в марці i (бал), що сприймається j -м клієнтом. Таким чином, для того, щоб забезпечити диференціацію марки за яким-небудь атрибутом банківські послуги рейтинг цього атрибута має бути максимально високим [9, с.98].

1. Банківські послуги «ПриватБанк»:

- об'єктивні схеми (позиціонування за об'єктивними показниками банківських послуг на основі фінансових даних або результатів випробувань):

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

де A_{x1} - об'єктивний показник ставлення до банківських послуг «ПриватБанк»; w_i – відносна важливість атрибутів; x_i – міра наявності атрибута і бал, що йому відповідає.

- суб'єктивні схеми (позиціонування на основі суб'єктивного сприйняття банківських послуг клієнтом заданими, отриманими під час маркетингових досліджень):

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

A_{x2} - суб'єктивний показник ставлення до банківських послуг «ПриватБанк»; w_i – відносна важливість атрибутів;

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

2. Банківські послуги «Ідея Банк»:

- об'єктивні схеми:

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

- суб'єктивні схеми :

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

3. Банківські послуги АТ «Кредобанк»:

- об'єктивні схеми:

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

- суб'єктивні схеми :

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

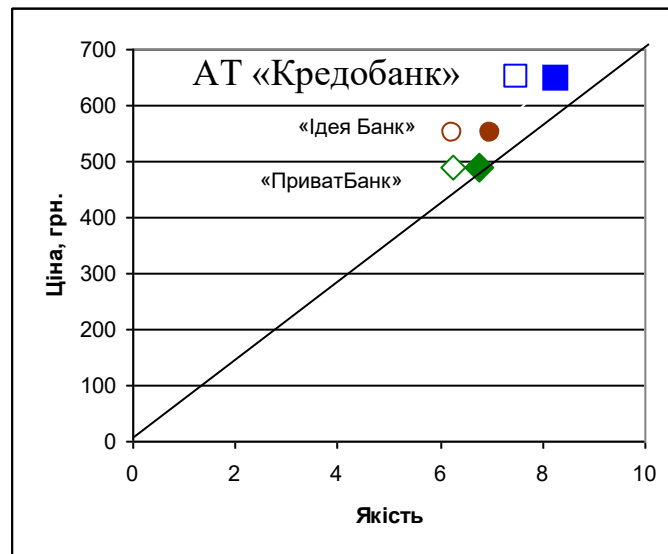


Рис. 3.6. Зведена схема позиціонування

Зведена схема позиціонування свідчить, що за параметром «якість» банківські послуги «ПриватБанк» знаходиться ближче за своїх конкурентів до ідеальної точки, яка відображає найкраще поєднання ціни та якості з погляду клієнтів (ідеальна точка являє собою споживчий ідеал банківської послуги певної категорії чи найкращу комбінацію ознак. Як правило, люди віддають перевагу банківських послугам, які розташовані близько до ідеальних точок, порівняно з іншими банківських послугами, які розташовані далі).

Банківські послуги АТ «Кредобанк» також наближається до ідеальної точки, тому потрібна стратегія позиціонування, яка наблизить його до ідеальної точки сприйняття клієнтами.

Наведені розрахунки показують, що банківські послуги АТ «Кредобанк» суттєво відрізняється від банківських послуг конкурентів. Основні характеристики, за якими відрізняється – невеликий перелік документів, швидкість оформлення та відсутність додаткових умов.

Для позиціонування банківських послуг АТ «Кредобанк» на ринку обираємо стратегію позиціонування на основі відмінних властивостей банківських послуг. Банківські послуги АТ «Кредобанк» дає значну якість є безпечним і має велику відсутність додаткових умов.

Тактика позиціонування. Для реалізації обраної стратегії доцільно використовувати такий тип позиціонування за особливими особливостями банківських послуг.

Для вдосконалення надання кредитних послуг ІФВ АТ «Кредобанк» на ринку обираємо стратегію позиціонування на основі відмінних властивостей банківського продукту. Розробляючи тактику позиціонування, ІФВ АТ «Кредобанк» має передусім апелювати до логічної та образної складових мислення клієнта тобто застосовувати емоційну складову в поєднанні логічними доказами про те, що банківські послуги ІФВ АТ «Кредобанк» є найвищої якості.

Висновки до розділу 3

В третьому розділі роботи ми виокремили та обґрунтували напрями удосконалення управління кредитною діяльністю банківських установ: розглянули та провели функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні управління кредитною діяльністю банківських установ, виявили та оцінили можливі резерви покращення кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк», розробили 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 на Івано-Франківському відділенні АТ «Кредобанк» 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 ІФВ АТ «Кредобанк» на ринку обрано стратегію позиціонування на основі відмінних властивостей банківського продукту. Розробляючи тактику позиціонування, ІФВ АТ «Кредобанк» має передусім апелювати до логічної та образної складових мислення клієнта тобто застосовувати емоційну складову в поєднанні логічними доказами про те, що банківські послуги ІФВ АТ «Кредобанк» є найвищої якості.

ВИСНОВКИ

На основі даних проведеного дослідження щодо управління кредитною діяльністю банківських установ за даними об'єкта дослідження, яким виступило ІФВ АТ «Кредобанк», можна зробити наступні висновки.

1. Встановлено, що регулярне проведення оцінки фінансового стану банківських установ дозволяє ефективно управляти активними та пасивними операціями, що сприяє максимізації прибутку та забезпеченню його стабільного розвитку. Внаслідок значних змін на фінансовому ринку значення оцінки фінансового стану зростає як для самого банку, так і для його клієнтів, акціонерів, ділових партнерів і держави в цілому. Система оцінки фінансового стану сучасного комерційного банку включає аналіз власних, залучених та позичених коштів, оцінку фінансово-економічної ситуації в країні, інтегровану оцінку фінансової стійкості, оцінку бізнес-плану банку, аналіз активів, доходів, витрат та прибутковості, банківських ризиків, аналіз економічного становища позичальників, аналіз ліквідності та платоспроможності.

2. Визначено, що 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.

3. Запропоноване узагальнене визначення поняття кредитної діяльності банку як чіткої координації дій, пов'язані із виробленням механізму залучення та розміщення кредитних ресурсів на ринку кредитних послуг відповідно до загальноприйнятих принципів та правових норм для забезпечення ефективного управління кредитним процесом банку. Основними суб'єктами кредитної діяльності є кредитори та позичальники. Тому, кредитна діяльність банку походить передусім від виконання функцій фінансового посередництва та є важливим її етапом.

4. Досліджено, що прибуткова діяльність банківської системи України є запорукою забезпеченості, незалежності та стабільності всієї країни. Тому до основної мети діяльності будь-якого банку за умови його стабільного становища і тривалого функціонування на ринку передусім відносять отримання позитивного значення фінансового результату, а саме – максимального прибутку. Фінансовий стан банківської установи характеризується такими показниками, як доходи, витрати, прибуток (збиток) – різниця між доходами і витратами, чистий прибуток – після сплати податку. З метою виявлення резервів зростання прибутковості банківської діяльності як джерела формування банківського капіталу, що забезпечує стабільність фінансового стану банківської установи, здійснюється комплексний аналіз її доходів і витрат.

5. Встановлено, що обсяг збитків банківських установ України за 2022 рік значно перевищив аналогічний показник 2021 року. Доходи банків України у 2022 році становили 190 691 млн грн, а отже також за підсумками знизилися порівняно з попереднім 2021 роком на 4,3%. Зменшення доходів протягом 2022 року порівняно з відповідним періодом минулого року пов'язане в першу чергу з скороченням процентних доходів, обсяг яких порівняно з 2021 роком скоротився на 62 %, та отриманням збитків від торговельних операцій (за рахунок збитків від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами). Витрати у 2022 році склали 350 078 млн грн, тобто спостерігаємо зростання на 31,7%. Загалом фінансовий результат діяльності банківських установ України на 2022 рік був від'ємною величиною та склав -159 388 млн грн (для порівняння у 2021 році збиток становив 66 600 млн грн.).

6. Досліджено, що на загальний фінансовий стан банківських установ України впливають проблеми банківського кредитування. Кредитний портфель банків має тенденцію до скорочення. Активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів на 1 січня 2023 року у порівнянні із показниками початку 2018 року збільшилися на 200105 млн. грн., або на 18,98%. На рівень кредитування на початку 2023 року мала вплив

внутрішньополітична криза та активна фаза війни. Початок 2022 року відзначається зменшенням частки кредитного портфеля в активах банків. За період з січня 2020 року по січень 2023 року частка кредитів юридичним особам зросла у середньому на 39%. Аналіз якості сукупного кредитного портфеля шляхом дослідження наявності недіючих кредитів у кредитному портфелі банківських установ показав, що обсяг недіючих кредитів у сукупному кредитному портфелі банків за аналізований період збільшився на 40904,70 млн. грн., а частка недіючих кредитів за період 2019-2023 років зросла з до 30,5%.

7. Визначено, що протягом 2020-2022 років норматив НБУ не порушувався, і значення даного показника коливалося для Івано-Франківського відділення в межах 20,31-21,32%, а для банку АТ «Кредобанк» (м. Львів) - в межах 21,65-22,86, проти нормативного значення 20%. Аналізуючи загальну ліквідність відділення, слід відзначити й високе значення показника протягом 2020-2021 років (фактичне значення показника набагато перевищує нормативне та деяке зниження показника в 2022 році до рівня встановленого НБУ. Щодо показника загальної ліквідності банку АТ «Кредобанк» (м. Львів), то протягом 2020-2022 років він залишався на рівні 107-108%, що є оптимальним значенням – перевищує нормативне значення встановлене НБУ, але не є занадто високим. Співвідношення високоліквідних і робочих активів банку за аналізований період також не порушували нормативних значень ні по відділенню, ні по банку, і складала в середньому 22,1% та 24,6% для Івано-Франківського відділення відділення і для банку м. Львів відповідно.

Протягом 2020-2022 років спостерігався незначний, але постійний, ріст величини прибутку, як по Івано-Франківському відділенню АТ «Кредобанк», так і по АТ «Кредобанк» Львова. Таким чином, максимальне значення прибутку було зафіксоване в 2022 році, а саме 37,7 млн. грн. по АТ «Кредобанк» Львова і 0,51 млн. грн. по ІФВ АТ «Кредобанк». Така ж динаміка проглядається і з коефіцієнтом рентабельності активів. Цей показник за даний період зріс по відділенню з 3,11% до 3,15%, а по банку в цілому - з 3,59% до

3,69%, що свідчить про все ефективніше використання активів в діяльності банку.

8. Встановлено, що протягом 2021-2022 років темпи приросту кредитних вкладень (112,8%) перевищили темпи приросту банківських ресурсів (91,8%), тобто відбулося зростання позикової діяльності. Кредитні вкладення збільшились на 53824,7 тис. грн., а загалом у 2021 році загальний приріст банківських ресурсів становив 63900,2 тис. грн. Тільки у 2020 році банк проводив оптимальну кредитну політику, а решту аналізованого періоду показник оцінки кредитної політики ІФВ АТ «Кредобанк» становить понад 75%, що свідчить про ризикову кредитну політику банку. Аналіз свідчить про ефективну кредитну політику і повне використання залучених коштів, оскільки відбулося зростання частки кредитів у загальних активах, що є наслідком зростання обсягу кредитних вкладень на 167771,4 тис. грн. у 2022 році та на 53824,7 тис. грн. в 2021 р. В цілому аналіз масштабів кредитної діяльності ІФВ АТ «Кредобанк» показує, що у зв'язку з недостатньою диверсифікаційністю діяльністю банку зростання обсягу кредитних вкладень відбувається швидкими темпами протягом всього досліджуваного періоду.

9. Виявлено, що в ІФВ АТ «Кредобанк» найбільшою є частка кредитів виданих юридичним особам у 2020р. - 85,26%, у 2021р. - 76,29% та у 2022 р.- 74,1%. Меншою є частка кредитів, наданих фізичним особам, в 2021 р. ця частка збільшилась на 8,97% порівняно з попереднім роком, а в 2022 р. зросла ще на 2,19% завдяки розширенню кредитних послуг, що надаються фізичним особам. У 2022 році величина наданих кредитів у разовому розмірі становила 84860,9 тис. грн., проти 13483,0 тис. грн., що були видані у 2020 році. Загальне зростання склало 71,4 млн.грн., тобто 429,4%. Позитивним є зростання доходу від кредитних операцій в 2021 р. на 126,58% і в 2022 р. на 90,71%.

10. Досліджено, що для покращення діяльності будь-якого банку необхідно все більшу увагу приділяти його інноваційному розвитку. Створення нових та розширення існуючих банківських продуктів і послуг Івано-Франківського відділення АТ «Кредобанк» 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.

11. Обгрунтовано, що для вдосконалення надання кредитних послуг ІФВ АТ «Кредобанк» на ринку слід обрати стратегію позиціонування на основі відмінних властивостей банківського продукту. Розробляючи тактику позиціонування, ІФВ АТ «Кредобанк» має передусім апелювати до логічної та образної складових мислення клієнта тобто застосовувати емоційну складову в поєднанні логічними доказами про те, що банківські послуги ІФВ АТ «Кредобанк» є найвищої якості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамик Б.П. Центральний банк і грошово-кредитна політика. підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2017. 393с.
2. Алексєєв І.В., Колісник М.К. Гроші та кредит: навч. посіб.. К.: Знання, 2019. 253с.
3. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2022 року. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2022.pdf.
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.]; за ред. д.е.н., проф. М. І. Крупки. 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.]; за наук. ред. Л.О. Примостка. К. : КНЕУ, 2017. 384 с.
7. Бондаренко Л.П., Політило М.П. Банківські інновації як необхідність ефективного функціонування банківського ринку. *Інвестиції: практика та досвід*. № 3. 2018. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2018/3.pdf.
8. Варцаба В.І., Заславська О.І. Сучасне банківництво: теорія і практика: навч. посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2018. 364 с.
9. Вахович І.М. Фінансовий менеджмент: магістерський курс: навч. посіб. Видання третє, змінене і доповнене. Луцьк: Надстир'я, 2023. 640 с.
10. Грюнинг Х. ван, Брайович-Братанович С. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском К.: Весь мир, 2003. 304 с.
11. Далик, В., Pawlowski, G., Кондратюк, С., Формазюк, О., & Головатий, О.-М. Теоретико-методичні засади використання контрактного підходу в системі організації фінансового менеджменту на підприємствах ІТ-сектору. Академічні візії, (16). 2023. вилучено із <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/167>.

12. Державний сайт статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Діденко О.М. та ін. Інституційний розвиток банківської системи. *Фінанси України*. 2015. № 11. С. 70-76.
14. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи. *Вісник НБУ*. 2019. № 4. С.25-32.
15. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7.12.2000 № 2121-III із змінами та доповненнями. URL: <https://www.rada.gov.ua> (дата звернення 21.01.2024).
16. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 № 679 із змінами та доповненнями. URL: <https://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 21.01.2024).
17. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV із змінами та доповненнями. URL: <https://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 21.01.2024).
18. Звєряков М.І., Коваленко В.В., Сергєєва О.С. Управління фінансовою стійкістю банків: навч. посіб. Одеса «Атлант», 2014. 567 с.
19. 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.
20. Зянько В. В., Коваль Н. О., Єпіфанова І. Ю. Банківський менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., доп. Вінниця: ВНТУ, 2018. 126 с.
21. 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.
22. Захарова, Н. Фінансовий менеджмент та його особливості в умовах воєнного стану. *Економічні горизонти*, (4(26), 38–47. 2022. [https://doi.org/10.31499/2616-5236.4\(26\).2023.291788](https://doi.org/10.31499/2616-5236.4(26).2023.291788)
23. Капран В.І. Банківські операції: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2016. 208 с.
24. Карась П. М., Приходько Н. В., Пащенко О. В. та ін. Банківська система: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 292 с.

25. 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.

26. Копилук О. І., Музичка О. М. Банківські операції: навч. посіб. [3-те вид., випр. і доп.]. К.: Центр учбової літератури, 2019. 536 с.

27. Косова Т.Д., Циганов О.Р. Банківські операції: навч. посіб. К.: центр учбової літератури, 2018. 372с.

28. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія. За ред. В.В. Коваленко. Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. 217 с.

29. Кузнецова С. А., Болгар Т. М., Пестовська З. С. Банківська система: навч. посіб.; за ред. С. А. Кузнецової. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 400с.

30. 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.

31. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент. К.: Каравела, 2016. 320 с.

32. Марусяк Н.Л. Фінанси підприємств : навч. посіб.: 2-ге вид., перероб. і доп. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. 176 с.

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

34. Меліхова К. Правове поле формування конкурентного середовища підприємства. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2020. №4. С.59-65.

35. Мельник А.О. Конкурентне середовище та його класифікація. *Вісник Академії економічних наук України*. 2019. №2. С.146-150.

36. Міщенко В.І. Банківські операції: підручник. К.: Знання, 2016. 727 с.

37. Мещеряков А.А. Організація діяльності комерційного банку. навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017. 608с.
38. Миськів Г.В. Формування та розвиток кредитного ринку України : дис. докт. екон. наук : 08.00.08. Київ, 2016. 502 с.
39. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. К.: КНЕУ, 2001. 227с
40. Недзельська І. Гнучкий режим курсоутворення: можливі наслідки для економічного розвитку України. *Банківська справа. Науково-практичне видання*. 2009, №1(85). С. 45-51.
41. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. навч. посіб. К.: УВПК Ексоб, 2021. 560 с.
42. Омеляненко Т.В., Барабась Д.О. Конкуренція та кооперація — базові моделі поведінки сучасної фірми в глобальному ринковому просторі. *Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: Зб. тез доповідей II міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, 24—25 лютого 2020 р. Ч. 1*. Тернопіль: Економічна думка, 2020. С.112—114.
43. Омеляненко Т.В. Конкурентоспроможність фірми: парадигми ХХ сторіччя та їхня діалектика в умовах вітчизняного бізнес- 505 середовища. *Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип. 4 / Відп. ред. О.П.Степанов*. К.: КНЕУ, 2021. С.205-208.
44. Омеляненко Т.В., Задорожна Н.В. Операційний менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 236с.
45. Осовська Г.В., Фіщук О.Л., Жалінська І.В. Стратегічний менеджмент: теорія та практика. К.: Кондор, 2013. 196 с.
46. Онищук М. Інноваційні продукти на ринку банківських послуг України. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/276.pdf>.
47. Офіційний сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua.
48. Офіційний сайт Кредобанку. URL: <https://kredobank.com.ua>.

49. Приходько Я.С. Вплив кредитної діяльності на економіку України. URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle>.
50. Романова М.І., Устюгова Ж.В. Основи банківської справи. навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2017. 168с.
51. Роїна О.М. Банківська діяльність в Україні. Нормативно-правове регулювання. К.:КНТ, 2017. 496с.
52. Рошило В.І. Інновації в банківській сфері. *Аналітично-інформаційний журнал «Схід»*. Економічні науки. 2016. №2. С. 15—20.
53. Сергєєва О.С., Тищенко М.О. Проблеми кредитної діяльності банківської системи України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. №3(08). С. 317–321.
54. Стечишин Т.Б., Малахова О. Л. Банківська справа: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 404 с.
55. Фінанси підприємств: метод. вказ. Укл. Н. Л. Марусяк, М. Г. Марич. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. 72с.
56. Фінанси підприємств: навч. посіб. / за ред. Г.Я. Аніловської, І.Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
57. Фінанси підприємств: підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко; за заг. ред. В. В. Сокурєнка; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. 2-ге вид., допов. та перероб. Харків : ХНУВС, 2022. 292 с.
58. Фінансовий менеджмент: підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Крупки ; [М. І. Крупка, О. М. Ковалюк, В. М. Коваленко та ін.]. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. – 440 с.
59. Холодна Ю. Є., Рац О. М. Банківська система: навч. посіб. Х: Вид ХНЕУ, 2017, 316 с.
60. Хоменко В.О. Ринок інноваційних банківських продуктів в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/65-1.pdf>.

61. Шевченко Н. В., Мельник С. І. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. у схемах і таб-лицях. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 224 с

62. 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> 9.

63. Ball, D, International Business. The Challenge of Global Competition / D. Ball, W. McCulloch. – New York: Mc Graw-Hill, Inc, 2021. 773 P. ISBN: 0-256-16601-3.

64. Bank Management. The mode of access. URL: https://www.tutorialspoint.com/bank_management/bank_management_tutorial.pdf

65. Davenport T.H., Glaser J. Just-in-time delivery comes to knowledge management. *Harvard Business Review*. 2020. Vol. 80. №7 (July). P.107—111.

66. Gaither N. Production and operations management: A problemsolving and decision-making approach. Third edition. New York: The Dryden Press, 1987. 884p.

67. Groenfeldt T. Banking innovations in the USA. *Banking technology*. 2017. URL: <http://www.bankingtech.com/751512/analysis-banking-innovation-in-the-us>.

68. Johnson G., Scholes K. Exploring corporate strategy: Text and Cases. 4th ed. London: Prentice Hall, 2017. 873p.

69. 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>.

70. 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>.

71. Skinner C.M. The biggest innovations in retail banking. *The Financer*. 2017. URL: <https://thefinanser.com/2017/01/biggest-innovations-retail-banking-research.html>.

72. 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.

73. Porter, M.E. How competitive forces shape strategy [Електронний ресурс]: EBSCOhost. Harvard Business Review. 2018. MarchApril. P. 133-145. URL: <http://search.ebscohost.com>.

ВІДГУК

на кваліфікаційну роботу
«Управління кредитною діяльністю банківських установ»
на здобуття освітнього ступеня магістр
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Юсип Христини Петрівни

Сьогодні ефективно управління кредитною діяльністю банківських установ набуває важливого значення з метою задоволення потреби в кредитних ресурсах економіки країни. Сучасні тенденції розвитку банківського кредитування в Україні вимагають покращення якості та структури кредитних активів банків. Найбільш вагомим фактором, що стримує розвиток кредитної діяльності банків, є високий кредитний ризик. Основним критерієм для визначення якості кредитної діяльності є ефективно управління кредитним ризиком. Отже, в сучасних умовах конкурентної боротьби ефективно управління кредитною діяльністю банківських установ має першочергове значення.

Автором кваліфікаційної роботи виконано самостійне дослідження, яке полягає у розкритті теоретичних засад кредитної діяльності банківських установ; аналізі управління кредитною діяльністю банківських установ; удосконаленні управління кредитною діяльністю банківських установ.

Виконуючи кваліфікаційну роботу, автор проявила вміння опрацювати і систематизувати значну кількість нормативно-правових актів та інших літературних джерел з управління кредитною діяльністю банківських установ, а також узагальнювати фактичні дані ІФВ АТ «Кредобанк». Наведений фактичний матеріал роботи характеризує реальний стан фінансово-господарської діяльності об'єкта дослідження.

На особливу увагу заслуговують висвітлені у кваліфікаційній роботі питання, зумовлені оцінкою можливих резервів покращення кредитної

діяльності ІФВ АТ «Кредобанк», а також розробка стратегії позиціонування задля підвищення ефективності кредитної діяльності банківської установи.

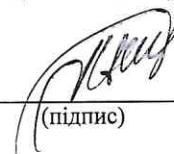
Матеріал у кваліфікаційній роботі викладений з дотриманням внутрішньої логіки, між розділами якої існує логічний взаємозв'язок. Кваліфікаційна робота у повній мірі розкриває питання, пов'язані з предметом дослідження. Тема кваліфікаційної роботи розкрита повністю, досягнута визначена мета та вирішені поставлені завдання.

Суттєві зауваження та недоліки щодо змісту, структури й оформлення кваліфікаційної роботи відсутні. Однак, автору дослідження доцільно було б розглянути зарубіжний досвід управління кредитною діяльністю банківських установ. Наведене зауваження не зменшує цінності отриманих результатів та носить рекомендаційний характер.

Кваліфікаційна робота Юсип Х.П. на тему «Управління кредитною діяльністю банківських установ» виконана на належному теоретичному та практичному рівні, заслуговує відмінної оцінки, а її автор – присвоєння освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Кваліфікаційна робота рекомендована до захисту перед Екзаменаційною комісією ЗВО «Університет Короля Данила».

Науковий керівник:

Цюцяк Андрій Любомирович, старший викладач
(прізвище, ініціали, посада, науковий ступінь, вчене звання)


(підпис)

РЕЦЕНЗІЯ

на магістерську роботу
Юсип Христини Петрівни

на тему:

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Сучасний етап становлення ринкових відносин в економіці України характеризується посиленням ролі банківської системи у стимулюванні економічного зростання, що визначається активізацією кредитних вкладень комерційних банків у реальний сектор господарства. Кредитування як фундаментальна складова діяльності банків є головним джерелом забезпечення потреб підприємств у грошових ресурсах, слугуючи основою для збільшення інвестицій, сприяючи неперервності і прискоренню відтворювального процесу та зміцнюючи економічний потенціал суб'єктів господарювання. Тому, питання дослідження управління кредитною діяльністю банківських установ є досить актуальним на сьогодні.

Студентка в логічній послідовності розкриває найбільш вагомі аспекти теми дослідження, з методологічно правильних позицій підходить до обґрунтування шляхів вдосконалення управління кредитної діяльності банківських установ.

Магістерська робота є комплексним науковим дослідженням, в якому на достатньому рівні вирішені поставлені задачі. Результати, отримані в магістерській роботі, характеризують автора як компетентного спеціаліста, обізнаного в сучасних методах дослідження. Робота відповідає вимогам до виконання магістерських робіт, може бути допущена до захисту з оцінкою „відмінно”.

К.е.н., доц. каф. МіА ІФНТУНГ

М. Ю. Петрина





метадані

Заголовок

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Автор Науковий керівник / Експерт

Юсип Х. Андрій Цюцяк

підрозділ

King Danylo University

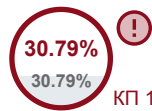
Тривога

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про МОЖЛИВІ маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

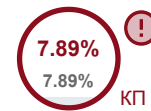
Заміна букв		11053
Інтервали		0
Мікропробіли		122
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)		338

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.

**25**

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2

**19345**

Кількість слів

144758

Кількість символів

Подібності за списком джерел

Нижче наведений список джерел. В цьому списку є джерела із різних баз даних. Колір тексту означає в якому джерелі він був знайдений. Ці джерела і значення Коефіцієнту Подібності не відображають прямого плагіату. Необхідно відкрити кожне джерело і проаналізувати зміст і правильність оформлення джерела.

10 найдовших фраз

Колір тексту

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=908676	81	0.42 %
2	https://kredobank.com.ua/about/misiya-ta-cinnosti/istoriya	80	0.41 %
3	https://studopedia.su/13_38158_sutnist-strategichnoi-informatsii.html	72	0.37 %
4	http://economy.chdu.edu.ua/article/download/130744/126320	65	0.34 %
5	http://referatu.net.ua/referats/1472/41283	59	0.30 %
6	https://kredobank.com.ua/about/misiya-ta-cinnosti/istoriya/2022	56	0.29 %
7	http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/finansova_stiyk_bankiv_dzublyck.pdf	54	0.28 %

8	http://gopri.in.ua/novini-msta/4446-golopristskiy-msceviy-centr-bvpd-nadaye-rozyasnennya-schodo-ukladannya-kreditnih-dogovorv.html	52	0.27 %
9	http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_1_2017ua/23.pdf	50	0.26 %
10	http://economy.chdu.edu.ua/article/download/130744/126320	48	0.25 %

з бази даних RefBooks (0.70 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
джерело: Paperity			
1	ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITIES OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE A. A. Кушнарьова, А. В. Бурковська;	87 (9)	0.45 %
2	Statistical assessment of quality of credit activity of Ukrainian banks Moldavska Olena V., Demidenko A. V.;	13 (2)	0.07 %
джерело: https://arxiv.org/			
1	On the clustering of correlated random variables Zenon Gniazdowski, Dawid Kaliszewski;	13 (2)	0.07 %
2	Segmented coronagraph design and analysis (SCDA): an initial design study of apodized vortex coronagraphs Garreth Ruane, Jeffrey Jewell, Christopher C. Stark, Dimitri Mawet, Stuart Shaklan;	13 (2)	0.07 %
джерело: RePEC			
1	Durchführung der erweiterten Erfolgskontrolle beim Programm zur Förderung der Industriellen Gemeinschaftsforschung und -entwicklung (IGF) im Zeitraum 2005-2009. Fünfter Zwischenbericht: Ergebnisse der dritten Erhebungswelle. Juni 2008 Seidel, Stefan, Lageman, Bernhard, Peistrup, Matthias, Friedrich, Werner, Trettin, Lutz, Dehio, Jochen, Körbel, Markus, Rothgang, Michael;	9 (1)	0.05 %

з домашньої бази даних (0.57 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ 1/20/2023 King Danylo University (King Danylo University)	56 (6)	0.29 %
2	Бухгалтерський облік, аналіз та контроль довгострокових активів 2/2/2022 King Danylo University (King Danylo University)	28 (3)	0.14 %
3	БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ 1/31/2023 King Danylo University (King Danylo University)	26 (2)	0.13 %

з програми обміну базами даних (0.95 %)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗАГОЛОВОК	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	дипломна магістра (Маркуш О.).doc 11/3/2020 Uzhhorod National University (UzhNU)	141 (12)	0.73 %

2	Моніторинг фінансового стану банку .docx 6/1/2023 Kharkiv National University of Economics named after S.Kuznets (KNUE) (KNUE)	16 (2)	0.08 %
3	Вдосконалення страхування фінансово-кредитних ризиків в Україні 5/22/2019 National University Chernihiv Politechnika (NUCP) 2 (Наукова бібліотека)	9 (1)	0.05 %
4	Розробка технології обліково-аналітичного забезпечення управління ефективністю кредитної діяльності комерційного банку 1/23/2018 Kharkiv National University of Economics named after S.Kuznets (KNUE) (KNUE)	7 (1)	0.04 %
5	Управління прибутком банківських установ України 5/19/2020 National University Chernihiv Politechnika (NUCP) 2 (Дипломні роботи)	6 (1)	0.03 %
6	«СПОСОБИ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЯ) ЗЛОЧИННИХ ДОХОДІВ» 1/20/2020 University (Відділ організації наукової роботи)	5 (1)	0.03 %

з Інтернету (28.57 %)



ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ДЖЕРЕЛО URL	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://economy.chdu.edu.ua/article/download/130744/126320	666 (43)	3.44 %
2	https://otherreferats.allbest.ru/bank/00869914_0.html	420 (23)	2.17 %
3	https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=908676	363 (21)	1.88 %
4	http://library.tneu.edu.ua/files/EVD/finansova_stiyk_bankiv_dzublyck.pdf	334 (27)	1.73 %
5	http://gopri.in.ua/novini-msta/4446-golopristsanskiy-msceviy-centr-bvvp-nadaye-rozyasnennya-schodo-ukladannya-kreditnih-dogovorv.html	309 (16)	1.60 %
6	https://bookster.com.ua/bankivski-operatsiyi/	219 (14)	1.13 %
7	http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_1_2017ua/23.pdf	209 (18)	1.08 %
8	https://kredobank.com.ua/about/misiya-ta-cinnosti/istoriya/2022	182 (11)	0.94 %
9	https://www.docsity.com/ru/kursova-robota-ki-kursova-robota-ki-kursova-robota-ki-kursova-robota-ki-kursova-robota-ki-kursova-robota-ki/7594430/	129 (7)	0.67 %
10	https://studopedia.su/16_10425_klasifikatsiya-bankivskih-kreditiv.html	124 (12)	0.64 %
11	https://kredobank.com.ua/about/misiya-ta-cinnosti/istoriya	119 (3)	0.62 %
12	https://student-files.ru/kurovaya/kompleksnij-analz-marketingovih-komunkatsj-na-priklad-vat-apf-koktebel	117 (6)	0.60 %
13	http://visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/10.pdf	106 (7)	0.55 %
14	https://smekni.com/a/3556/organzatsya-bankvskogo-kredituvannya/	99 (7)	0.51 %
15	http://kursak.net/predmet-metod-ta-znachennya-analizu-diyalnosti-komercijnogo-banku-pmr/	85 (11)	0.44 %
16	https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/78194/1/Podolyaka_Bachelous_paper.pdf	83 (9)	0.43 %
17	https://knowledge.allbest.ru/economy/2c0a65625a3bd78b5c43b89521306d27_0.html	82 (9)	0.42 %
18	http://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/1dc26b21dcd34ff683e95cb5180d4755.pdf	80 (11)	0.41 %

19	http://stud.wiki/bank/3c0a65625a2bc68b5d43a89521316d37_0.html	74 (8)	0.38 %
20	https://docplayer.net/74013423-Mishchak-nataliya-yaroslavivna-organizaciya-aktivnih-operacij-bankiv-sklad-struktura-zabezpechennya-yakosti-specialnist-bankivska-sprava.html	74 (9)	0.38 %
21	http://www.blackhatmarket.ru/threads/kredobank-kredobank-com-ua.3100/	72 (7)	0.37 %
22	https://studopedia.su/13_38158_sutnist-strategichnoi-informatsii.html	72 (1)	0.37 %
23	https://www.studmed.ru/view/dzyublyuk-ov-fnansova-stykst-bankv-yak-osnova-efektivnogo-funkconuvannya-kreditnoyi-sistemi_c11d7c3.html?page=7	67 (6)	0.35 %
24	http://dspace.wunu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/976/1/Myshchak%20N.J.BSzmi-57.pdf	62 (7)	0.32 %
25	http://osvita-plaza.in.ua/publ/33-1-0-99	61 (7)	0.32 %
26	http://referatu.net.ua/referats/1472/41283	59 (1)	0.30 %
27	http://www.vtei.com.ua/doc/14_07_19/zb.pdf	59 (3)	0.30 %
28	https://predmety.in.ua/ponyattya-pro-bankivskij-kredit-ta-jogo-klasifikaciya/	57 (5)	0.29 %
29	https://www.yumpu.com/xx/document/view/17812335/issn-1818-5754/18	56 (6)	0.29 %
30	https://www.studmed.ru/view/dzyublyuk-ov-fnansova-stykst-bankv-yak-osnova-efektivnogo-funkconuvannya-kreditnoyi-sistemi_c11d7c3.html?page=3	55 (3)	0.28 %
31	https://uchil.net/?cm=3641	52 (5)	0.27 %
32	https://subj.ukr-lit.com/marketing-garkavenko-s-s-etap-1-viznachennya-cilej-prosuvannya/	48 (3)	0.25 %
33	http://referat-web.com/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D1%96%D0%B2%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%97-%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96-%D0%BD%D0%B0-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D1%96-%D0%9F%D0%90%D0%A2-%D0%9A%D0%91-%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%82%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA-.html	47 (4)	0.24 %
34	http://elar.tsatu.edu.ua/bitstream/123456789/11070/1/%D0%A0%D0%B0%D0%B4%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%201.pdf	46 (3)	0.24 %
35	https://ppt-online.org/81562	43 (2)	0.22 %
36	https://ejournal.perpusnas.go.id/vp/article/downloadSuppFile/1115/111	40 (6)	0.21 %
37	http://gendocs.ru/v12309/?cc=4&page=4	37 (2)	0.19 %
38	http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/11.pdf	37 (3)	0.19 %
39	http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&Image_file_name=PDF%2Fevntukpi_2014_11.pdf&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1	37 (3)	0.19 %
40	https://revolution.allbest.ru/bank/01064829_0.html	35 (3)	0.18 %
41	https://studopedia.info/1-30994.html	31 (3)	0.16 %
42	http://molodycheny.in.ua/files/journal/2015/12/78.pdf	30 (3)	0.16 %
43	http://home.cerge-ai.cz/pstankov/Teaching/Evaluations/Student_Evaluations_Fall_2013_Intro_to_Econ_BG_Stanekov.pdf	30 (4)	0.16 %

44	https://leksi.net/3-150941.html	30 (3)	0.16 %
45	https://banki.bobrodobro.ru/11525	29 (2)	0.15 %
46	https://chtyvo.org.ua/authors/Mazur_OA/Oblik_ta_audyt_v_komertsiinykh_bankakh.doc	27 (2)	0.14 %
47	https://nadoest.com/rozdil-organizaciya-bankivsekogo-kredituvannya	26 (2)	0.13 %
48	http://www.modnt.ru/r_e_f_e_r_a_t_y_b_a_n_k_o_v_s_k_o_e_d_e/a_n_a_l_i_z_d_i_y_a_l_n_o_s_t_i_k_o_m_e_r.html	26 (2)	0.13 %
49	https://westudents.com.ua/glavy/18281-87-otsnka-nadynost-ta-vibr-komertsynih-bankv-subktami-zed.html	26 (2)	0.13 %
50	http://www.metrology.kharkov.ua/fileadmin/user_upload/data_gc/grad_school/Andreiko_Disertacija.pdf	21 (2)	0.11 %
51	http://8ref.com/12/referat_124328.html	21 (1)	0.11 %
52	https://studopedia.com.ua/1_195637_etapi-bankivskogo-kredituvannya.html	20 (2)	0.10 %
53	https://123dok.com/document/y96omjxl-lampiran-target-realisasi-penjualan-perusahaan-sejenis-target-penjualan.html	20 (3)	0.10 %
54	http://www.okcibank.com.ua/uploads/files/annualreport_2008_gals_ukr1.pdf	19 (1)	0.10 %
55	https://studopedia.su/9_49273_sutnist-formi-i-vidi-kreditu-printsipi-kredituvannya.html	18 (1)	0.09 %
56	https://student-files.ru/kurovaya/kredituvannya-bankami-potochno-dlnost-pdprimstv-2012	16 (1)	0.08 %
57	http://conf.hei.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/molodozhniiy-visnik-posliversiya-131219.pdf	16 (2)	0.08 %
58	http://www.authorstream.com/Presentation/denisgerasimov75-1762934/	14 (1)	0.07 %
59	https://refdb.ru/look/2062447.html	14 (1)	0.07 %
60	https://ronl.org/referaty/bank/267610/	13 (2)	0.07 %
61	https://www.bsmu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/mf2_6_kurs_ls_rejting_veresen_2019-1.pdf	13 (2)	0.07 %
62	https://thelib.info/ekonomika/999206-zahodi-shhodo-zapobigannya-vikoristannju-bankiv-ta-inshih-finansovih-ustanov-z-metuju-legalizacii-vidmivannya-dohodiv-oderzhanih-zlochinnim-shlyahom/	13 (1)	0.07 %
63	http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/3567/3/3775_IR.pdf	13 (1)	0.07 %
64	https://studall.org/all3-86886.html	13 (1)	0.07 %
65	https://am.1lib.limited/book/2979063/e3f98a	12 (1)	0.06 %
66	http://vital-profi.com.ua/partners-and-clients/	12 (1)	0.06 %
67	http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/945/1/diser.doc%20%D0%9C%D0%B0%D1%82%D1%96%D0%B9%D1%87%D1%83%D0%BA%20%D0%9B.%D0%9F..pdf	11 (2)	0.06 %
68	https://www.referat911.ru/Dengi-kredit-banki/rozvitok-spozivchogo-kredituvannya-v-ukran/352911-2785776-place11.html	11 (1)	0.06 %
69	https://chernovetskiy.com.ua/legislator/laws/proekt-zakonu-ukrayini-pro-vnesennya-zmin-ta-dopovnen-do-deyakih-zakoniv-ukrayini/	10 (1)	0.05 %
70	http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/510/1/BSU-SRVUG-Dzubluk-mon.pdf	9 (1)	0.05 %

71	https://confscientific.webnode.com.ua/_files/200000071-883ef8938d/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%2014.pdf	9 (1)	0.05 %
72	https://www.work.ua/jobs/by-company/276498/	9 (1)	0.05 %
73	https://works.doklad.ru/view/LuSBArPJfIM.html	8 (1)	0.04 %
74	https://docs.dtki.ua/doc/z0061-15F452	8 (1)	0.04 %
75	https://studfiles.net/preview/5258783/page/7/	7 (1)	0.04 %
76	https://pero.org.ua/podii-ta-syspilstvo/na-shho-slid-zvernuty-uvagu-pry-ukladenni-kredytnogo-dogovoru/	6 (1)	0.03 %

Список прийнятих фрагментів (немає прийнятих фрагментів)

ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	ЗМІСТ	КІЛЬКІСТЬ ОДНАКОВИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)
------------------	-------	---------------------------------------