

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра банківської справи

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня магістра
за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
за магістерською програмою професійного спрямування
«Управління діяльністю банків на фінансовому ринку»
на тему:
«УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ БІЗНЕСОМ БАНКУ»
(назва теми)

Виконавець:

Студентка ФФБС групи 62К
Мінжирян Юлія Іванівна

Науковий керівник:

Д.е.н., доц.
Жердецька Лілія Вікторівна

ОДЕСА – 2019

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. У сучасних умовах діяльність банків на мікро- та макро- рівнях обумовлена посиленням конкурентної боротьби та поступовою інтеграцією у світовий фінансовий простір, а сучасні кризові явища й трансформаційні процеси потребують від керівництва удосконалення системи управління основними сегментами діяльності банків, визначення основних стратегій, методів, інструментів й виявлення суттєвих чинників впливу на результати управління з метою досягнення основних стратегічних цілей банку. Складність й різноплановість управління, що виникає останнім часом у фінансових системах економічно розвинутих країн, спонукає до переосмислення підходів до побудови фінансових відносин у світовому масштабі і вимагає відповідних змін в системі управління корпоративним сегментом банківських установ.

Враховуючи сучасні тенденції поширення глобальних дисбалансів фінансової діяльності та необхідність забезпечення стабільності в банківському секторі одним із ключових й фундаментальних інструментів за допомогою якого можливе вирішення сучасних проблем, у тому числі й кризових, виступає система управління діяльністю банків, у т.ч. й за сегментами. Тема магістерської роботи є актуальною, що обумовлюється необхідністю визначення основних концептуальних положень щодо формування системи управління активами та пасивами банків та обґрунтування практичних рекомендацій щодо оцінки стратегій, чинників й оптимізації управління корпоративним бізнесом банку.

Актуальність теми дипломної роботи обумовлюється гострою необхідністю для економіки України розвитку стабільного, багатофункціонального й оперативного банківського сектору, що надає суб'єктам економіки широкий спектр послуг, які б максимально задовольняли потреби корпоративних клієнтів, дали змогу банківському сектору України змагатися за лідерство з банківськими системами інших розвинених країн .

Мета роботи – обґрунтування теоретичних засад й практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності Управління корпоративним бізнесом банку

Досягнення мети зумовило поставку та вирішення наступних завдань:

- визначити фінансову структуру комерційного банку як інструмент ефективного управління бізнес-напрямами;
- охарактеризувати зміст корпоративного бізнесу банку;
- запропонувати наукові засади управління корпоративним бізнесом банку на основі формування стратегій просування продуктів та послуг;
- здійснити аналіз конкурентної ситуації в корпоративному сегменті банківського ринку України;
- виокремити тенденції розвитку основних сегментів банківського бізнесу;
- провести порівняльну оцінку ефективності корпоративного та

роздрібного сегментів банківського ринку України;

- обґрунтувати напрями підвищення ефективності корпоративного бізнесу ПАТ АБ «Укргазбанк»;

- розробити науково-методичні засади запровадження сучасних стратегій розвитку корпоративного бізнесу в діяльність ПАТ АБ «Укргазбанк»

Об'єкт дослідження – процеси обслуговування банками корпоративних клієнтів.

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади процесів управління корпоративним бізнесом банків.

Основна гіпотеза запропонована у роботі - ефективне та постійне впровадження нових банківських продуктів та послуг та вдосконалення існуючих дозволяє максимізувати доходи банку і покращити економічні показники його діяльності.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використовувались загальнонаукові та специфічні методи наукового пізнання. Логіко-діалектичний метод – для визначення сутності фінансової структури та корпоративного бізнесу банку. Методи аналізу, синтезу та порівняльного аналізу – для дослідження тенденцій розвитку та оцінки ефективності корпоративного сегменту банківського бізнесу. Метод системного аналізу та узагальнення – для виявлення чинників підвищення ефективності ПАТ АБ «Укргазбанк». Графічний та побудови аналітичних таблиць – для наочного відображення результатів дослідження. Метод побудови матриць – для оцінки стратегій розвитку корпоративного бізнесу банків.

Інформаційною базою дослідження є: Конституція України, закони й інші правові акти України, постанови, звітні і статистичні дані Національного банку України, Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної служби статистики України; дані Світового банку та Організації економічного співробітництва і розвитку, Європейської Комісії, матеріали наукових конференцій, звіти та аналітичні матеріали ПАТ АБ „Укргазбанк”, а також наукові публікації, присвячені проблемам розвитку корпоративного бізнесу банків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі роботи «**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ БІЗНЕСОМ БАНКУ**» визначено фінансову структуру комерційного банку як інструмент ефективного управління бізнес-напрямами; охарактеризовано зміст корпоративного бізнесу банку; запропоновано наукові засади управління корпоративним бізнесом банку на основі формування стратегій просування продуктів та послуг.

Комерційними банками представлений великий спектр сучасних банківських продуктів і послуг для корпоративних клієнтів. Комерційні банки, розвиваючи корпоративний бізнес, формують довгострокові

партнерські взаємовідносини з клієнтами та створюють універсальні системи фінансового обслуговування, які відповідають потребам всіх типів клієнтів. Політика банків щодо корпоративних клієнтів зараз полягає не тільки в розрахунково-касовому обслуговуванні, і не в тому, що банки надають їм типові банківські послуги, проте ще розробляють індивідуальні програми та проекти, які передбачають процес оптимізації бізнесу клієнтів. Такий підхід дозволяє вирішувати різні індивідуальні проблеми кожного клієнта, а саме те, що процентні ставки і тарифи розробляються, враховуючи можливості і потреби будь-якої організації.

У другому розділі **«ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМ БІЗНЕСОМ БАНКІВ УКРАЇНИ»** здійснено аналіз конкурентної ситуації в корпоративному сегменті банківського ринку України; виділені тенденції розвитку основних сегментів банківського бізнесу; проведено порівняльну оцінку ефективності корпоративного та роздрібного сегментів банківського ринку України.

Корпоративний сегмент банківського ринку України є менш концентрованим порівняно із роздрібним, проте за умови низької ймовірності олигопольної змови різниця у рівні концентрації є незначною.

Значення й динаміка показників конкуренції є неоднозначною, проте в цілому свідчить про збільшення її рівня, незважаючи на скорочення кількості банків на ринку й зростання його сконцентрованості.

Бізнес-моделі більшості банків свідчать про збалансований розвиток ними сегментів роздрібного та корпоративного бізнесів (з окремими виключеннями), банки з приватним капіталом переважно відносяться до корпоративної бізнес-моделі (особливо це стосується кредитної діяльності). Водночас банки із роздрібною бізнес-моделлю мають вищу дохідність від надання послуг, що потребує додаткової оцінки корпоративного бізнесу банків.

Ураховуючи динаміку ринку й його рентабельність, можна зробити висновок стосовно високого рівня конкурентної боротьби саме на корпоративному сегменті банківського бізнесу. Така ситуація може призвести до подальшого розвитку роздрібного кредитування та погіршення стандартів кредитування в цілому. Саме тому в умовах, коли фінансової стабільності на банківському ринку повною мірою не досягнуто, банкам варто дотримуватися стратегічних орієнтирів на засадах пріоритетності якості й низького рівня ризику порівняно із рентабельністю.

У третьому розділі **«ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ БАНКІВ УКРАЇНИ»** обґрунтовано напрями підвищення ефективності корпоративного бізнесу ПАТ АБ «Укргазбанк»; розроблено науково-методичні засади запровадження сучасних стратегій розвитку корпоративного бізнесу в діяльність ПАТ АБ «Укргазбанк».

Встановлено, що ефективність роботи АБ „Укргазбанк” по обслуговуванню корпоративних клієнтів забезпечується наступним: темпи росту депозитів корпоративного бізнесу перевищують аналогічні показники

банківської системи та роздрібного сегменту, отже, здійснюють позитивний вплив на ринкову позицію банку; темпи росту кредитів корпоративного бізнесу зростають, проте їх динаміка за підсумками 9 міс. 2019 р. навпаки свідчить про зменшення обсягів цих операцій; зазначене вище зумовило підвищення ролі корпоративних депозитів у фондуванні кредитних операцій, а з огляду на корпоративну бізнес-модель банку їх роль у такому фондуванні є значно більшою, ніж у цілому по системі; підвищений ризик кредитування фізичних осіб здійснює найбільший негативний вплив на значення показника ефективності, а рівень ефективності корпоративного бізнесу у цьому аспекті є навпаки вищим; на відміну від банківської системи, корпоративний сегмент банківського бізнесу АБ «Укргазбанк» є набагато ефективнішим порівняно із роздрібним за показником процентного спреду; дохідність від надання некредитних послуг корпоративним клієнтам є низькою як порівняно із роздрібним бізнесом, так і порівняно з показниками банківської системи.

Основні напрями підвищення ефективності корпоративного бізнесу АБ «Укргазбанк» – це зниження ризикованості кредитних операцій, підтримання високого спреду, розвиток не кредитних послуг за рахунок підвищення якості обслуговування та більш активного використання Інтернет-технологій.

ВИСНОВКИ

Для банку, що має розгалужену мережу філій, ми рекомендуємо такий поділ банку на центри відповідальності, як Головний банк, Казначейство й філії. Так як філії і Головний банк займаються не тільки залученням ресурсів, але і їх розміщенням, то в них необхідно відокремити підрозділи, що залучають кошти та підрозділи, що їх розміщують. Діяльність всіх центрів відповідальності ми пропонуємо розподілити по бізнес-напрямах за клієнто-орієнтованим підходом. Такий поділ надасть керівництву банку можливість визначати внесок кожного центру відповідальності в процентний дохід банківської установи. А яким чином визначати результат роботи кожного підрозділу ми пояснимо в наступному підрозділі.

Сучасними комерційними банками представлений великий спектр сучасних банківських продуктів і послуг для корпоративних клієнтів. Комерційні банки, розвиваючи корпоративний бізнес, формують довгострокові партнерські взаємовідносини з клієнтами та створюють універсальні системи фінансового обслуговування, які відповідають потребам всіх типів клієнтів. Політика банків щодо корпоративних клієнтів зараз полягає не тільки в розрахунково-касовому обслуговуванні, і не в тому, що банки надають їм типові банківські послуги, проте ще розробляють індивідуальні програми та проекти, які передбачають процес оптимізації бізнесу клієнтів. Такий підхід дозволяє вирішувати різні індивідуальні проблеми кожного клієнта, а саме те, що процентні ставки і тарифи розробляються, враховуючи можливості і потреби будь-якої організації.

Успішному досягненню цілей банку сприятиме ефективне використання інструментів їх реалізації: управління за цілями; процесний підхід; збалансована система показників.

Підхід управління за цілями передбачає чітке формулювання цілей, схема розподілу відповідальності поєднується з зі схемою участі в прибутку, що стимулює пошук оптимальних рішень поставлених завдань.

Процесний підхід до управління передбачає створення матричної структури та моніторинг основних напрямів роботи філії.

Використання збалансованої системи показників передбачає вибір та затвердження цільових показників за такими напрямками: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, персонал.

Корпоративний сегмент банківського ринку України є менш концентрованим порівняно із роздрібним, проте за умови низької ймовірності олігопольної змови різниця у рівні концентрації є незначною.

Значення й динаміка показників конкуренції є неоднозначною, проте в цілому свідчить про збільшення її рівня, незважаючи на скорочення кількості банків на ринку й зростання його сконцентрованості.

Бізнес-моделі більшості банків свідчать про збалансований розвиток ними сегментів роздрібною та корпоративного бізнесів (з окремими виключеннями), банки з приватним капіталом переважно відносяться до корпоративної бізнес-моделі (особливо це стосується кредитної діяльності). Водночас банки із роздрібною бізнес-моделлю мають вищу дохідність від надання послуг, що потребує додаткової оцінки корпоративного бізнесу банків.

Роздрібний сегмент банківського ринку є найбільш дохідним порівняно із корпоративним – ставка розміщення значно перевищує показник корпоративного бізнесу.

За показником вартості ресурсів різниця між ставками не така значна, як за ставкою розміщення, проте роздрібні ресурси є незначно дешевшими порівняно із корпоративним бізнесом.

Відповідно до значень вартості залучення та розміщення, найвищий рівень процентного спреду характеризує діяльність роздрібною бізнесу. Рівень спреду корпоративного бізнесу був від'ємним в 2015 р. із відновленням позитивної динаміки та досягнення необхідного рівня в 2016 році.

Натомість чиста процентна маржа є вищою за корпоративним сегментом за рахунок того, що за роздрібною бізнесом обсяги залучення перевищують обсяги розміщення, відповідно чистий процентний дохід може бути від'ємним. Однак за рахунок зростання ставок та обсягів кредитування чисте процентна маржа роздрібною сегменту набуває позитивного значення та постійно зростає. Ці тенденції й зумовлюють випереджаюче зростання ефективності роздрібною бізнесу порівняно із корпоративним сегментом.

Ураховуючи динаміку ринку й його рентабельність, можна зробити висновок стосовно високого рівня конкурентної боротьби саме на корпоративному сегменті банківського бізнесу. Така ситуація може

призвести до подальшого розвитку роздрібного кредитування та погіршення стандартів кредитування в цілому. Саме тому в умовах, коли фінансової стабільності на банківському ринку повною мірою не досягнуто, банкам варто дотримуватися стратегічних орієнтирів на засадах пріоритетності якості й низького рівня ризику порівняно із рентабельністю.

У роботі встановлено, що ефективність роботи АБ „Укргазбанк” по обслуговуванню корпоративних клієнтів забезпечується наступним:

- темпи росту депозитів корпоративного бізнесу перевищують аналогічні показники банківської системи та роздрібного сегменту, отже, здійснюють позитивний вплив на ринкову позицію банку;
- темпи росту кредитів корпоративного бізнесу зростають, проте їх динаміка за підсумками 9 міс. 2019 р. навпаки свідчить про зменшення обсягів цих операцій;
- зазначене вище зумовило підвищення ролі корпоративних депозитів у фондуванні кредитних операцій, а з огляду на корпоративну бізнес-модель банку їх роль у такому фондуванні є значно більшою, ніж у цілому по системі;
- підвищений ризик кредитування фізичних осіб здійснює найбільший негативний вплив на значення показника ефективності, а рівень ефективності корпоративного бізнесу у цьому аспекті є навпаки вищим;
- на відміну від банківської системи, корпоративний сегмент банківського бізнесу АБ «Укргазбанк» є набагато ефективнішим порівняно із роздрібним за показником процентного спреду;
- дохідність від надання некредитних послуг корпоративним клієнтам є низькою як порівняно із роздрібним бізнесом, так і порівняно з показниками банківської системи.

Основні напрями підвищення ефективності корпоративного бізнесу АБ «Укргазбанк» – це зниження ризикованості кредитних операцій, підтримання високого спреду, розвиток не кредитних послуг за рахунок підвищення якості обслуговування та більш активного використання Інтернет-технологій.

АНОТАЦІЯ

Мінжирян Ю.І.,

«Управління корпоративним бізнесом банку»,

кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за магістерською програмою

«Управління діяльністю банків на фінансовому ринку»,

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, 2019 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – процеси обслуговування банками корпоративних клієнтів..

У першому розділі роботи визначено фінансову структуру комерційного банку як інструмент ефективного управління бізнес-напрямами; охарактеризовано зміст корпоративного бізнесу банку; запропоновано наукові засади управління корпоративним бізнесом банку на основі формування стратегій просування продуктів та послуг.

У другому розділі здійснено аналіз конкурентної ситуації в корпоративному

сегменті банківського ринку України; виділені тенденції розвитку основних сегментів банківського бізнесу; проведено порівняльну оцінку ефективності корпоративного та роздрібного сегментів банківського ринку України.

У третьому розділі обґрунтовано напрями підвищення ефективності корпоративного бізнесу ПАТ АБ «Укргазбанк»; розроблено науково-методичні засади запровадження сучасних стратегій розвитку корпоративного бізнесу в діяльність ПАТ АБ «Укргазбанк».

Ключові слова: банк, банківська система, фінансова структура, корпоративний бізнес банку, стратегії, банківська ефективність.

ANNOTATION

Minzhiryan YI,

**«Management of Bank's Corporate Business Segment»,
qualification work for a master's degree in a specialty
072 "Finance, Banking and Insurance" under the Master's program
"Management of Financial Markets of Banks",
Odessa National Economic University
Odessa, 2019**

The Master's qualification work consists of three sections. Object of research - processes of servicing of banks by corporate clients ..

The first section of the paper defines the financial structure of a commercial bank as a tool for effective management of business lines; the content of the corporate business of the bank is described; the scientific bases of management of corporate bank of the bank on the basis of formation of strategies of promotion of products and services are offered.

The second section analyzes the competitive situation in the corporate segment of the Ukrainian banking market; the tendencies of development of the main segments of banking business are highlighted; conducted a comparative assessment of the efficiency of the corporate and retail segments of the banking market of Ukraine;

In the third section the directions of increase of efficiency of corporate business of PJSC JSC JSB "Ukragasbank" are substantiated; scientific and methodological bases of introduction of modern strategies of corporate business development into the activity of PJSC JSB "Ukragasbank" have been developed.

Keywords: bank, banking system, financial structure, corporate bank business, strategies, banking efficiency.