

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

Кафедра банківської справи
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою Банківська справа
(назва освітньої програми)

на тему: **«ОЦІНКА РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ БАНКІВ УКРАЇНИ»**
(назва теми)

Виконавець:

Студентка ЦЗФН

Гребенюк О.Е. _____

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

Д.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Жердецька Л.В.

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ОДЕСА – 2020

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Нині в Україні склалася ситуація, коли практично усі банки (за винятком самих дрібних або неплатоспроможних) складають один одному серйозну конкуренцію, у тому числі щодо займаних сегментів ринку наданих банківських продуктів і послуг. Надання банківських продуктів і послуг дозволяє залучати пріоритетну частину пасивів комерційного банку.

Сьогодні банки прагнуть залучати роздрібних клієнтів і з підвищеним інтересом і увагою відносяться до роздрібного банківського бізнесу.

Роздрібний банківський бізнес поняття порівняно нове, але воно має на увазі під собою давно відомий напрям діяльності банків, який з'явився ще з самого зародження банківської справи, - це робота з приватними клієнтами. Необхідно ввести поняття роздрібного ринку. Під роздрібним ринком в банківській діяльності прийнято розуміти ринок індивідуалів, тобто фізичних осіб, а також представників малого бізнесу.

Діяльність українських банків ще до 2004 р. була зосереджена, в основному, на роботі з юридичними особами. Це явище було тимчасовим. У процесі подальшого розвитку ринкових відносин відносна питома вага операцій з фізичними особами, як було відмічено, неодмінно зросте, тому фінансово-кредитні установи нашої держави повинні були це враховувати. Як свідчить світовий досвід, банківські операції з фізичними особами складають приблизно третину загального об'єму всіх операцій, які проводять фінансовий кредитні установи країн з ринковою економікою. Правда, серед цих банків багато спеціалізованих, які працюють тільки з фізичними особами.

Як свідчить досвід останніх років, багато які проблеми впровадження ринкових відносин в Україні пов'язані з нестачею коштів у суб'єктів господарювання. Тільки на структурну перебудову вітчизняної економіки, за різними підрахунками, необхідно більше за 40 млрд. доларів США. Тому тих коштів, які Україна отримала із зовнішніх джерел, недостатньо для відчутних зсувів в напрямі економічного зростання. Зараз в суспільстві закономірно затверджується розуміння того, що головну роль в фінансуванні різних проектів повинні грати внутрішні джерела коштів, до яких відносяться кошти що знаходяться на руках населення.

Сьогодні в Україні на руках населення, за різними оцінками, знаходиться 10 - 15 млрд. доларів США. І це при умові відчутного дефіциту фінансових ресурсів. Тому, акумулювати і перемістити ці заощадження від населення до споживача коштів одне з найважливіших завдань банківської системи.

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 населення, дали змогу банківському сектору України змагатися за лідерство з банківськими системами інших розвинених країн.

Мета роботи – визначити основні тенденції та перспективи розвитку роздрібного бізнесу українських банків.

Досягнення мети зумовило поставку та вирішення наступних завдань:

- визначити економічний зміст роздрібного бізнесу банків;
- охарактеризувати особливості обслуговування банками фізичних осіб;
- проаналізувати економічні передумови розвитку роздрібних послуг у банківському секторі України;
- оцінити конкуренцію на банківському роздрібному ринку України;
- обґрунтувати методичні засади визначення ефективності роздрібного бізнесу ПАТ „Приватбанк”;
- визначити перспективні напрями розвитку роздрібного бізнесу банків.

Задача даної роботи у першому розділі - визначити сутність поняття роздрібного бізнесу, дослідити проблеми залучення фізичних осіб на обслуговування в банки, засвоєння та просування нових банківських послуг, що надаються населенню і виявити шляхи їх удосконалення.

Об’єкт дослідження – роздрібний бізнес банків України.

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади розвитку основних напрямів роздрібного бізнесу банків.

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

У процесі вивчення даної проблеми використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи пізнання. Статистичні методи (групування, балансовий метод), факторний аналіз, метод порівняння, аналіз, синтез, індукція, дедукція, математичне моделювання.

Інформаційна база досліджень – монографії, підручники ведучих економістів світу, вітчизняних авторів, законодавча база, та нормативні матеріали Національного банку України, матеріали наукових конференцій, звіти та аналітичні матеріали ПАТ „Приватбанк”.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (78 найменувань) та 1 додатку. Загальний обсяг роботи становить 79 сторінок. Основний зміст викладено на 68 сторінках. Робота містить 10 таблиць, 1 рисунок.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі кваліфікаційної роботи **«ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ В БАНКІВСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ»** встановлено, що на сучасному етапі розвитку банківництва в Україні основним напрямком роздрібного банківського бізнесу є обслуговування фізичних осіб. Саме фізичні особи сьогодні займають провідні позиції в загальній чисельності клієнтів банків, в обсязі банківських депозитів, в обсязі наданих банками кредитів. Якщо врахувати, що обсяги окремих операцій по депозитах і кредитах з домогосподарствами є значно меншими, ніж з юридичними особами, то стає очевидним, що й кількість банківських клієнтів-фізичних осіб значно перевищує кількість клієнтів-юридичних осіб. Ця перевага ще посилюється в секторі роздрібного банківництва, оскільки в Україні малий бізнес розвинутий слабо і не становить відчутної конкуренції для домогосподарств на ринку роздрібного банківництва. Завдяки такій структурі роздрібного банківництва основні його специфічні риси визначаються особливостями обслуговування особистих потреб саме клієнтів-фізичних осіб, і саме ці специфічні риси відрізняють роздрібну діяльність банку від оптової діяльності, пов'язаної з обслуговуванням середніх та великих юридичних осіб-підприємств, організацій, фірм, їх об'єднань, і спричиняють потребу досліджувати її як окрему сферу банківської діяльності.

У другому розділі **«ОЦІНКА РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ В БАНКАХ УКРАЇНИ»** проведено аналіз передумов розвитку та конкуренції на ринку роздрібних банківських послуг. Динаміка показників відбиває економічні процеси в Україні:

- світова фінансова криза зумовила зростання інфляції та дефлятора ВВП за підсумками 2008 року та зростання безробіття в 2009 р.;
- негативний вплив так званої «другої хвилі» світової фінансової кризи був підсилений зовнішніми політичними чинниками (військова агресія з боку Російської Федерації), що зумовило стрибок інфляції та уповільнення економічного зростання й відносно незначне збільшення безробіття;
- за підсумками 2019 року можна констатувати позитивну динаміку економічних показників: зменшення інфляції та незначне скорочення безробіття, водночас за прогнозами фахівців НБУ інфляція в 2020 році може вийти за межі таргету та скласти 6-7%, а безробіття зросте до катастрофічних 12%.

За результатами проведеного у даному розділі дипломної роботи дослідження можна дійти таких висновків:

- банківська система України характеризується нерівномірністю розподілу ринкових часток: більше 50 % ринку займають банки першої групи; менший вплив на ринок мають банки другої та третьої груп, проте банки 4-ої групи не впливають на конкурентну ситуацію в галузі;
- фінансова криза спричинила збільшення концентрації на банківському ринку, оскільки нині на конкурентоспроможність банку

визначальний вплив має достатність власного капіталу банку, що відповідно покращує ринкові позиції найбільших банківських установ;

- незважаючи на зростання концентрації, останнім часом зростає рівень конкурентної боротьби внаслідок скорочення темпів росту галузі: активізується боротьба за існуючих клієнтів та перерозподіл ринкових часток, що необхідно, на наш погляд, враховувати при формуванні продуктової та збутової політик;

- зменшується конкурентний тиск з боку банків з іноземним капіталом – унаслідок підвищених ризиків, зниження прибутковості та підсилення вимог центральних банків вони обмежують розвиток високо ризикованого роздрібного кредитування та орієнтуються на залучення внутрішніх ресурсів;

- оскільки банківський ринок відноситься до монополістичної конкуренції, то для банків першої групи особливістю цінової політики є варіант ціни, що максимізує прибуток; а іншим банкам варто орієнтуватися на ціни лідерів ринку; особливостями даної структури ринку банківської системи України є висока диференціація продуктів та послуг, що передбачає нецінові методи конкурентної боротьби.

У третьому розділі **«ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗДРІБНОГО БІЗНЕСУ ПАТ „ПРИВАТБАНК”»** ефективність надання банками послуг фізичним особам пропонується розглядати у таких аспектах:

1. Забезпечення розширення діяльності повинно відбуватися в основному за рахунок надання депозитних послуг, проте на тлі залучення додаткових ресурсів повинний спостерігатися також приріст кредитних операцій навіть за незмінної величини їх частки в кредитному портфелі.

2. Внесок у розвиток економіки (фондування кредитної діяльності) має більше значення на рівні банківської системи. Однак, враховуючи підвищений ризик споживчого кредитування та необхідність трансформації заощаджень (депозитів) у інвестиційний ресурс розвитку економіки, кращим вважається більше значення показника. Крім того, варто враховувати, що значення показника залежить також від ролі інших складових банківських ресурсів – власного капіталу та запозичених коштів – у формуванні активних операцій банків.

3. Кредитний ризик зазвичай за кредитними послугами фізичним особам вищий, ніж за корпоративними позичками.

4. Внесок у фінансовий результат оцінюється за показником процентного спреду лише за клієнтськими операціями. Цей показник не залежить від невідповідності обсягів активних та пасивних операцій, та відповідно – трансфертних результатів.

5. Внесок у розвиток непроцентного доходу. У сучасних умовах саме непроцентний дохід здобуває все більшого значення у формуванні фінансового результату банку.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. До специфічних рис сучасного роздрібного банківництва в Україні можна віднести наступні.

По-перше, фізичні особи — це особлива група клієнтів, з індивідуальними потребами та інтересами, які необхідно конкретно враховувати при їх обслуговуванні.

По-друге, роздрібне обслуговування є засобом задоволення споживчих потреб населення, а тому його розвиток підвищує платоспроможний попит, прискорює реалізацію товарних запасів і послуг, сприяє прискоренню економічного зростання.

По-третє, всі види роздрібної банківської діяльності мають соціальний характер, оскільки вони сприяють підвищенню життєвого рівня населення, утвердженню принципів соціальної справедливості.

По-четверте, роздрібне банківництво в Україні є головним механізмом капіталізації заощаджень населення і їх трансформації в інвестиції.

У перспективі прискорений розвиток малого бізнесу може спричинити уточнення цих та появу нових визначальних рис роздрібного банківництва.

2. Аналіз передумов розвитку роздрібного бізнесу банків

України дозволив визначити можливі перспективи його розвитку.

Динаміка показників відбиває економічні процеси в Україні:

- світова фінансова криза зумовила зростання інфляції та дефлятора ВВП за підсумками 2008 року та зростання безробіття в 2009 р.;

- негативний вплив так званої «другої хвилі» світової фінансової кризи був підсилений зовнішніми політичними чинниками (військова агресія з боку Російської Федерації), що зумовило стрибок інфляції та уповільнення економічного зростання й відносно незначне збільшення безробіття;

- за підсумками 2019 року можна констатувати позитивну динаміку економічних показників: зменшення інфляції та незначне скорочення безробіття, водночас за прогнозами фахівців НБУ інфляція в 2020 році може вийти за межі таргету та скласти 6-7%, а безробіття зросте до катастрофічних 12%

3. З огляду на дані офіційної статистичної звітності у 2018-2019 рр. складаються позитивні передумови щодо розвитку банками України процесів обслуговування фізичних осіб. Водночас криза 2020 року може мати негативний вплив на фінансовий стан домогосподарств та банківський сектор економіки.

4. Рівень конкурентної боротьби є відносно невисоким, проте в останні роки намічається тенденція щодо активізації боротьби між банками за депозити фізичних осіб, у той час, як сегмент споживчого кредитування є менш цікавим для банків. Варто відзначити, що роздрібний депозитний ринок завжди був більш концентрованим з найвищим рівнем конкурентної боротьби. Нині відбувається боротьба між банківськими установами за існуючих клієнтів, а також за обмежений рівень прибутковості галузі

внаслідок погіршення фінансового становища користувачів банківських продуктів та послуг. Водночас необхідно зазначити, що внаслідок негативного впливу фінансової кризи на банківський ринок України та підсилення рівня конкурентної боротьби зростає рівень ринкової влади найбільших банків

5. За даними проведеного в роботі аналізу зроблено наступні висновки:

- частка позичок у чистих активах зменшується як по системі банків, так і у Приватбанку; тенденції показника зумовлені зростанням частки ОВДП в активах банків, що витісняє кредити з портфеля дохідних активів; у Приватбанку порівняно з системою частка кредитів навіть нижча;
- зазначені вище процеси також зумовлюють зменшення співвідношення позичок та депозитів, що в цілому свідчить про зменшення рівня агресивності кредитної політики банку та системи
- після кризи 2007-2008 рр. частка кредитування юридичних осіб у портфелі банків постійно зменшувалася до 2016 року, потім випереджаючи темпи роздрібного кредитування зумовили її зростання; в АТ КБ «Приватбанк» зростання частки роздрібного кредитування зумовлене передусім погіршенням якості кредитів юридичним особам;
- націоналізація АТ КБ «Приватбанк» була пов'язана із концентрацією портфелю, тому для банку, на відміну від системи в цілому, ризикованість корпоративного кредитування вища, ніж роздрібного;
- незважаючи на значний ризик, дохідність кредитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» вища, ніж в середньому по системі.

6. Встановлено, що ефективність роботи АТ КБ „Приватбанк” по обслуговуванню фізичних осіб забезпечується наступним:

- темпи росту кредитів фізичним особам перевищують аналогічні показники банківської системи та корпоративного ринку, отже, здійснюють позитивний вплив на ринкову позицію банку;
- темпи росту депозитів фізичних осіб навпаки свідчать про недостатню ефективність порівняно із системою та корпоративним сегментом банку;
- зазначене вище зумовило підвищення ролі депозитів фізичних осіб у фондуванні кредитних операцій, крім того їх роль у такому фондуванні є більшою, ніж у цілому по системі;
- показники процентного спреду за операціями з корпоративними клієнтами є вищими, однак є позитивна тенденція щодо зростання процентного спреду роздрібного бізнесу банку;
- вказане певною мірою компенсується підвищеною дохідністю операцій з фізичними особами за непроцентними доходами; у цьому зв'язку необхідно зазначити, щодо високого значення рівня непроцентного доходу від операцій з фізичними особами, який має тенденцію до зростання.

7. Визначені основні напрями підвищення ефективності розвитку операцій з фізичними особами ПАТ „Приватбанк” – це зниження ризикованості кредитних операцій, підтримання високого спреду, розвиток

не кредитних послуг за рахунок підвищення якості обслуговування та більш активного використання Інтернет-технологій.

АНОТАЦІЯ

**Гребенюк О.Е. «Оцінка роздрібного бізнесу банків України»
Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(шифр та назва спеціальності)
за освітньою програмою «Банківська справа»
(назва освітньої програми)
Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2020.**

У роботі розглядаються теоретичні аспекти роздрібного бізнесу банків; охарактеризовано особливості обслуговування банками фізичних осіб.

Проаналізовано економічні передумови розвитку роздрібних послуг у банківському секторі України; оцінено конкуренцію на банківському роздрібному ринку України.

Запропоновано методичні засади визначення ефективності роздрібного бізнесу ПАТ „Приватбанк”; визначено перспективні напрями розвитку роздрібного бізнесу банків.

Ключові слова: банки, роздрібний бізнес, ефективність, банківське кредитування, депозити, заощадження та доходи населення.

ANNOTATION

**Grebenyuk Olha "Assessment of retail business of Ukrainian banks"
Qualifying work for a bachelor's degree in specialty 072 "Finance, Banking
and Insurance"
(code and name of the specialty)
under the educational program "Banking"
(name of educational program)
Odessa National Economic University. - Odessa, 2020.**

The paper considers the theoretical aspects of retail business of banks; the peculiarities of bank servicing of individuals are characterized.

The economic preconditions for the development of retail services in the banking sector of Ukraine are analyzed; competition in the banking retail market of Ukraine is assessed.

Methodical bases of definition of efficiency of retail business of PJSC "Privatbank" are offered; the perspective directions of development of retail business of banks are defined.

Keywords: banks, retail business, efficiency, bank lending, deposits, savings and household income