

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет економіки та управління

Кафедра економічної теорії

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

Економічна аналітика
051 Економіка

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «**Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств
фінансового сектору**»

здобувача **Філоненка Назара Васильовича** _____
(підпис)

Науковий керівник: професор, доктор економічних наук
Кириленко Володимир Іванович

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: доктор екон. наук, проф. **Кириленко В. І.**

(підпис)

Київ 2023

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет економіки та управління

(назва факультету / навчально-наукового інституту)

Кафедра економічної теорії

(назва кафедри)

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**ЕКОНОМІЧНА АНАЛІТИКА
051 - ЕКОНОМІКА**

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

А.Г. Котенок

(підпис) (ініціали, прізвище)

20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

В.І. Кириленко

(підпис) (ініціали, прізвище)

20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти **Філоненку Назару Васильовичу**

денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної магістерської роботи

на тему «Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансового сектору»

Тему затверджено наказом ректора Університету від "12" вересня 2023 р. № 1551-ст

Кваліфікаційна магістерська робота виконується на матеріалах з друкованих та інтернет джерел, а також внутрішньо-банківських документів

План кваліфікаційної магістерської роботи

Розділ 1

СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО
СЕКТОРУ

Розділ 2

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ

(назва розділу)

Розділ 3	НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ
-----------------	--

(назва розділу)

Об'єкт дослідження:	Процес забезпечення конкурентоспроможності фінансових установ
Предмет дослідження:	Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансового сектору
Мета кваліфікаційної магістерської роботи:	Оцінка та підвищення продуктивності та ефективності фінансових установ.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	Проаналізувати теоретичні засади дослідження конкурентоспроможності фінансових установ.
--------------------	---

Дослідити фактори, що впливають на конкурентоспроможність фінансових установ, зокрема внутрішні та зовнішні.

Проаналізувати існуючі методичні підходи до оцінювання і забезпечення конкурентоспроможності і кредитних ризиків фінансових установ.

У розділі 2	Проаналізувати адаптацію банків з іноземним капіталом до умов війни в Україні.
--------------------	--

Провести аналіз поточного стану та тенденцій розвитку національного фінансового сектору України.

У розділі 3	Дослідити особливості роботи банків з точки зору забезпечення конкурентоспроможності.
--------------------	---

Розрахувати вартість обслуговування банківських рахунків юридичних осіб як інструмент підвищення конкурентоспроможності.

Проаналізувати перспективи розвитку національного банківського сектору та можливі напрями підвищення його конкурентоспроможності.

Сформулювати практичні рекомендації для підвищення конкурентоспроможності фінансових установ в Україні.

**Завдання підготував
науковий керівник**

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 20__ р.

**Завдання одержав
здобувач**

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 20__ р.

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 87 сторінок, 6 таблиць, 7 рисунків, перелік джерел посилання з 55 найменувань, додатки.

«Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансового сектору»

Об'єктом дослідження є процес забезпечення конкурентоспроможності фінансових установ.

Предметом дослідження є аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансового сектору.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи – оцінка та підвищення продуктивності та ефективності фінансових установ. Це передбачає аналіз їх здатності керувати ризиками, отримувати прибуток і надавати різні фінансові послуги.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- Проаналізувати теоретичні засади дослідження конкурентоспроможності фінансових установ, розглянути основні теорії та концепції.
- Дослідити фактори, що впливають на конкурентоспроможність фінансових установ, зокрема внутрішні та зовнішні.
- Проаналізувати існуючі методичні підходи до оцінювання і забезпечення конкурентоспроможності і кредитних ризиків фінансових установ, виявити їх переваги та недоліки, а також виокремити особливості конкурентоспроможності банківських установ.
- Проаналізувати адаптацію банків з іноземним капіталом до умов війни в Україні, дослідити ключові виклики та заходи щодо забезпечення стабільності.
- Провести аналіз поточного стану та тенденцій розвитку національного фінансового сектору України.
- Дослідити особливості роботи банків з точки зору забезпечення конкурентоспроможності, проаналізувати ключові фактори впливу.
- Розрахувати вартість обслуговування банківських рахунків юридичних осіб як інструмент підвищення конкурентоспроможності.
- Проаналізувати перспективи розвитку національного банківського сектору та можливі напрями підвищення його конкурентоспроможності.

- Сформулювати практичні рекомендації для підвищення конкурентоспроможності фінансових установ в Україні.

Практичне значення отриманих результатів. результати можуть слугувати підґрунтям для розробки стратегій управління фінансовими установами, розвитку кваліфікацій та перепідготовки працівників. Вони можуть бути корисні для фінансових компаній, що впроваджують сучасні технології цифровізації фінансових установ, а також для урядових інституцій, які визначають фінансову політику та політику розвитку економіки. Отримані результати кваліфікаційної роботи мають важливе прикладне значення для реальної практики, зокрема для фінансового сектору та його впливу на економіку України. Аналітичні та розрахункові процедури, проведені автором, узагальнюють оцінювання діяльності фінансового сектору, розкриваючи ключові тенденції та виклики.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи 2023.

Рік захисту роботи 2023.

Ключові слова: Конкурентоспроможність, фінансовий, банк, тарифи, підприємство.

В і д г у к
про кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача факультету економіки та управління
освітньо-професійної програми «Економічна аналітика»
Філоненка Н.В.

на тему **«Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств**
фінансового сектору»

1. **Актуальність теми:** у сучасному світі зростають вимоги з боку споживачів фінансових послуг до їх якості та зручності. Це змушує компанії шукати інноваційні рішення для задоволення потреб клієнтів. Паралельно посилюється регулювання фінансового сектору, що накладає додаткові обмеження на діяльність гравців ринку.

2. **Позитивні риси кваліфікаційної роботи:** наявність та якість подання результатів, наявність самостійних розробок, актуальність проблеми, наявність обґрунтованих висновків, що відображають отримані автором результати, практична значущість результатів дослідження та можливість їх впровадження.

4. **Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій:** З теоретичної точки зору, узагальнені результати дослідження, характеристики фінансового сектору та розроблені рекомендації можуть мати універсальне значення для подальших наукових досліджень у сфері впровадження інноваційних технологій в даній сфері та їх впливу на економіку в цілому. З практичної точки зору, результати можуть слугувати підґрунтям для розробки стратегій управління фінансовими установами, розвитку кваліфікацій та перепідготовки працівників

5. **Наявність недоліків:** дослідження цієї теми можна поширити поглибленим системним аналізом щодо досягнення оптимального рівня конкурентоспроможності, орієнтуючись на конкретні матеріали.

6. **Загальна оцінка кваліфікаційної магістерської роботи та її допущення до захисту перед ЕК:** зміст, теоретичний та методологічний рівень, узагальнення та 6 висновки свідчать про всебічне розкриття теми, що дає

підстави рекомендувати магістерську роботу Філоненка Назара до захисту перед
ЕК. Оцінка письмової частини кваліфікаційної роботи 70 балів..

Науковий керівник
в.о. завідувача кафедри
економічної теорії,
д.е.н., професор

Кириленко В.І.

“11” грудня 2023 р.

Рецензія
на кваліфікаційну магістерську роботу
здобувача вищої освіти

Філоненка Назара Васильовича

Тема «Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансового сектору»

Актуальність теми кваліфікаційної роботи і доцільність її розроблення: Актуальність дослідження конкурентоспроможності фінансових установ обумовлена сучасними тенденціями розвитку фінансового ринку України. В умовах лібералізації та глобалізації посилюється конкуренція між фінансовими установами, що пропонують схожі продукти і послуги. Це загострює конкурентну боротьбу і вимагає пошуку нових стратегій для завоювання частки ринку.

Якість проведеного дослідження:

- Здійснено загальний огляд тенденцій розвитку банківської галузі - проаналізовано динаміку прибутковості, виклики макросередовища, чинники конкурентоспроможності.
- Розглянуто регуляторне середовище та нормативно-правові засади функціонування банків в Україні.
- Наведено загальну інформацію щодо обраного банку з іноземним капіталом - АТ ПроКредит Банк, зокрема переваги проходження практики в ньому.
- Сформульовано актуальність та можливі напрями дослідження конкурентоспроможності фінансових установ в сучасних умовах.

Позитивні риси кваліфікаційної роботи: актуальність теми дослідження, чітке формулювання мети і завдань дослідження, логічна структура і послідовність викладення матеріалу, критичний аналіз літературних джерел, наочність та якість подання результатів дослідження, наявність обґрунтованих висновків, що відображають отримані автором результати, практична значущість результатів дослідження та можливість їх впровадження, якісне оформлення роботи відповідно до встановлених вимог.

Зауваження: недостатня конкретизація рекомендацій.

Практична значимість висновків і рекомендацій: методика дослідження може бути використана фінустановами для аналізу власних конкурентних позицій; кількісні оцінки рівня конкурентоспроможності становлять інтерес для аналітиків та інвесторів на фінансовому ринку; розроблені практичні рекомендації можуть застосовуватися фінустановами для формування конкурентних стратегій; результати дослідження мають теоретичне і практичне значення для науковців в сфері конкурентного аналізу на фінансовому ринку.

Керівник відділення
АТ «ПроКредит Банк»
в м. Києві

Темченко Я.Г.

М.П.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	11
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ	15
1.1 . Теоретичні основи дослідження конкурентоспроможності фінансових установ.....	15
1.2 Фактори конкурентоспроможності фінансових установ	21
1.3 Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності фінансових установ.....	25
1.4 Конкурентоспроможність банківських установ	33
РОЗДІЛ 2: ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ З ІНОЗЕМНИМ КАПИТАЛОМ	40
2.1 Адаптація банку з іноземним капіталом до умов війни в Україні ...	40
2.2 Оцінка кредитного ризику підприємств фінансового сектору.....	45
2.3 Аналіз діяльності національного фінансового сектору.....	49
РОЗДІЛ 3: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ	62
3.1 .Як банки працюють з точки зору конкурентоспроможності	62
3.2 Розробка калькулятора місячної плати за користування рахунком для юридичних осіб.....	71
3.3 Перспективи розвитку національного банківського сектору	74
3.4 Обґрунтування заходів підвищення конкурентоспроможності фінансових установ.....	77
ВИСНОВКИ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84
Додаток А	90

ВСТУП

Актуальність дослідження конкурентоспроможності фінансових установ обумовлена сучасними тенденціями розвитку фінансового ринку України. В умовах лібералізації та глобалізації посилюється конкуренція між фінансовими установами, що пропонують схожі продукти і послуги. Це загострює конкурентну боротьбу і вимагає пошуку нових стратегій для завоювання частки ринку. Крім того, невизначеність макроекономічної ситуації в країні підвищує ризики для фінансових компаній, що також вимагає адаптації їх бізнес-моделей для підтримки конкурентоспроможності.

Водночас фінансовий ринок швидко змінюється під впливом новітніх технологій, зокрема розвитку фінтех. Це призводить до трансформації самих фінансових послуг і каналів їх надання. Щоб залишатися конкурентоспроможними, фінансові установи мають швидко реагувати на ці технологічні зрушення. Також зростають вимоги з боку споживачів фінансових послуг до їх якості та зручності. Це змушує компанії шукати інноваційні рішення для задоволення потреб клієнтів. Паралельно посилюється регулювання фінансового сектору, що накладає додаткові обмеження на діяльність гравців ринку.

В таких умовах фінансовим установам доводиться балансувати між задоволенням попиту клієнтів, дотриманням регуляторних норм та адаптацією до швидких технологічних змін. Актуальним стає вивчення факторів, що визначають конкурентоспроможність фінансових компаній, та розробка підходів до її оцінки й підвищення. Це уможливить фінансовим установам ефективніше пристосовуватися до нових умов ринку та посилювати свої конкурентні позиції.

Метою дослідження є оцінка та підвищення продуктивності та ефективності фінансових установ. Це передбачає аналіз їх здатності керувати ризиками, отримувати прибуток і надавати різні фінансові послуги. Ціль також може включати визначення областей для вдосконалення та зростання.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі **завдання**:

- Оцінка фінансової ефективності: це завдання оцінює прибутковість, ліквідність і платоспроможність установи.
- Аналіз управління ризиками: оцінка того, наскільки ефективно установа визначає, оцінює та зменшує ризики, включаючи кредитні, ринкові та операційні ризики.
- Аналіз відповідності до нормативних актів: забезпечення дотримання установою відповідних фінансових норм і законів.
- Обслуговування клієнтів та оцінка інновацій: перевірка якості обслуговування клієнтів і впровадження установою нових ідей щодо технологій та інноваційних фінансових рішень.

Серед **інструментів** варто зазначити:

- Інструменти опитування та відгуків: програмне забезпечення для створення опитувань і аналізу відгуків клієнтів.

- Бази даних порівняльного аналізу: доступ до галузевих контрольних показників і даних для порівняльного аналізу.

Актуальність кожного з цих компонентів полягає в їх здатності забезпечити всебічну оцінку можливостей фінансової установи, яка є важливою для інвесторів, регуляторів і керівництва для прийняття обґрунтованих рішень і покращення ефективності та конкурентоспроможності установи.

Об'єкт дослідження – процес забезпечення конкурентоспроможності фінансових установ.

Предмет дослідження – аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансового сектору.

Методи дослідження: аналіз і синтез – для дослідження теоретичних аспектів; статистичний аналіз – для аналізу даних; економіко-математичне моделювання – для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності фінансових установ.

Для досягнення поставленої мети дослідження використовувалися різноманітні методи аналізу впливу смарт-промисловості на ринок праці та зайнятість. Аналіз наукової літератури дав можливість визначити ключові

аспекти та тенденції цього впливу. Метод аналізу використовувався для оцінки методів та інструментів дослідження взаємодії смарт-промисловості та зайнятості. Статистико-економічний аналіз уможливив визначити конкретні впливи технологічних інновацій у фінансовій сфері. Загальний підхід із застосування різноманітних методів на різних рівнях аналізу дав можливість забезпечити комплексну оцінку діяльності фінансових установ та визначити ефективні заходи для вдосконалення їх діяльності в сучасних умовах.

Теоретична та практична значущість отриманих результатів. З теоретичної точки зору, узагальнені результати дослідження, характеристики фінансового сектору та розроблені рекомендації можуть мати універсальне значення для подальших наукових досліджень у сфері впровадження інноваційних технологій в даній сфері та їх впливу на економіку в цілому. З практичної точки зору, результати можуть слугувати підґрунтям для розробки стратегій управління фінансовими установами, розвитку кваліфікацій та перепідготовки працівників. Вони можуть бути корисні для фінансових компаній, що впроваджують сучасні технології цифровізації фінансових установ, а також для урядових інституцій, які визначають фінансову політику та політику розвитку економіки. Отримані результати кваліфікаційної роботи мають важливе прикладне значення для реальної практики, зокрема для фінансового сектору та його впливу на економіку України. Аналітичні та розрахункові процедури, проведені автором, узагальнюють оцінювання діяльності фінансового сектору, розкриваючи ключові тенденції та виклики. Таким чином, кваліфікаційна робота має потенціал внести вагомий внесок як у практичну, так і теоретичну сферу вивчення сучасного фінансового сектору.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних та закордонних вчених з питань конкурентоспроможності, законодавчі та нормативні акти України, статистичні матеріали Державної служби статистики, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, фінансова звітність фінансових установ, внутрішні документи банку з іноземним капіталом.

Теоретичне значення одержаних результатів полягає в подальшому розвитку теоретичних засад та методичного інструментарію аналізу конкурентоспроможності фінансових установ. Практичне значення – в можливості застосування запропонованого підходу для оцінки рівня конкурентоспроможності фінансових установ та розробки заходів для її підвищення.

Таким чином, вступ визначає контекст дослідження, його актуальність, мету, завдання та методологію, а також наукову новизну і практичне значення отриманих результатів.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ, ЗМІСТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

1.1 Теоретичні основи дослідження конкурентоспроможності фінансових установ

Фінансова установа — юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з ними.

До фінансових установ належать: банки; кредитні спілки; ломбарди; лізингові компанії; довірчі товариства; страхові компанії; установи нагромаджувального пенсійного забезпечення; інвестиційні фонди і компанії; інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

У яких ситуаціях населення найчастіше відвідує фінансові установи?

- щоб сплатити за комунальні послуги;
- отримати заробітну плату або пенсію;
- купити дорогу побутову техніку (холодильник, телевізор, пральну машину);
- купити легковий автомобіль;
- покращити свої житлові умови – купити нову квартиру або розпочати будівництво власного будинку;
- сплатити за навчання дітей;
- оплатити лікування;
- нагромадити гроші для якоїсь важливої події, подорожі або зробити заощадження на старість;
- відшкодувати збитки у випадку, якщо автомобіль потрапив в аварію, або у будинку сталася пожежа;
- отримати позичку для фінансування термінових, непередбачених раніше витрат;
- віддати цінні речі на зберігання у надійному сейфі;
- купити валюту іншої країни для закордонної подорожі тощо.

Як показує практика, сьогодні найбільш популярними фінансовими установами є банки. Вони надають велике різноманіття фінансових послуг та є найбільш надійними фінансовими установами, оскільки найбільш жорстко контролюються з боку держави. У банку населення може отримати такі послуги:

- 1) Перерахувати кошти іншій людині (наприклад, поповнивши її картку) або заплатити за якісь послуги чи товари.
- 2) Зберігати кошти на поточному або строковому рахунку.
- 3) Отримати різні види кредитів.
- 4) Купити в банку або продати банку іноземну валюту.
- 5) Передати свої цінності на збереження до камери схову банку.
- 6) Придбати страховий поліс.
- 7) Поповнити мобільний телефон тощо.

Велику роль відіграють небанківські кредитні установи. Розмір боргу позичальника за кредит визначається наступним чином: Річні ставки за кредитами в ломбардах і установах швидкого кредитування, як правило, набагато вищі, ніж у банках. Наприклад, у рекламі може бути великим шрифтом зазначено 0,8%, а малим шрифтом – «в день». Тому клієнт може це не одразу помітити і не усвідомить, що насправді річна ставка становить 292% на рік ($0,8\% \times 365 = 292\%$). Найчастіше по кредити до таких установ звертаються громадяни, які не можуть отримати кредит в банку (наприклад, люди з сумнівними доходами).

Страхові компанії – це фінансові установи, які беруть на себе зобов'язання відшкодувати клієнтам збитки в разі настання особливих подій (наприклад, хвороба, нещасний випадок, автомобільна аварія, пожежа, крадіжка тощо). Між страховою компанією і клієнтом укладається страховий договір, згідно якого клієнт сплачує страховику страховий платіж – плату за надання страхової послуги. Види страхових послуг:

- страхування майна клієнта (квартири, машини, дорогих ювелірних прикрас, предметів антикваріату тощо);

- медичне страхування (страхова компанія компенсує клієнту витрати на лікування);
- страхування відповідальності водіїв машин тощо.

Інвестиційні фонди – фінансові установи, які за дорученням своїх клієнтів купують та продають різні види цінних паперів (акції, облігації), нерухомість або золото з метою примноження довірених їм коштів. Інвестиційні фонди акумулюють кошти від різних клієнтів (інвесторів) для того, щоб у подальшому вкласти їх у різні види активів або щоб профінансувати чийсь підприємницьку діяльність. Менеджери інвестиційних фондів постійно слідкують за станом економіки, фінансових ринків як в Україні, так і за кордоном, і намагаються спрогнозувати можливий сценарій розвитку подій та вибрати найкращий варіант інвестування коштів.

Ринок фінансових послуг характеризується високим рівнем конкуренції і тому для усіх фінансових установ і організацій важливим є формування власної конкурентоспроможності. Розглянемо деякі теорії та концепції конкурентоспроможності:

Актуальною і важливо необхідною в даному дослідженні відіграє гіпотеза ефективного ринку. Гіпотеза ефективного ринку (ЕМН): ЕМН припускає, що фінансові ринки є ефективними, а вся доступна інформація відображається в цінах активів. Конкурентоспроможність у фінансових установах можна розглядати крізь призму того, наскільки добре вони збирають і обробляють інформацію та ефективно реагують на неї.

Модель оцінки капітальних активів (САРМ): САРМ — це модель, яка пов'язує очікувану прибутковість активу з його ризиком. Він може бути використаний для оцінки профілю ризик-прибуток фінансових установ в Україні, що є вирішальним для оцінки конкурентоспроможності.

Модель «Структура-поведінка-ефективність» (SCP). Теорія SCP досліджує взаємозв'язок між структурою галузі, поведінкою фірм у ній та їх продуктивністю. Аналіз структури фінансового сектора в Україні може дати уявлення про конкурентоспроможність його установ.

Модель п'яти сил Портера. Модель Портера оцінює конкурентне середовище шляхом аналізу переговорної сили покупців і постачальників, загрози нових учасників, загрози товарів або послуг-замінників та інтенсивності конкурентного суперництва. Застосування цієї моделі до українських фінансових установ дає можливість зрозуміти їх конкурентну динаміку.

Нова інституційна економіка. Ця теорія наголошує на ролі інститутів і правил у формуванні економічної поведінки. Інституційна база та регуляторне середовище в Україні значно впливають на конкурентоспроможність фінансових установ.

Моделі впровадження технологій. Теоретичні моделі, такі як модель сприйняття технологій (ТАМ) і теорія поширення інновацій, дають зрозуміти, як фінансові установи в Україні можуть використовувати технології та інновації для отримання конкурентної переваги.

Сучасна теорія портфеля (МРТ). МРТ пояснює як можна використовувати диверсифікацію для мінімізації ризику та максимізації прибутку в портфелі. Для фінансових установ ефективне управління ризиками є критично важливим аспектом конкурентоспроможності.

Соціальні та економічні теорії - це теорії, які пов'язані з фінансовою інклюзивністю, підкреслюють важливість надання доступу до фінансових послуг маргіналізованим і недостатньо охопленим верствам населення, що можна пов'язати з конкурентоспроможністю фінансових установ через інклюзивні практики.

Теорія зацікавлених сторін стверджує, що компанії мають враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін, а не лише акціонерів. Практика КСВ фінансових установ може вплинути на їхню конкурентну позицію, особливо в контексті етичного споживацтва.

Розглянуті теоретичні основи забезпечують концептуальну основу для аналізу та розуміння конкурентоспроможності фінансових установ в Україні. Вони пропонують основу для вивчення різних аспектів, таких як структура ринку, управління ризиками, інновації, дотримання нормативних вимог та етичні

практики, які сприяють загальній конкурентоспроможності цих установ у динамічному економічному та фінансовому середовищі.

Питанням дослідження конкурентоспроможності фінансових установ приділяється значна увага вітчизняних науковців.

Зокрема, В. Коваленко у своїй роботі проаналізував вплив інноваційної діяльності на конкурентоспроможність банків. Автор дійшов висновку, що впровадження інноваційних технологій є ключовим фактором підвищення конкурентоспроможності в сучасних умовах

С. Козьменко досліджував конкурентоспроможність банків з позиції управління фінансовою стійкістю. На думку автора, забезпечення фінансової стійкості є необхідною умовою конкурентоспроможності банків.

У роботі Т. Васильєвої проаналізовано взаємозв'язок між якістю корпоративного управління та рівнем конкурентоспроможності банків. Авторка відзначає, що ефективне корпоративне управління сприяє підвищенню довіри з боку клієнтів та інвесторів і є складовою конкурентоспроможності.

С. Науменкова проаналізувала конкурентні стратегії банків та їх вплив на ринкові позиції. Дослідниця зробила висновок, що вибір оптимальної конкурентної стратегії є важливим чинником досягнення стійких конкурентних переваг банку.

Отже, можна констатувати, що у науковій літературі приділяється значна увага окремим аспектам конкурентоспроможності фінансових установ. Водночас, комплексні дослідження цього питання, особливо в контексті сучасних викликів, залишаються недостатньо розробленими.

Також не мало важливо зазначити, що незважаючи на значну кількість наукових публікацій, присвячених питанням конкурентоспроможності фінансових установ, залишаються певні прогалини у дослідженнях цієї проблематики.

Зокрема, недостатньо комплексних досліджень конкурентоспроможності саме в контексті сучасного українського фінансового ринку. Більшість наявних

публікацій фокусуються на окремих аспектах або окремих типах фінансових установ (переважно банків).

Крім того, бракує досліджень, які б комплексно аналізували як традиційні фінансові показники, так і нефінансові аспекти, що впливають на конкурентоспроможність в сучасних умовах, такі як інноваційність, репутація, клієнтоорієнтованість тощо.

Також недостатньо робіт, присвячених аналізу готовності українських фінансових установ до криз та забезпечення їх стійкості в умовах швидких ринкових змін.

Отже, існує необхідність комплексного дослідження конкурентоспроможності фінансових установ в Україні з урахуванням сучасних викликів та із застосуванням інтегрованого підходу.

На основі аналізу наявних публікацій можна констатувати, що на сьогодні бракує комплексних досліджень проблематики конкурентоспроможності фінансових установ в Україні.

Наголошується на необхідності застосування інтегрованого підходу, який би охоплював як традиційні фінансові показники діяльності, так і нефінансові чинники, що впливають на конкурентні позиції фінансових установ.

Крім того, в умовах нестабільності та кризових явищ, важливим напрямом досліджень має стати аналіз готовності фінансового сектору до різноманітних потрясінь та оцінка його стійкості і безперервного функціонування в кризовий період. Також потребує вивчення соціальна роль фінансових установ та їх внесок у сталий і інклюзивний розвиток економіки.

Таким чином, існує об'єктивна необхідність комплексного дослідження проблематики конкурентоспроможності фінансового сектору в Україні з огляду на сучасні реалії та виклики [4, с.5]

Одним з основних перепон дослідження є обмежений доступ до повної та деталізованої інформації щодо фінансових показників фінансових установ. Багато фінансових даних можуть бути конфіденційними або недоступними для загальної публіки, що може призвести до неоднаковості та неповної точності

результатів дослідження. Також важливо враховувати можливість існування великої кількості нефінансової інформації, яка також може впливати на конкурентоспроможність, але не завжди доступна для аналізу.

Важливим і необхідним вбачається аналіз динаміки ринкових умов: Ринкові умови постійно змінюються, особливо в умовах глобалізації та політичних турбуленцій. Дослідження базується на даних, що стосуються конкретного періоду, і не завжди враховує швидкі та значущі зміни в економічному середовищі. Це обмеження може вплинути на актуальність висновків та рекомендацій, оскільки ринкові та економічні умови можуть швидко еволюціонувати.

Джерела інформації, доступність даних та динаміка ринкових умов є критичними факторами, які впливають на об'єктивність та широкомасштабність проведеного дослідження конкурентоспроможності фінансових установ в Україні [25, с.31]

1.2 Фактори конкурентоспроможності фінансових установ

Різноманітність публікацій присвячених питанням конкурентоспроможності підприємства та управлінню нею відображає об'єктивну складність предмета наукового дослідження. Дана складність та комплексність поняття пояснюється тим, що конкурентоспроможність характеризується безліччю факторів, насамперед споживчими властивостями товарів, характеристиками ринків їх реалізації, мірою їх конкурентної підтримки, діяльністю споживачів, можливостями, ресурсним забезпеченням та потенціалом підприємства тощо. При проведенні аналізу публікацій за тематикою конкурентоспроможності підприємств було виявлено, що в залежності від цілей та завдань дослідження, вимог суб'єктів ринкових відносин чи від окремих досліджуваних аспектів конкретних об'єктів кожен автор пропонує своє визначення даного поняття.

Аналізуючи представлені думки авторів стосовно визначення понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства», спостерігаються згуртовані особливим чином точки зору, а саме:

1) Більшість авторів вказують на те, що конкурентоспроможність підприємств – це поняття, котре визначається та залежить в більшій мірі від конкурентоспроможності його товарів.

2) Автори вважають конкурентоспроможність підприємств результатом ефективної господарської діяльності в межах конкурентного ринку.

3) Автори ідентифікують конкурентоспроможність підприємства комплексною порівняльною характеристикою підприємства, котра надає інформацію про ступінь конкурентних переваг його діяльності у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами.

4) Представники російської економічної школи стверджують про те, що конкурентоспроможність підприємств – це певна система економічних категорій зі своїми елементами: конкурентоспроможна продукція, фінансова конкурентоспроможність.

5) Автори дають зрозуміти, що конкурентоспроможність підприємств – це підвищення ефективності використання його ресурсів.

6) Автори розглядають конкурентоспроможність підприємств з призми маркетингової складової, тобто наявності дієвого маркетингового комплексу, торгової марки, бренду чи іміджу тощо.

7) Автори охарактеризовують конкурентоспроможність підприємства, як експансія частини міжнародного конкурентного ринку через зосередження уваги на покращенні зовнішньоекономічної діяльності.

8) Науковці детермінують конкурентоспроможність підприємства як результат ефективного використання людського капіталу. Головна думка полягає у тому, що саме людський капітал та його безмежний потенціал, а не виробничі потужності, обладнання або ж виробничі запаси, є каталізатором конкурентоспроможності підприємства, його економічного становлення, зростання та підвищення подальшої ефективності.

9) Зарубіжні економісти в основі конкурентоспроможності підприємства мають на увазі збільшення вартості капіталу в часі.

Аналіз літературних джерел, що представлені у роботі, дає змогу зробити висновок стосовно відсутності загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності підприємств, котре могло б задовольнити усіх учасників ринку і сприяти розробці універсального методу вирішення поставлених перед ними управлінських завдань, єдиного визначення досі не існує. Відтак, одразу постає необхідність у створенні такого підходу, який мав би, насамперед, управлінську спрямованість; додатково встановлював взаємозв'язок даного поняття та його змістовних елементів з іншими категоріями наукового предметного поля аналізу; задавав спрямування до методу адекватної та актуальної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства; давав можливість дати оцінку конкурентоспроможності незалежно від часових рамок; уможлиблював проведення потенційних досліджень у заданому напрямі.

Аналіз літератури, пов'язаної з проблемами визначення ключових факторів, котрі здійснюють вплив на забезпечення конкурентоспроможності підприємств надає інформацію, показує, що фактори конкурентоспроможності підприємства розділяють за такими ознаками: об'єкт дослідження, природа виникнення, сфера дії, керованість, рівень конкуренції, спеціалізації тощо [33, с.98].

На думку Р. Жовнача, О. Россіхіної найбільш важливим завданням підприємства є визначення основних факторів успішної діяльності з урахуванням переважних чи прогнозованих умов потенційного розвитку країни або її окремих секторів економіки.

Також велику увагу даній проблематиці знаходження факторів успіху в конкурентній боротьбі було приділено науковцями О. Литвинюк, О. Драган. На їхню думку, основні фактори успіху – “це така реалізація стратегії, такі конкурентні можливості та результати діяльності, котрі повинні забезпечуватись будь-якою компанією, або мати наміри на таке забезпечення, для підтримки та покращення рівня конкурентоспроможності та подальшого фінансового успіху.

Ключові фактори успіху це ніщо інше як фактори, на які має звернути увагу фірма, тому що саме вони в кінцевому результаті і визначають її подальший успіх ринку, надають розуміння про її конкурентні можливості, що прямопропорційно впливають на прибутковість, як кінцевий результат діяльності більшості фірм [36, с. 17].

В своїх наукових працях Р. Лупак та М. Миронов характеризують наступні базові фактори:

- технологічні (постійні наукові дослідження, вдосконалення продукції і виробничих процесів, інвестування у нові виробничі потужності);
- виробничі (зменшення витрат на виробництво, високу якість товару, послуги, висока продуктивність праці);
- розподільчі (оперативна доставка, невисокі витрати на збут);
- маркетингові (диференціація продукції, кваліфікований персонал, орієнтація на смаки споживачів, особлива упаковка тощо);
- кваліфікаційні (інновації в управлінні якістю, створення продукції з особливими якостями, характеристиками);
- організаційні можливості (можливість оперативного реагування на зміни);
- інші (імідж, бренд, місцерозташування, нематеріальні активи, ноу-хау, тренди, патенти тощо.).

Створення таких факторів - це процес акумуляції факторів кожного з поколінь: кожне покоління переймає фактори, що дісталися від попереднього покоління, додає до них свої зміни, створює нові, з врахуванням тих умов та обставин, в яких функціонує підприємство [39, с. 358].

Конкурентоспроможність підприємства визначається не тільки її власним потенціалом, значною мірою залежить від зовнішніх факторів - насамперед від конкурентоспроможності національної економіки і економічної політики держави. Найбільш глибоке і системне дослідження цієї проблеми було зроблено М. Портером, що сформулював найважливіші причини успіху і невдач у

конкурентній боротьбі. Так М. Портер запропонував класифікувати фактори на групи.

До першої групи відносять - факторні умови, які передбачають наявність в країні людських, природних і матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, об'єктів інфраструктури та інші. Залежно від конкретних значень (параметрів) цих факторів підприємство може одержати сприятливі або несприятливі умови виробництва для створення й підтримки конкурентної переваги.

До другої групи факторів М. Портер відносить - умови попиту. Загальновідомо, що інтенсивний попит на певну продукцію стимулює розвиток його виробництва, спонукає виробників до впровадження нових технологій, випуску нових товарів тощо.

З урахуванням наступних факторів таких, як - вимогливість покупців до якості товарів і послуг; еластичність попиту за ціною та рівнем доходу, ступенем усвідомлення різними соціальними групами актуальності тієї або

- платоспроможність споживачів, наявність збутової мережі, реклама а також стимулювання збуту, всеохоплююча забезпеченість інформацією;

- стан тех. обслуговування та можливість залучати кредити

- фінансовий стан суб'єкта господарювання

Також варто зазначити, що всі фактори, котрі впливають на конкурентоспроможність, можна поділити на такі великі групи: зовнішні та внутрішні [25, с. 358].

1.3 Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності фінансових установ

Необхідно навести такі методичні підходи, які можна пов'язати з існуючою науковою літературою, розширюючи і уточнюючи тему. А саме:

- Теорія конкурентоспроможності:

Ми вже посилалися на роботи Майкла Портера, особливо на його концепцію "П'ять сил конкуренції", і вказували, як ці п'ять сил застосовуються до банківського сектору.

- Літературний огляд та аналіз.

Провести огляд літератури та аналіз з проблематики конкурентоспроможності у банківському секторі. існуючими теоріями та підходами, які ви вплетаєте у ваш план та методологію. Розглянемо, як існуючі теорії та підходи вплинули на мій підхід:

- Теорії конкурентоспроможності:

Теорії, які стосуються конкурентоспроможності, можуть бути використані для визначення ключових аспектів та факторів, які впливають на фінансові установи.

- Методи оцінки конкурентоспроможності:

З теорій конкурентоспроможності ви можете взяти методи оцінки, які вже були випробувані в аналогічних дослідженнях. Це може включати розробку власної моделі або адаптацію існуючих.

- Методи аналізу даних:

Ваші методи аналізу даних також можуть відображати сучасні теоретичні підходи до аналізу фінансових установ та їх конкурентоспроможності. Використання статистичних методів, економетрики чи інших підходів може впливати із сучасних теорій.

- Фактори конкурентоспроможності:

Теорії, які визначають фактори конкурентоспроможності, можуть бути використані для визначення ключових аспектів, які ви досліджуєте у фінансових установах.

- Теорії фінансового ринку:

Існує кілька теорій фінансового ринку, які можуть допомогти виявити зв'язки та впливи, зокрема в контексті конкурентоспроможності фінансових установ. Розглянемо деякі з них:

- Теорія раціональних очікувань:

Згідно з цією теорією, учасники фінансового ринку формують свої очікування на основі доступної інформації. Якщо дослідити, як фінансові установи використовують інформацію для формування стратегій та прийняття рішень, це може виявити їхню конкурентоспроможність.

- Теорія ринку капіталу:

Ця теорія розглядає, як ринок капіталу взаємодіє з фінансовими установами і як вони пристосовуються до змін у вартості активів, рівнях ризику і відсоткових ставок.

- Теорія інформаційної неефективності ринку

Ця теорія стверджує, що ринки можуть бути неефективними через недостатню або невірну інформацію. Дослідження того, як фінансові установи забезпечують та використовують інформацію, може вказати на їхню конкурентоспроможність у роботі з невизначеністю та непередбачуваністю.

- Теорія оптимізації:

Ця теорія вивчає, як фінансові установи оптимізують свої портфелі активів, балансуючи ризик та дохід. Аналіз такого підходу може виявити їхню спроможність ефективно керувати активами та ризиками.

- Модель кредитного ризику:

Вивчення теорій, що стосуються кредитного ризику, може допомогти в оцінці того, як фінансові установи взаємодіють із зовнішніми контрагентами та як ефективно вони керують ризиками.

У цьому розділі дослідження методи збору даних будуть вибрані з урахуванням особливостей досліджуваної теми та доступу до даних. Основними методами збору даних будуть:

Опитування фахівців: Для отримання експертної думки щодо факторів, які впливають на конкурентоспроможність фінансових установ, буде проведено опитування фахівців у галузі фінансів та економіки. Це дасть можливість зібрати кваліфіковані думки та рекомендації.

Джерела даних: Для збору даних для дослідження конкурентоспроможності фінансових установ будуть використовуватися наступні джерела:

Дані регуляторів: Деякі дані можуть бути отримані від фінансових регуляторів і супервізорів, які надають інформацію про стан і фінансову діяльність фінансових установ.

Слід зазначити, що сучасні вітчизняні практики не мають загальновизнаної методики визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємства [58, с. 251].

Інтегрований метод заснований на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності компанії. Формат результатів оцінювання розрізняє матричні, графічні та індексні методи оцінювання.

Матричний метод оцінки конкурентоспроможності компанії заснований на використанні матриці (таблиця елементів, розташованих у рядках і стовпцях). Матриця BCG — одна з найвідоміших і найпростіших, розроблена в 1960-х роках. Boston Consulting Group враховує лише два фактори, дві змінні: відносну частку ринку та зростання ринку. Хоча ця матриця має багато переваг, вона також має деякі недоліки. Перевагами є простота, доступність, прозорість, використання об'єктивних критеріїв привабливості та конкурентоспроможності, знижений рівень суб'єктивності. Недоліком є те, що оцінка та визначення розміру ринку, частки ринку та зростання ринку є надто спрощеним і важким [47, с. 222]..

На відміну від двофакторної матриці BCG, матриця McKinsey є багатофакторною матрицею і є більш конкретним варіантом.

Матриця – це вже не чотири, а дев'ять кварталів, які характеризують довгострокову привабливість галузі (ринку) і конкурентоспроможність компанії в ній. Ця матриця враховує вплив багатьох факторів у матриці BCG: конкурентних, фінансових, економічних, соціально-психологічних, ринкових чи галузевих параметрів. Таким чином, переваги матриці McKinsey включають глибину (висновки не спрощені), гнучкість (ці фактори вибираються відповідно

до ринкових деталей) і розмір. Незважаючи на переваги цієї матриці, є вузькі місця. Це означає, що визначити вагу працівника складно і суб'єктивно, але рекомендації є загальними і потребують уточнення. Графічний спосіб оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званих «конкурентних радіальних карт» або «конкурентних полігонів». Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої «Радіальної діаграми конкурентоспроможності» або «Багатокутника» конкурентоспроможності.

Побудова багатокутників здійснювалася за наступним алгоритмом: коло ділять радіальними оціночними шкалами на рівні сектори, при цьому їх кількість має дорівнювати кількості обраних критеріїв; шкали на радіальних прямих градуують так, щоб всі значення критеріїв знаходилися всередині оціночного кола; значення критеріїв збільшувалися по мірі віддалення від центра кола; на кожній вісі з використанням відповідного масштабу вимірювання позначаються точки, які відповідають значенням критеріїв; по точках відповідно для кожного з підприємств необхідно провести ламану лінію, яка і сформувала багатокутник. Тільки за таких умов інтегральні показники, розраховані за наведеним методом, можуть бути надійними. Ця умова визначає недоліки графічного методу, оскільки неможливо встановити узагальнене нормативне значення конкурентоспроможності підприємства. Загальним недоліком матричних і графічних методів є те, що вони не забезпечують систематичного уявлення, що вимагає конкурентоспроможності, і не враховує різну вагу конкурентних факторів [51, с. 337].

Метод самооцінки компанії дослідниками (Я. П'єтрович, О. Кривешко) має такі кроки.

1. Відбувається експертна оцінка всіх показників діяльності підприємства (перелік залежить від методу самооцінки), призначається за відповідністю до ступеню розвитку підходу або наявності позитивних результатів певний рейтинг-0,25; 0,50; 0,75; 1,00

2. Необхідно помножити загальну кількість балів, отриману за кожним стандартом, на «вагу» стандарту та просумувати їх.

3. Отримується загальна оцінка ефективності діяльності підприємства. На цьому розрахункова частина аналізу завершена.

4. Отримане значення має бути зіставленим з попередньою оцінкою підприємства або з оцінкою діяльності підприємств-конкурентів, завдяки чому з'являється потужний каталізатор для порівняння з попередньою оцінкою компанії або оцінкою діяльності конкурента. Це потужний каталізатор для підвищення ефективності компанії. Зустріч має одну мету. Конкретні пріоритети; компанія викликала бурхливі дебати щодо представлення своїх можливостей у зовнішньому середовищі.

Результати цієї самооцінки дають можливість розробити стратегічні та тактичні плани вдосконалення, які слід стимулювати за допомогою всіх доступних методів та інструментів.

За словами Л. Кобиляцького, цей метод має багато переваг, з них:

- Розробка практичних застосувань відносно простих інструментів, які використовуються для регулярної оцінки діяльності нижчих організаційних структур при розробці питань постійного вдосконалення.

- Застосовування процедури, які уможливають порівнювати та оцінювати діяльність, яка порушує визнані місцеві стандарти.

- Надання керівництву компанії можливість отримати простий, але досить повний образ, який дає змогу планувати подальше вдосконалення свого бізнесу.

- Надійне визначення ключових прогалин та невідповідностей в процесі планування чи управління діяльністю.

- Сприяння ідентифікації «слабини» у діяльності.

Перевага цього методу полягає в тому, що до процесу оцінювання необхідно залучати представників усіх ланок компанії, а оцінка дуже суб'єктивна (оцінка участі експерта в критеріях ефективності) [44, с.105].

Критерії конкурентоспроможності підприємства.

Успішність діяльності компаній у більшій мірі характеризується показником їх рівня конкурентоспроможності. У процесі адміністрування даним рівнем важливим є всеохоплююче оцінювання поточної

конкурентоспроможності господарства та врахування всіх основних чинників, котрі обумовлюють величину конкурентного потенціалу підприємства. В тому числі, до подібних чинників можна віднести: наявність та ефективність використання виробничих ресурсів підприємств, величину їх збутового та інноваційного потенціалу, ступінь технологічного розвитку тощо [19, с.78].

Щодо показників оцінки конкурентоспроможності компанії, то дані показники можуть поділятися на дві групи.

По-перше - відносні показники, стосовно яких варто розглядати, насамперед, такі показники, як: прибутковість підприємства, прибутковість його продукції. Одним з найбільш інформативних показників такої прибутковості виступає співвідношення між величиною прибутку від здійснених інвестицій у розробку та виготовлення продукції до обсягу даних інвестицій.

Такий показник у собі поєднує і вплив інших показників ефективної діяльності фірми (а саме - прибутковість операційної діяльності) та надає можливість провести нормування, що означає установлення нижнього бар'єру показника, перевищення якого надає інформацію про допустимий рівень ефективності інвестиційних вкладень у розробку та виготовлення окремої продукції. Але додатково зазначають про важливість орієнтиру нормальної прибутковості інвестицій, який вказуватиме на доцільність реалізації інвестиційних проектів по виробництву певних видів продукції, котрі виробляються у певній галузі.

При зазначених умовах, є можливість виокремити три основні випадки, які відповідають всім необхідним умовам по показникам прибутковості інвестицій у виготовлення продукції для її конкурентоспроможності.

Перший випадок – це перевищення показника прибутковості такого виробництва продукції окремо взятим підприємством над середніми значеннями такого показника за визначеним товарним ринком. Виконання даної умови повідомляє про наявність порівняльної конкурентоспроможності у продукції підприємства, яке досліджується, у порівнянні із такою ж продукцією інших її виробників за відповідним показником;

Другий випадок - це перевищення показника прибутковості виробництва окремої продукції певною компанією над стандартним значенням такого показника. Виконання даної умови повідомляє про тотальну конкурентоспроможність продукції досліджуваної фірми на даному товарному ринку за показником прибутковості інвестицій у її виготовлення.

І щодо абсолютних показників. Одним із найбільш прийнятних абсолютних показників, користуючись яким можна оцінити масштаб конкурентних переваг компанії на окремо визначеному товарному ринку, є обсяг виторгу від реалізації продукції. Чітко зрозуміло, що обсяг виторгу залежатиме, в основному, від частки ринку, якою оперує дане підприємство. Напрошується висновок, що у першому наближенні припустима нижня межа виторгу від реалізації продукції підприємством на певному товарному ринку має дорівнювати загальній місткості цього ринку, поділеній на кількість товаровиробників, що задіяні на ньому. Тільки за зазначених умов підприємство може вважатися конкурентоспроможним на даному ринку. З метою визначення рівня поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції, на переконання В. Бутенко, Т. Бутенко, пропонується застосовувати два показники, а саме:

1) Частку ринку, яку може займати підприємство, виходячи зі своїх поточних, виробничих, фінансових та інших можливостей, і за рахунок яких може забезпечуватися найбільш висока ефективність діяльності даної компанії. При цьому конкуренти власними діями не можуть порушити такий рівень і стан речей в загалому не затративши на це певних ресурсів або ж по іншому, втрат;

2) Інший показник – це рівень відносної ефективності діяльності компанії, яку вона досягне, отримавши зазначену раніше частку ринку. Основою для останнього показника може виступати прогнозоване значення відношення рівня прибутковості інвестиційних вливань підприємства до середньозначимого за даним ринком значення у випадку досягнення підприємством рекомендованої частки такого ринку.

Необхідно відзначити, що у разі оцінювання загальної конкурентоспроможності підприємства за низкою товарних ринків одночасно за декількома видами продукції результатом такого оцінювання буде виступати система відповідних векторів, які включатимуть значення оптимальних часток ринків збуту та рівнів відносної ефективності діяльності підприємства для різних видів його продукції [43, с.34].

1.4 Конкурентоспроможність банківських установ

Конкуренція є рушійною силою будь-якої економіки та сфери бізнесу. Особливо масштабною та виснажливою є конкуренція серед банківського бізнесу. Тенденцію щодо посилення конкуренції можна побачити і серед українських банків, які ведуть боротьбу за кожного клієнта на шляху до панування на ринку банківських послуг. Така боротьба значною мірою визначається рівнем конкурентоспроможності кожного окремого банку. Саме тому проблема управління конкурентоспроможністю банку є такою важливою. В науковій літературі дане питання залишається вивченим не повною мірою, зокрема, сама природа та фактори впливу на рівень конкурентоспроможності банку. Отже, в таких умовах важливим є визначення сутності конкурентоспроможності та факторів впливу на неї [51, с.39].

Конкурентоспроможність банку є ключовим показником у визначенні рівня його ефективності. Та не зважаючи на важливість даного поняття, серед наукової думки не існує єдиного судження, щодо визначення сутності даного поняття. Серед науковців відсутнє єдине чітке економічне тлумачення зазначеного терміну, що в свою чергу призводить до появи суперечностей в аналізі та управлінні конкурентоспроможністю банківських установ. Науковці розглядають конкурентоспроможність банків по різному, зокрема, на рисунку 1 відображено основні підходи до визначення сутності цього поняття.



Рис. 1. Сутність конкурентоспроможності банку

Джерело: [4]

З погляду О. Мірошниченко рівень конкурентоспроможності банку відображає успішність його функціонування в процесі набуття, утримання та розширення ринкових позицій, що передбачає здатність банківської установи забезпечувати відповідність власних послуг запитам споживачів та протистояти негативному впливу зовнішнього середовища.

Крім того, в економічній літературі сутність категорії «конкурентоспроможність» часто розглядається через такі категорії, як «конкурентна перевага», «конкурентний статус», «конкурентна позиція» та «конкурентний потенціал». З метою визначення інструментів оцінки та обґрунтування методів управління конкурентоспроможністю банку була встановлена ієрархія зазначених понять. Взаємозв'язок даних категорій відображено на рисунку 2.

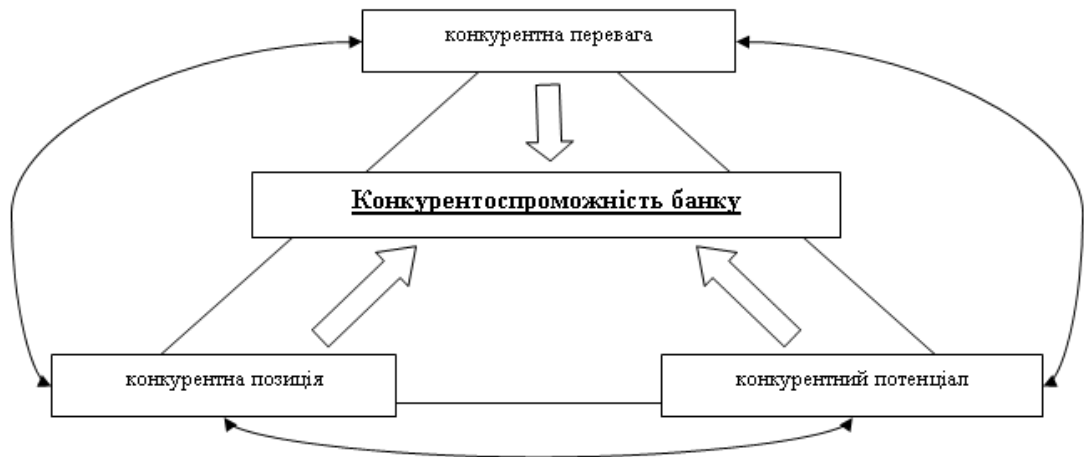


Рис. 2. Ієрархія категорій конкурентоспроможності

Джерело: розроблено автором

В процесі вивчення та оцінки конкурентоспроможності банку, необхідним є не лише розуміння сутності та природи даного поняття, але й обов'язкове вивчення факторів, що впливають або ж якоюсь мірою можуть вплинути.

Більшість науковців поділяють фактори на внутрішні та зовнішні. При цьому, можна констатувати, що існує два протилежні погляди щодо впливу факторів на конкурентоспроможність банку. Деякі дослідники вважають, що у визначенні конкурентоспроможності банку вирішальна роль належить екзогенним факторам. Інші ж стверджують, що з погляду підтримки та підвищення конкурентоспроможності саме фактори внутрішнього середовища банку найвагоміші, оскільки є об'єктом активного впливу з його боку. Протиставляти внутрішні та зовнішні фактори впливу на діяльність банків недоцільно та помилково. Головними зовнішніми факторами, які впливають на конкурентний клімат галузі та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, М. Портер назвав силами конкуренції. Для того, щоб зберегти або підвищити конкурентоспроможність банку необхідно враховувати ці фактори та постійно спостерігати за зміною ситуації на ринку. На рисунку 3 наведені фактори конкурентоспроможності банку [29, с.30].



Рис. 3. Фактори впливу на конкурентоспроможність банку

Джерело:

З іншого боку, у роботі Т. Гірченко запропоновано групувати фактори за суб'єктами ринку, діяльність яких створює умови для конкуренції, наступним шляхом:

- держава та державна конкурента стратегія;
- банки, які вступають на ринок та загострюють конкуренцію;
- споживачі банківських послуг, які впливають на банки;
- постачальники фінансового капіталу на галузевому ринку;
- дія субститутів банківських продуктів, які займають частину галузевого ринку;
- безпосередньо фінансові організації.

Основним в процесі управління конкурентоспроможністю банку є і оцінка рівня даного показника, який є основним щодо визначення інструментів управління рівнем конкурентоспроможності банку.

Найбільш поширеними у світовій практиці методами оцінки конкурентоспроможності банку є RATE, CAMELS, Sheshukoff Bank, метод «інформаційного спостереження», метод банківського скорингу.

Методика RATE за своєю суттю є рейтинговою оцінкою банків. Що дає можливість ранжувати їх та виявити найбільш конкурентоспроможний банк. Щодо методики CAMELS, то методика аналізу є стандартизованими вимогами до банків та є доволі ефективним методом, та все ж має яскраво виражені недоліки в методичних аспектах, а саме низький рівень формалізації, сильну залежність від об'єктивності і компетенції аналітиків та інше. Метод «інформаційного спостереження» є також рейтингом банків – це система оцінки їх діяльності, яка заснована на агрегованих показниках і характеристиках. Такий рейтинг допомагає ранжувати банки за їх місцем серед інших кредитних інститутів. Метод банківського скорингу передбачає побудову скорингових систем базуючись на показниках. Кожен з зазначених методів має як свої переваги, так і недоліки. Саме тому для найбільш точних результатів доцільно також застосовувати декілька методик [34, с.43].

До ефективних методів оцінки конкурентоспроможності банку можна віднести і побудову кредитних рейтингів. Така система пропонує інвестору інформацію про ризикованість вкладень в такий банк. З іншого ж боку для банку цей рейтинг впливає на доступність до капіталу, а також визначає його вартість.

Українські вчені пропонують низку різних методик основні з яких є методики інтегральної оцінки конкурентоспроможності банку, зокрема методика І. Коломієць базується на аналізі активів, капіталу та фінансовому результаті банків. Характерними рисами є простота, доступність інформації для розрахунку та оперативність розрахунків.

В процесі оцінки рівня конкурентоспроможності банку є особливо важливим визначення факторів впливу та ступеня їх впливу на конкурентоспроможність банку.

Зокрема у роботі І. Коломієць запропоновано оцінку рівня конкурентоспроможності виходячи з впливу наступних факторів:

- рівень надійності банку;
- розмір активів банку;
- розмір капіталу;

- фінансовий результат діяльності банку.

Відповідно кожний з показників має свою вагомість у загальному показникові.

Таблиця 1. Характеристика банків 1-ї групи за рівнем їх конкурентоспроможності

Банки	Характеристики				
	Оцінка конкурентоспроможності банку	Частка в активах банківської системи, %	Частка в прибутку у банківської системи	Частка в витратах банківської системи	Кредити та заборгованість клієнтів
ПРИВАТБАНК	1,49325	26,1	60,6	23,8	142 548 092
ОЩАДБАНК	1,71437	12,6	22,0	12,1	51 546 229
УКРЕКСІМБАНК	1,68120	11,5	6,4	9,3	42 273 618
ДЕЛЬТА БАНК	0,98923	6,7	9,8	7,9	40 109 664
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	1,67337	5,3	23,6	6,9	27 046 847
УКРСОЦБАНК	1,30649	5,2	0,4	5,3	27 374 530
ПРОМІНВЕСТБАНК	1,16056	4,8	-83,3	7,1	28 400 116
ПЕРШИЙ УКР.МІЖНАРОДНИЙ БАНК	1,65002	4,0	14,4	4,0	19 898 099
"НАДРА"	0,96435	3,8	0,1	2,7	25 031 906
АЛЬФА-БАНК	1,29444	3,6	0,4	4,6	20 228 134
БАНК ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	1,28953	3,1	0,2	3,1	20 248 062
ВТБ БАНК	1,28017	3,1	-6,3	4,3	18 688 420
УКРСИББАНК	0,96068	2,9	0,8	3,5	14 601 718
УКРГАЗБАНК	1,67614	2,9	32,4	1,8	10 257 721

В таблиці 1 відображено порівняльну характеристику банків за рівнем конкурентоспроможності, що визначено за даною методикою. Також можна побачити, що банки з найбільшим рівнем конкурентоспроможності мають і показники вищі за ті, що у інших банків.

Проте, слід зазначити і притаманні даній методиці недоліки. Через свою простоту дана метода не враховує повною мірою всіх факторів впливу на результуючий показник, саме тому у випадку використання цієї методики банком доцільним є додаткове використання і іншої методики з метою отримання найбільш об'єктивного результату досліджень [34, с.50].

РОЗДІЛ 2: ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ

2.1 Адаптація банку з іноземним капіталом до умов війни в Україні

Українська банківська система дійсно зіткнулася з серйозними викликами під час війни в Україні. Нові умови війни і геополітичні фактори створили ризики для банків та економіки в цілому. Однак банки поступово пристосовуються до цих умов та впроваджують заходи для забезпечення стабільності та відповідності ризикам. На разі кредити видаються з метою підтримки розвитку бізнесу навіть в умовах пандемії та війни.

На думку автора, варто врахувати та проаналізувати публікацію Національного банку від 17 лютого 2023 р. Базуючись на статті, можна зробити такі висновки:

У 4 кварталі 2022 року банківська система України працювала стабільно, незважаючи на війну. Банки адаптувалися до роботи в нових умовах.

Активи банків зросли за рахунок вкладень у депозитні сертифікати НБУ та кошти в інших банках. Кредитування скоротилося через низький попит та зростання проблемних кредитів.

Завдяки підвищенню процентних ставок збільшилися обсяги депозитів населення, особливо валютних і строкових.

Незважаючи на формування значних резервів під кредитні ризики, банківський сектор залишився прибутковим завдяки зростанню процентних і комісійних доходів.

НБУ проведе оцінку стійкості банків у 2023 році, після чого визначить строки відновлення капіталу та скасування тимчасових регуляторних послаблень.

Банкам необхідно звернути увагу на управління ліквідністю, стимулювання строкових депозитів, відновлення кредитування та підтримку бізнес-моделей.

Варто проаналізувати ключові статистичні показники банків для оцінки їх конкурентоспроможності та розробити рекомендації щодо вдосконалення їх діяльності [3].

Проаналізувавши за що відповідає та яку роль відіграє кожна установа, варто, як на мене детальніше розібрати на конкретному прикладі як працює фінансова установа. Для цього, візьмемо найпоширенішу з вищеназваних – банківську устанovu. Пройшовши вже деякий час практики, варто зазначити, що банки стереотипно характеризуються з наданням послуг для фізичних осіб, що ми коротко описали вище, але також чимала частина присвячується наданням послуг для бізнес-клієнтів. Тим більше моя база практики – банк, який спеціалізується найбільше саме на малому та середньому бізнесі тому доречно буде проаналізувати комплексно. На основі неконфіденційної інформації, ту яку вже за цей час встиг проаналізувати глибше роботу, та описати те, що піддається аналізу, працюючи на певній позиції про систему роботи банку саме в сфері надання бізнес-кредитів та інших послуг.

Деякі банки співпрацюють з Європейським інвестиційним фондом, Європейським інвестиційним банком та Європейським банком реконструкції та розвитку, що дає можливість надавати більш вигідні умови клієнтам, зокрема, знижену процентну ставку. Банки надають кредити як для інвестицій у основні кошти, так і для оборотного капіталу. Програма для інвестиційних кредитів також дає змогу клієнтам мати менше застави. Клієнти можуть звертатися до банку з проханням про зміну графіку платежів, і такі запити обробляються набагато швидше, ніж раніше, з огляду на ситуацію. Щодо швидкості отримання кредиту, для поточних клієнтів зміна графіку можлива протягом одного-двох днів, але для нових клієнтів терміни можуть залежати від суми і складності справи. Портфель банку залишається стабільним, і клієнти з різних секторів бізнесу звертаються за різними видами підтримки, але не спостерігаються істотні зміни.

Програма "5-7-9" для малого бізнесу є дуже затребуваною, і велика кількість клієнтів виразила бажання взяти участь в цій програмі. Управління

ризиками включає фінансовий аналіз бізнесу клієнтів, і рівень ризику, який може впливати на ставку і термін кредитування. Для отримання кредиту в рамках програми "5-7-9" важливий рівень формальності бізнесу, але банк намагається максимально швидко обробляти запити клієнтів і надавати інформацію про необхідні дії.

У перші два місяці війни в Україні банки активно надавали кредити різним галузям економіки. Найбільше кредитів отримали аграрії, нафто- та газодобувна індустрія, а також сфера консалтингу та оптової торгівлі. Це пов'язано з підтримкою від уряду та підвищеним попитом на кредити в цих галузях під час війни. Аграріям було надано значну суму кредитів, частково завдяки програмі портфельних гарантій уряду. За прогнозами, попит на кредити в агросекторі буде лише зростати в умовах післявоєнного відновлення пошкодженої і вкраденої техніки та складів. Однак через продаж продукції за заниженими цінами, багато сільськогосподарських підприємств можуть зазнати збитків. Галузь видобутку нафти і газу також зазнала інтенсивного кредитування, що пов'язано зі спробами уряду збільшити власний видобуток в умовах глобальних проблем з енергоносіями. Інші галузі, які отримали кредити, включають консалтинг та оптову торгівлю, а також переміщення бізнесу до західних областей України. Згідно з банкірами, надання кредитів визначається не лише галуззю, але і впевненістю в погашенні кредитів. Тому деякі галузі, як транспорт і телекомунікації, можуть мати менше кредитів через складну ситуацію в цих галузях.

Під час війни банки продовжать надавати перевагу кредитуванню критичних галузей, таких як виробництво та переробка продуктів харчування і пально-мастильних матеріалів, аграрний та фармацевтичний сектор. Відкриття європейських ринків для українських підприємців також може призвести до підйому інвестицій і кредитування.

Після перших шести місяців повномасштабної війни, українські банки розуміють, які проблеми їх очікують надалі і вживають заходів для забезпечення

стабільності та мінімізації ризиків. Існує п'ять основних викликів, які актуальні для всіх учасників банківського ринку України:

1. Зниження доходів відносно витрат: Банки стикаються з труднощами у збереженні прибутковості в умовах війни та зростанням витрат.
2. Зростання частки непрацюючих кредитів: Невпевненість у платоспроможності позичальників і зростання непрацюючих кредитів ускладнює фінансову ситуацію банків.
3. Залежність від дорогого рефінансування НБУ: З підвищенням облікової ставки до 25% річних банки переосмислюють свої підходи до фінансування і шукають альтернативні джерела ресурсів.
4. Масова міграція людей та обмеження економічної активності: Велика міграція населення за кордон та обмеження відвідування банківських відділень унаслідок війни ускладнюють фінансову ситуацію банків.
5. Втрата частини персоналу: Як через міграцію, так і через мобілізацію, банки стикаються із втратою частини свого персоналу.
6. Для подолання цих викликів, банки працюють над зменшенням витрат, розвитком інструментів віддаленої взаємодії з клієнтами, зміною структури залучених коштів та обмеженням ризиків. Зокрема, вони шукають альтернативи рефінансуванню від Нацбанку, зосереджують увагу на якості свого кредитного портфелю та операційних ризиках, і враховують законодавчі ініціативи, спрямовані на вирішення проблем позичальників за рахунок банків.

Як висновок, банки стикаються з значними викликами в умовах російської агресії та війни в Україні. Однак вони поступово пристосовуються до нових умов та вживають заходів для забезпечення стабільності та мінімізації ризиків, продовжуючи надавати фінансові послуги населенню та бізнесу та здійснюють дії для забезпечення стабільності в умовах війни [4].

Банк з іноземним капіталом – це фінансова установа, яка діє на фінансовому ринку конкретної країни та має значний обсяг іноземних інвестицій у своєму капіталі. Головна відмінність цього типу банку полягає у тому, що

частка іноземного власного капіталу в його структурі перевищує встановлені нормативи та стандарти, що регулюють фінансовий сектор.

Однією з основних характеристик банку з іноземним капіталом є його спроможність привертати іноземні інвестиції, що надає йому додаткові ресурси для розвитку та здійснення різноманітних банківських послуг. Це може сприяти розширенню лінійки продуктів та підвищенню рівня обслуговування клієнтів.

Ключовими критеріями конкурентоспроможності для банку з іноземним капіталом є його здатність ефективно конкурувати на ринку з іншими фінансовими установами. Це включає в себе високий рівень фінансової стійкості, привабливі умови для клієнтів, інноваційний підхід до банківських послуг, а також активну участь у впровадженні та використанні сучасних технологій у сфері фінансів. Забезпечення надійного фінансового середовища та відповідність міжнародним стандартам є ключовими аспектами, що впливають на конкурентоспроможність банку з іноземним капіталом.

Продовжуючи опис, для подальшого детального аналізу виберемо такий банк як "ПроКредит Банк" як приклад банку з іноземним капіталом. "ПроКредит Банк" в Україні є частиною міжнародної банківської групи, що спеціалізується на наданні фінансових послуг з високим стандартом обслуговування.

Банк входить до складу ProCredit Holding, яка діє в кількох країнах світу. Однією з ключових особливостей "ПроКредит Банк" є його акцент на розвиток місцевих громад та підтримку малого та середнього бізнесу. Банк визначається своєю відповідальною фінансовою практикою та забезпеченням фінансової інклюзії.

"ПроКредит Банк" може взятися за роль ілюстративного прикладу, щоб проаналізувати його стратегії залучення іноземного капіталу, підходи до ризикового управління, ефективність використання технологій у банківській справі та вплив на розвиток місцевих економік. Такий підхід дозволить отримати глибше розуміння того, як банки з іноземним капіталом функціонують в конкретному регіоні та як вони можуть забезпечити свою конкурентоспроможність в умовах сучасного фінансового середовища[23, с.34].

2.2 Оцінка кредитного ризику підприємств фінансового сектору

Правильна оцінка кредитного ризику окремих клієнтів завжди знаходиться в центрі уваги групи ПроКредит. Це особливо важливо, враховуючи динамічне макроекономічне середовище, в якому ми діємо, а також зміни у нашій бізнес-стратегії, зокрема розширення наших операцій на малих і середніх підприємствах замість роботи в дуже малому сегменті.

Рішення вийти з дуже малого сегменту включало в себе зосередження на підприємствах з вищими ризиками та складнішими фінансовими потребами. Складність бізнес-операцій наших нових клієнтів серед малих і середніх підприємств створює додаткові виклики щодо адекватної оцінки їх потреб у різних кредитних продуктах. ПроКредит завжди базував свої рішення на чіткому розумінні інвестиційного плану кожного клієнта та його економічного обґрунтування.

Недавнє збільшення запитів на фінансування оборотного капіталу створює новий виклик - встановити структуровані кредитні ліміти на оборотний капітал і відстежувати розвиток кожного клієнта відповідно до його бізнес-плану та оцінки наших можливостей і потреб клієнта. Цей процес надзвичайно важливий, оскільки потреби в оборотному капіталі постійно зростають, і використання різних кредитних ліній стає стандартом.

Встановлення і підтримання бізнес-відносин з клієнтами часто пов'язане з визначенням їх кредитного ліміту. Отже, структура кредитного ліміту має важливе значення як для відносин з клієнтами, так і для управління кредитним ризиком, пов'язаним з можливими заборгованостями.

Структура кредитного ліміту визначається кредитним комітетом (наприклад, кредити з розстрочкою платежу, кредитні лінії тощо) і вказує максимальні суми для кожної цілі та кредитної лінії. Для оцінки платоспроможності клієнта та визначення його потреб у фінансуванні враховується поточна діяльність, а також потенційні проекти на період дії ліміту.

Для того, щоб оптимально структурувати ресурси для задоволення потреб клієнта, необхідно повністю розуміти, чому виник попит. Це включає аналіз складу поточних активів і пасивів, концентрацій, їх розвитку протягом різних звітних періодів та оцінку їх розвитку в майбутньому. В ідеалі, результат аналізу відображається в прогнозі майбутніх грошових потоків, який надає найсильнішу підтримку в оцінці майбутніх проблем з ліквідністю.

Кредитні лінії та/або цільові кредити є підходящими інструментами для фінансування тимчасових потреб у певному продукті, оскільки очікується, що ризик буде погашений після продажу товарів. Використання цільового кредиту для фінансування потреб у певному продукті є кращим, коли аналіз показує точний час, коли бізнес отримає надходження, які були профінансовані за рахунок кредиту. Крім того, цілеспрямований кредит надає банку низку переваг, таких як краще управління та планування розвитку кредитного портфеля, планування ліквідності та моніторинг використання наданих коштів.

Слід розрізняти овердрафт і кредитну лінію:

- Овердрафт - використовується для покриття короткострокових розривів ліквідності. Зазвичай такі розриви виникають через розбіжність у часі надходження грошових коштів та періодичних платіжних зобов'язань, зокрема, пов'язаних з певними операційними витратами. При прийнятті рішення про розмір овердрафту очікується, що буде проаналізовано місячний оборот, оскільки ці непередбачувані потреби, найімовірніше, з'являться через непередбачувані затримки у щомісячних надходженнях клієнта. Навіть якщо клієнт не отримує дохід вчасно, йому все одно потрібно оплачувати операційні витрати (транспортні витрати, заробітну плату), а іноді й платити постачальникам за сировину або товари. У цих випадках клієнт може користуватися овердрафтом протягом декількох днів, поки не отримає оплату від своїх клієнтів. В результаті, овердрафт буде закритий щомісячними банківськими надходженнями, які клієнт отримає на свій поточний рахунок в ПКБ. Це дуже гнучкий продукт, оскільки використання коштів можна контролювати лише постфактум.

Кредитна лінія - зазвичай використовується для фінансування значних закупівель сировини або готової продукції. При правильному використанні, клієнт повинен мати можливість покрити кредитну лінію, продавши товари, які були придбані на ці кошти. При визначенні структури фінансування оборотного капіталу слід також враховувати сезонність бізнесу клієнта. Сезонність ділової активності має прямий вплив на тимчасовий оборотний капітал, тому структура фінансування оборотного капіталу повинна відображати сезонні потреби. Очікувані сезонні продажі повинні бути профінансовані заздалегідь.

Гарантія оплати – фінансовий інструмент забезпечення, який зобов'язує банк сплатити зобов'язання клієнта перед постачальником (бенефіціаром) у разі невиконання клієнтом своїх зобов'язань. Особливо характер цього інструменту потребує оцінки майбутньої стабільності роботи клієнта. Тому слід звернути увагу на прогноз фінансової звітності. Крім того, слід проаналізувати історію платежів клієнта постачальникам.

Можливі ризики і заходи пом'якшення:

- Клієнт не має можливості виконувати зобов'язання.
- Попередні невірні розрахунки.
- Стислі терміни.
- Неправильно визначені результати.
- Перевірка продуктивності клієнта: ресурси (технології, робоча сила), досвід, фінанси.
- Перегляд термінів.
- Аналіз репутації клієнта та опитування минулих проблем з доставкою товарів/послуг (строки, якість тощо).

Гарантії виконання або гарантії – ці види засобів призначені для забезпечення бенефіціара (клієнта) у випадку, якщо клієнт не постачає товари чи послуги відповідно до узгоджених умов або якщо надане обладнання/інші основні засоби несправні. Ризики, які зазвичай пов'язані з цією установою, можна визначити, поставивши три основні запитання:

- Чи збирається клієнт постачати нові для нього товари/послуги та/або чи має він чи вона необхідний досвід?

- Чи має клієнт можливості для виконання контракту: фінансові кошти, виробничі потужності, достатню пропозицію тощо?

- Чи були у клієнта проблеми з доставкою товарів/послуг (строки, якість тощо), чи були скарги від клієнтів?

Результат оцінки можна вважати позитивним, якщо буде встановлено, що клієнт може виконати всі умови, зазначені в договорі: бажану кількість і якість товарів/послуг, які будуть надані, розумні терміни, хорошу репутацію на ринку та історія виконання зобов'язань вчасно.

Індивідуальна гарантія – це тип обліку, що гарантує своєчасну сплату митних зборів після продажу товарів. Ця можливість передбачає співпрацю з митницею, від якої клієнт не може відмовитися. Докладніше про цю гарантію наведено нижче:

Гарантії передоплати:

Можливі ризики і заходи пом'якшення:

- Клієнт нецільово використовує кошти
- Заходи пом'якшення: Спостереження за використанням коштів і необхідність забезпечення їх цільового використання.

- Початкові інвестиції йдуть не так, як планувалося
- Заходи пом'якшення: Спостереження та перегляд початкових інвестицій, можливість коригування.

Тендерна гарантія:

Можливі ризики і заходи пом'якшення:

- Зняття з тендеру
- Заходи пом'якшення: Моніторинг та активний участь в тендерах.
- Прорахунок витрат
- Заходи пом'якшення: Оцінка витрат та перегляд бюджету.
- Зазвичай низькі суми гарантії в порівнянні з проектом

- **Заходи пом'якшення:** Визначення фінансової спроможності клієнта для виконання проекту.

Акредитив – це платіжний фінансовий інструмент, який забезпечує безпечну транзакцію для клієнта та постачальника (бенефіціара). Важливо враховувати наступні аспекти:

Можливі ризики і заходи пом'якшення:

Чи має клієнт здатність акумулювати кошти та які джерела коштів він може використовувати?

Заходи пом'якшення:

- Оцінка фінансової спроможності та можливостей отримання фінансування.

- Як клієнт гарантує якість та характеристики товарів/обладнання, що будуть доставлені?

- **Заходи пом'якшення:** Забезпечення контролю за якістю та відповідністю товарів/обладнання згідно з договором.

Класифікація клієнтів – якісні критерії.

Досвід персоналу та ділові відносини з клієнтом є ключовими факторами оцінки якісних критеріїв. Тому для банку важливо підтримувати постійний контакт із клієнтом, включаючи регулярні візити до нього.

2.3 Аналіз діяльності національного фінансового сектору

Огляд сектора з необхідністю вимагає наявності важливої інформації, а саме: ВВП, інфляція, обмінний курс, статистика зайнятості, бюджет, дефіцит, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та проблемні кредити країни (відповідного сегмента). Цей аналіз має включати розділ прогнозу, на якому базуватиметься майбутня стратегія.

Банки повинні виконувати огляд сектору принаймні раз на рік, але при необхідності і частіше. Також рекомендується використовувати статистичні дані

з інших зовнішніх джерел, таких як центральний банк, урядові установи тощо, які групуються відповідно до класифікації ISIC. Це можна потім додати до портфоліо за допомогою внутрішньої системи звітності. Кількість використовуваних цифр і рівень деталізації слід ретельно переглянути, щоб забезпечити загальне визначення основної бази даних. Деякі елементи можуть бути недоступні для повного охоплення, особливо якщо вони передбачають регулювання та технологічні зміни.

Загальні висновки повинні бути задокументовані і мають включати в себе рекомендації щодо секторів, які мають низький ризик, низький ризик із потенціалом погіршення, середній ризик або високий ризик.

Майбутній аналіз та рішення можуть включати такі сфери, як входження в сектор або вихід з нього з конкретними очікуваннями, виконання галузевих досліджень, перегляд лімітів концентрації та інші бізнес-цілі.

Оцінка розвитку галузі/ринку.

Після визначення розміру ринку та отримання статистики, доступної протягом принаймні трьох років (бажано аналізувати дані за довший період, щоб зробити їх більш порівнянними), важливо провести аналіз чинників, що впливають на ринок, з метою визначення загального розвитку ринку. Можна зробити висновки щодо трендів та загальної волатильності ринку. Ця частина в основному є повторенням першої частини, з більшим акцентом на конкретному секторі. Після визначення розміру ринку та отримання статистики, доступної протягом принаймні трьох років (бажано аналізувати дані за довший період, щоб зробити їх більш порівнянними), важливо провести аналіз чинників, що впливають на ринок, з метою визначення загального розвитку ринку. Можна зробити висновки щодо трендів та загальної волатильності ринку. Ця частина в основному є повторенням першої частини, з більшим акцентом на конкретному секторі. Мінімум для всіх середніх випадків повинна бути зроблена розумна оцінка загальної перспективи ринку (тобто чи очікується зростання ринку чи ні), оскільки це також є важливою частиною перспективного аналізу та ключовою для успіху бізнесу клієнта. Тенденції в різних секторах можуть різнитися в

залежності від макроекономічних змін. Зазвичай вони мають значний вплив на попит на продукцію або відповідний галузевий кластер. Ці тенденції можуть бути циклічними, пов'язаними з діловим циклом економіки, або структурними, пов'язаними з постійними змінами у складі та масштабах економічної діяльності. Крім того, галузі різні за чутливістю до процентних ставок та інфляції (деякі продукти можуть бути більш чутливі до інфляції, наприклад, електроенергія, ніж інші). Аналітик повинен спробувати оцінити ці фактори та сформулювати прогноз.

Державне регулювання. Вплив уряду на доходи та прибутки певних галузей є поширеним і важливим. Шляхом встановлення податкових ставок, субсидій та правил для корпорацій та фізичних осіб, уряд впливає на прибуток та доходи, які, у свою чергу, впливають на корпоративні та особисті витрати. Уряди також можуть здійснювати контроль опосередковано, надаючи повноваження своїм регулюючим органам або саморегулювальним організаціям керувати справами галузі. Рекомендується банкам проводити аналіз бюджетного дефіциту кожного року та здатність обслуговувати борг, оскільки субсидії можуть бути нестабільними і навіть не виплачуватися в крайніх випадках. Субсидії зазвичай можна контролювати та перевіряти, оскільки інформація є загальнодоступною, наприклад, частка субсидій, виплачених агропідприємцям із загальної кількості заявок, може служити орієнтиром для агросектору та сталості субсидій.

Нещодавно розроблені або вдосконалені продукти можуть радикально змінити галузь і впливати на спосіб, яким інші галузі, що використовують ці продукти, проводять свою діяльність.

Зміни в чисельності населення, розподілі за віком та статтю та інші демографічні характеристики можуть суттєво впливати на економічне зростання та на кількість та види споживаних товарів і послуг. Корисно також додати особливості поточних покупців, щоб оцінити їхні рухи на ринку. Крім того, можна проаналізувати умови оплати відносно покупців і постачальників, щоб визначити, як це впливає на галузь. Важливо виміряти структуру ринку, щоб

визначити, чи на ньому домінують невелика кількість гравців чи він є дуже фрагментованим. Для цього слід виміряти ринкову частку, яку має компанія на ринку, щоб оцінити наявність ринкової влади. Інструменти для вимірювання структури ринку протягом тривалого періоду часу можуть включати "Промисловість-Життєвий цикл модель", яка допомагає класифікувати галузі за етапами їх розвитку: ембріональний, стадія зростання, стадія перебудови, стадія зрілості та стадія занепаду. Кожна стадія має свої характеристики та особливості. На ембріональній стадії, зазвичай існує невелика кількість компаній, високі ціни і великий ризик. На стадії зростання, попит швидко зростає, ціни падають, і галузь стає менш концентрованою. На стадії витрушування, зростання сповільнюється, і конкуренція збільшується.

Конкурентна динаміка.

Аналіз конкурентної взаємодії між компаніями в галузі. Оцінка рівня конкурентоспроможності компанії у вимірах, таких як ціна, характеристики продукту, обслуговування, час доставки та імідж бренду.

Цінова конкуренція:

- Розгляд цінової конкуренції та її можливі ризики.
- Вплив цінової конкуренції на галузь та фірми.
- Вартість конкурентоспроможності
- Аналіз ефективності фірми в залежності від накопиченого досвіду та вартості виробництва одиниці товару.

Оцінка платоспроможності клієнта

Платоспроможність означає здатність клієнта генерувати достатні кошти для виконання фінансових зобов'язань (поточний борг і новий/пропонований борг) вчасно, одночасно забезпечуючи достатні кошти для підтримки нормального розвитку бізнесу та заміни основних засобів. Потрібно розуміти, що прибутковість відрізняється від грошового потоку, і зміни в бізнес-моделі, умовах співпраці та управлінні запасами та дебіторською та кредиторською заборгованістю можуть вплинути на суму наявних коштів. Один із способів обчислення платоспроможності - використання коефіцієнта покриття EBIDA.

Коефіцієнт покриття EBIDA порівнює прибуток компанії до нарахування відсотків, амортизації та амортизації (EBIDA) із сумою виплат основної суми боргу та відсотків. Рекомендується звертати увагу на те, що коефіцієнт EBIDA не враховує безготівкові витрати та заміну основних засобів компанії, тож він може бути лише приблизним показником грошового потоку. Коефіцієнт також не враховує зміни у потребах оборотного капіталу, що може впливати на платоспроможність та структурування фінансового ліміту компанії.

Позитивний показник EBIDA не завжди вказує на генерацію готівки бізнесом. Однак цей показник є корисним і може бути використаний для порівняння різних компаній, що надають подібні послуги або виробляють подібні продукти. EBIDA базується на нарахованих записах доходів і статей витрат/витрат, без врахування фактичних платежів. З іншого боку, грошовий потік від операційної діяльності враховує платежі, які фактично були здійснені або підлягають сплаті.

Кращий показник - прогнозований коефіцієнт обслуговування боргу (DSCR):

Через недоліки у використанні EBIDA при визначенні платіжної спроможності клієнта, було введено кращий показник - прогнозований коефіцієнт обслуговування боргу (DSCR). DSCR порівнює операційний грошовий потік компанії з її зобов'язаннями перед банками, термін погашення яких настає протягом наступних 12 місяців. Коефіцієнт, що дорівнює або перевищує 1, означає, що грошових надходжень, створених за рахунок регулярних господарських операцій, буде достатньо для обслуговування фінансового боргу компанії.

Погашення перед банками.

При врахуванні погашень перед банками, які використовуються для розрахунків покриття обслуговування боргу, важливо враховувати як основну суму, так і відсотки, які мають бути погашені за короткостроковими поновлюваними кредитами. Короткострокові кредити з виплатою відсотків слід

включити до платіжної спроможності клієнта, і важливо робити це на реалістичних умовах, враховуючи дійсність бізнес-моделі компанії.

Для поновлюваних кредитів, основну суму короткострокового ризику не потрібно включати до запланованого погашення, якщо є впевненість у тому, що об'єкти будуть повторно затвержені/поновлені. В інших випадках слід застосовувати заходи пом'якшення в залежності від потенційного впливу інших банків на погашення короткострокових кредитів

Загалом, оцінка платоспроможності клієнта має бути ретельною та враховувати дійсність його бізнес-моделі, ризики та обмеження.

Прогноз розвитку короткострокового кредитного портфеля клієнта в інших банках (з можливістю продовження) повинен бути задокументований, включаючи очікуваний рівень оновлення. На це слід звернути увагу під час визначення платіжної здатності клієнта як під час аналізу, так і під час затвердження на рівні відповідного комітету. У випадках, коли обслуговування боргу клієнта значною мірою залежить від рівня погашення короткострокових кредитів, необхідно підкреслити припущення та врахувати наслідки під час прийняття рішень. Це має включати встановлення відповідних ковенант, тригерів моніторингу та контрольних точок для збільшення експозиції в межах ліміту.

Короткострокові поновлювані ризики.

У РСВ, де є впевненість, що буде прийнято рішення про поновлення, при розрахунку DSCR можуть враховуватися лише виплати відсотків.

В інших фінансових установах, прогноз рівня фінансування, який, як очікується, буде продовжено, повинен бути підготовлений, підтверджений належною базою фактів і спеціально розглянутий кредитним комітетом. (Якщо DSCR сильно залежить від цього рівня, необхідно підкреслити припущення та врахувати наслідки непоновлення під час прийняття рішення). У таких випадках клієнта можна попросити надати офіційну довідку з іншого банку, що підтверджує продовження послуги.

У таких випадках це робить головний ризик, який, як очікується, буде продовжено, не повинен бути включений до виплат. В протилежному випадку слід розглянути повне/відповідне погашення зобов'язань із терміном погашення (з відповідним терміном погашення, згідно з контрактами та припущеннями, і максимальним терміном до 36 місяців, якщо інше не зазначено в контракті).

Галузевий ризик, включаючи макроекономічне середовище.

Термін "галузь" використовується для групування компаній на основі вузької категоризації, наприклад, компаній, що займаються будівництвом житлових будинків. Таким чином, систематична оцінка ризиків галузі та визначення галузевих ризиків на основі категорій "Низький", "Середній", "Високий" або "Дуже високий" є важливою.

Для оцінки галузевих ризиків слід враховувати такі критерії:

- Сезонність галузі, бізнес-модель, пов'язана з проектами, і стабільність доходів.
- Технологічні розробки, що трансформують галузь.
- Зміни в регулюванні, що призводять до збільшення витрат.
- Стійкість галузі до кризи та необхідність заходів для відновлення.
- Волатильність галузі.
- Залежність і зв'язок з державними інституціями.
- Вплив макроекономічного розвитку на галузь.
- Бар'єри входження.
- Тенденція галузі (зростання, скорочення).
- Екологічні та соціальні ризики, властиві галузі.
- Деякі приклади:
- Низький галузевий ризик: Виробництво еко-паперових пакетів, яке дотримується екологічних стандартів і має стабільність доходів.
- Середній галузевий ризик: Сільськогосподарський виробник молока залежить від цін на корми для рогатої худоби.

- Високий галузевий ризик: Будівельна діяльність, яка має залежність від макроекономічного розвитку та екологічних та соціальних ризиків.
- Дуже високий галузевий ризик: Виробник одноразового пластику, який залежить від змін у нормах і звичках споживачів.
- Складність оцінки галузевого ризику залежить від важливості галузі для клієнта та концентрації портфеля в конкретній галузі.

Оцінка галузевого ризику.

Для галузей, які становлять менше 1% від загального портфеля кредитів для бізнесу, банк може використовувати спрощений підхід для визначення галузевого ризику. Проте, галузь, яка має значуще значення для портфелю, тобто галузь, на яку припадає більше 1% портфеля кредитів для бізнесу, повинна бути належним чином оцінена відповідно до Посібника з огляду сектору, оцінки галузі та ринку.

Результати оцінки галузевого ризику повинні бути належним чином задокументовані та затверджені комітетом з управління ризиками банку. Остаточна класифікація галузевих оцінок повинна бути опублікована в місці, до якого мають доступ усі співробітники, залучені до кредитування бізнесу, і повинна містити конкретну заяву про ризик, що також дозволяє персоналу, залученому до кредитування, належним чином відобразити це в інструменті класифікації ризиків. Цей елемент не пов'язаний з індивідуальними показниками клієнта, а з галуззю, в якій працює клієнт, і відображає ризик, що виникає в галузі загалом.

Позиціонування на ринку:

Позиціонування на ринку має важливе значення для загальної фінансової ситуації та довгострокової платоспроможності бізнесу. Оцінка цього показника надає інформацію про ефективність клієнта на ринку та його здатність визначати ринкові умови або пристосовуватися до змін, які можуть вплинути на бізнес-операції. Крім того, для того, щоб дати прогнозну перспективу оцінці позиціонування компанії на ринку та конкурентних переваг, необхідно оцінити

бар'єри для входу в галузь, в якій працює клієнт, включаючи будь-які пов'язані з цим наслідки.

На ринкову позицію в основному впливає загальний маркетинговий комплекс компанії (ціна, продукт, розподіл, просування, окремі фактори або їх комбінація), а також її здатність швидко пристосовуватися до змін на ринку та визначати свою здатність підтримувати або навіть збільшити свою частку ринку.

Основні ризики та міркування при оцінці позиціонування на ринку:

- Тенденції на ринку клієнта
- Волатильність ринку
- Ризик внаслідок глобалізації
- Низька сила переговорів
- Залежність від покупця/постачальника

Діяльність кожної компанії тісно пов'язана зі структурою діяльності клієнтів і постачальників. Клієнти є основним джерелом доходів і ліквідності. Тому компанія сильно залежить від потреб клієнтів, попиту та концентрації. Слід використовувати прогнози та стресові сценарії, щоб оцінити, наскільки серйозним буде потенційний вплив матеріалізації ризику на фінансові показники компанії (прибуток, платоспроможність, ліквідність).

Добре диверсифікована структура постачальників забезпечує нижчий ризик, оскільки окремих постачальників можна легко замінити, а додаткові витрати низькі, якщо в їхній бізнес-моделі відбуваються будь-які зміни. Якщо бізнес-модель і операції надто залежать від зовнішніх сторін, втрата ключового партнера матиме значний негативний вплив на фінансові показники компанії та/або позиціонування на ринку.

Чіткі та вичерпні прогнози та планування є важливим фактором майбутнього успіху будь-якого бізнесу. Власник або керівник компанії повинен мати бачення розвитку бізнесу як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Це ключовий елемент процесу кредитного аналізу. Основна увага має бути зосереджена на оцінці якості менеджменту бізнес-планування, якості

наданих прогнозів і ступеня реалізації попередніх інвестиційних планів. Оцінка бізнес-планування повинна проводитись узгоджено з оцінкою управлінських навичок.

Фактори, які слід враховувати при оцінці бізнес-планів клієнта:

Відсутність належного бізнес-планування може призвести до надмірних інвестицій, неправильних рішень щодо інвестицій та/або розвитку, а також до неправильно структурованого фінансування. Відсутність оцінки клієнтом сценарію чутливості зазвичай вказує на низьку адаптивність до змін та/або зовнішнього стресу. Якість прогнозів, оцінок і рішень банку залежить від якості вхідних даних, наданих клієнтом.

Спосіб спілкування/співпраці клієнта

Належна та своєчасна комунікація між клієнтом і банком є важливою для сприяння своєчасному моніторингу та своєчасному визначенню ризику. Окрім своєчасності, комунікацію можна оцінити як відповідну на основі змісту, точності даних, актуальності інформації, що надається, рівня прозорості, фону та ступеня, до якого підхід до комунікації є проактивним, а не реактивним. Виконання минулих завітів також слід брати до уваги при оцінці цього показника.

Управлінські навички, управління ризиками та контролінг, а також ключовий персонал.

Управлінські здібності слід оцінювати не як ізольований елемент, а радше у співвідношенні з бізнес-плануванням і співпрацею. Необхідно оцінити, чи клієнт ідентифікував і кількісно оцінив потенційні короткострокові ризики та чи були підготовлені заходи для протидії таким ризикам.

Основні ризики та міркування при оцінці управлінських навичок:

- Співвідношення оцінки менеджменту з реальним розвитком компанії.
- Якість минулих рішень.
- Наскільки особи, які приймають рішення, обізнані з критичними питаннями, порушеними банками (фінансові чи інші теми).

- Усвідомлення та мінімізація основних ризиків у бізнесі.
- Продемонстрований досвід подолання минулих кризових періодів.
- Схильність до ризику головних осіб, які приймають рішення.
- Комплексність прийняття рішень (дослідження, дослідження, планування, складання прогнозів).
- Впровадження організаційної структури та систем управління.
- Досвід ключового персоналу та осіб, які приймають рішення.
- Концентрація прийняття рішень і делегування повноважень.
- Відкритість менеджерів до обговорення та отримання зворотного зв'язку від банку.
- Здатність бізнесу працювати автономно, якщо немає основних осіб, які приймають рішення.
- Кадрова політика та управління персоналом.
- Передумови та розуміння інвестицій, майбутні плани та стратегія.

Оцінка кредитної/платіжної історії

Кредитна історія клієнта через РСВ має особливе значення при оцінці кредитного ризику. Минула поведінка часто передбачає майбутню поведінку, тому історія платежів клієнта через РСВ отримує значну вагу в загальній класифікації ризику. Тому важливий правильний та послідовний розрахунок для класифікації ризику. Кредитна історія через РСВ повинна обчислюватися на основі визначення "днів відтермінування". Максимальна кількість днів відтермінування за місяць додається (з дотриманням принципу контамінації) і ділиться на кількість місяців у відповідному періоді.

Важливо також враховувати відносини клієнта з іншими фінансовими установами. Для відповідного розрахунку застосовується така ж логіка, як описана вище для категорії "Кредитна історія з РСВ". Відповідні дані для інших фінансових установ можна отримати з виписок з рахунків, записів кредитного бюро, банківських запитів, бухгалтерських записів клієнта тощо.

Історія розрахунків з контрагентами.

Історія розрахунків з контрагентами є актуальною при оцінці відносин клієнта з постачальниками та іншими третіми особами (податкова, митниця тощо), які можуть створити значні проблеми для компанії в будь-який момент (блокування рахунків, втрата важливих постачальників тощо). Для будь-якого кредитора, платіжна поведінка та здатність клієнта погасити свої борги мають вирішальне значення. Клієнти, які демонструють погану платіжну поведінку по відношенню до інших кредиторів, також можуть свідчити про майбутні проблеми у співпраці з банком. Неналежна платіжна поведінка також може призвести до напружених стосунків із постачальниками і, отже, створити проблеми з репутацією клієнта або загрожувати бізнес-моделі та навіть існуванню клієнта. Тому важливо розуміти причини простроченої кредиторської заборгованості, які можуть включати:

- Жорстка ліквідність
- Небажання платити
- Адміністративні недоліки, наприклад, неадекватне бухгалтерське ноу-хау
- Класифікація клієнтів – кількісні показники

Коефіцієнт поточних витрат.

Коефіцієнт поточних витрат надає цінну інформацію про стан ліквідності компанії. З точки зору кредитного ризику, компанія повинна мати можливість швидко погасити всі короткострокові зобов'язання. У той же час цей коефіцієнт показує, чи належним чином клієнт профінансував свої активи, тобто чи поточні активи фінансуються поточними зобов'язаннями. Чим вищий цей коефіцієнт, тим менший ризик виникнення проблем з ліквідністю.

Зберігання даних

Банк повинен забезпечити своєчасне заповнення шаблону класифікації ризиків відповідно до правил, зазначених вище. Попередні результати класифікації ризиків, які можуть бути оновлені на основі нових аналізів або заходів моніторингу, повинні зберігатися таким чином, щоб дозволити їх пов'язати з клієнтами, яких вони спочатку посилали, разом із відповідною датою

аналізу. Таким чином, банки можуть гарантувати, що коливання результатів класифікації ризиків у часі завжди можна відстежити, забезпечуючи точність інформації, яка є необхідною для подальшого аналізу факторів ризику та міграції класифікацій ризиків на рівні банку та групи.

РОЗДІЛ 3: НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

3.1. Як банки працюють з точки зору конкурентоспроможності

Слід зазначити, що одним з найбільш вагомих факторів впливу на конкурентоспроможність банку є рівень конкурентоспроможності банківського продукту. Саме цей фактор визначатиме місце банку на ринку.

Під конкурентоспроможністю банківського продукту треба розуміти його здатність конкурувати з подібними продуктами на ринку. Конкурентоспроможність банківського продукту не можна розглядати як характеристику окремих напрямів діяльності банку, отже дане поняття є комплексним поняттям. Цей комплекс несе в собі набір відмінних характеристик, які і можуть надати продукту здатність конкурувати з іншими на ринку. Основними факторами впливу на конкурентоспроможність банківського продукту також можна вважати ціну та якість продуктів, які банк пропонує своїм клієнтам [21, с.18].

Схему складових елементів конкурентоспроможності банківського продукту зображено на рисунку 4.

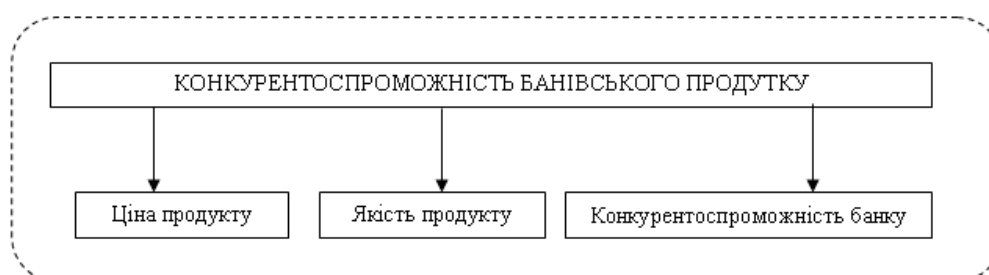


Рис. 4. Складові елементи конкурентоспроможності банківських продуктів

Для підтримки рівня конкурентоспроможності банківських продуктів на певному рівні необхідно розуміти, якою є його конкурентоспроможність у

порівнянні з іншими продуктами на ринку. Для реалізації даної мети важливим є надання кількісної характеристики рівню конкурентоспроможності.

На сьогоднішній день не існує єдиної методики розрахунку рівня конкурентоспроможності банківських продуктів. Аналіз наукових праць з приводу оцінки конкурентоспроможності дозволяє зробити висновок про недостатню дослідженість проблеми оцінки конкурентоспроможності банку. Існує безліч методик, щодо оцінки конкурентоспроможності продуктів підприємств, проте доволі проблематичним є вибір адекватної моделі оцінки конкурентоспроможності банківських продуктів. Основною причиною є те, що ринок банківських продуктів значною мірою відрізняється від інших, як і сама банківська установа від звичайних підприємств [26, с.20].

Сукупність існуючих методик можна поділити на наступні групи: кількісні, графічні, комбіновані.

Кожна група має як недоліки так і переваги. Проте як одну з основних проблем оцінки з використанням будь-якої методики є необхідність оцінки якісних параметрів, які, зокрема, можна оцінити лише за допомогою експертної оцінки, що вносить свій суб'єктивний вплив в результати.

Для розрахунку інтегрального показника доцільно визначити групові та індивідуальні показники конкурентоспроможності банківських продуктів. Зважаючи на те, що в практиці існує велика кількість інтегральних показників, розрахунок яких є подібним, то в даному дослідженні було використано метод розрахунку інтегральних показників, запропонований О. Солодка. Подібні до даної методики пропонуються такими науковцями, як А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, Є. Голубков та іншими.

Перевагою цього підходу є те, що під час розрахунку враховується важливість одиничних показників конкурентоспроможності, що надає показнику можливість найбільш точно описати реальний рівень конкурентоспроможності.

Недоліком інтегрального методу є те, що він не дає можливості оцінити конкурентоспроможність банку за різними групами показників і надає лише

узагальнену оцінку рівня конкурентоспроможності. Оцінка конкурентоспроможності здійснюється в декілька етапів (табл. 2).

Таблиця 2. Характеристика етапів оцінки конкурентоспроможності банківських продуктів

Етап	Характеристика
Перший етап	обирають базу для порівняння, тобто обирається базовий зразок
Другий етап	обирають найбільш вагомі для клієнта одиничні характеристики продукту, тобто обирають індивідуальні або ж одиничні показники відповідно до характеристик продукту
Третій етап	для кожного показника конкурентоспроможності розраховують одиничний індекс конкурентоспроможності
Четвертий етап	в середині кожної групи індивідуальних показників роблять ранжування відповідно до ступеня вагомості для клієнта і відповідно до цього привласнюють вагу
П'ятий етап	розраховують групові параметри індексів за якісними та економічними показниками
Шостий етап	розраховують інтегральний показник конкурентоспроможності банківського продукту

Джерело: складено автором

Наступним кроком є ранжування одиничних показників залежно від їх значущості для клієнта, відповідно до цього кожному показнику привласнюють вагу [68, с. 28]. Для усіх присвоєних вагових коефіцієнтів справедлива рівність зазначена у формулі 1.

$$\sum_{i=1}^n a_{1i} = \sum_{j=1}^m a_{2j} = 1 \quad (1)$$

де, n – кількість одиничних якісних показників конкурентоспроможності;

m – кількість одиничних економічних показників;

a_{1i} – вагомість одиничного показника для якісних показників;

a_{2j} – вагомість одиничних показників для економічних характеристик

Далі розраховують параметричний індекс для усіх груп показників за формулою 2.

$$Q_1 = \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot a_{1i}; \quad Q_2 = \sum_{j=1}^m q_{2j} \cdot a_{2j} \quad (2)$$

де, Q_1 – груповий параметричний індекс для якісних показників конкурентоспроможності банківського продукту;

Q_2 – груповий параметричний індекс для економічних показників конкурентоспроможності банківського продукту;

q_{1i} – одиничний індекс для якісних показників;

q_{2j} – одиничний індекс для економічних показників.

Основним недоліком різних видів оцінки є те, що вони дають можливість оцінити лише окремо якісні, або кількісні показники, що є зовсім недоцільним у випадку оцінки конкурентоспроможності банківських продуктів. За оцінкою конкурентоспроможності банківських продуктів можна зробити висновок про те, як саме продукт сприймається ринком і чи доцільним є його просування в майбутньому. Отже, така оцінка має бути якомога точнішою.

В даному випадку, на наш погляд, доцільним є використання в процесі оцінки ієрархій критеріїв, які і будуть визначати показник конкурентоспроможності банківських продуктів.

Причому основною з переваг ієрархій є те, що побудувати її можна, як для кожного окремого специфічного продукту, так і для цілого продуктового ряду поєднавши їх за схожими критеріями. Нами було запропоновано здійснювати

оцінку кредитних продуктів за допомогою наступної ієрархії, що зображена на рисунку 5.

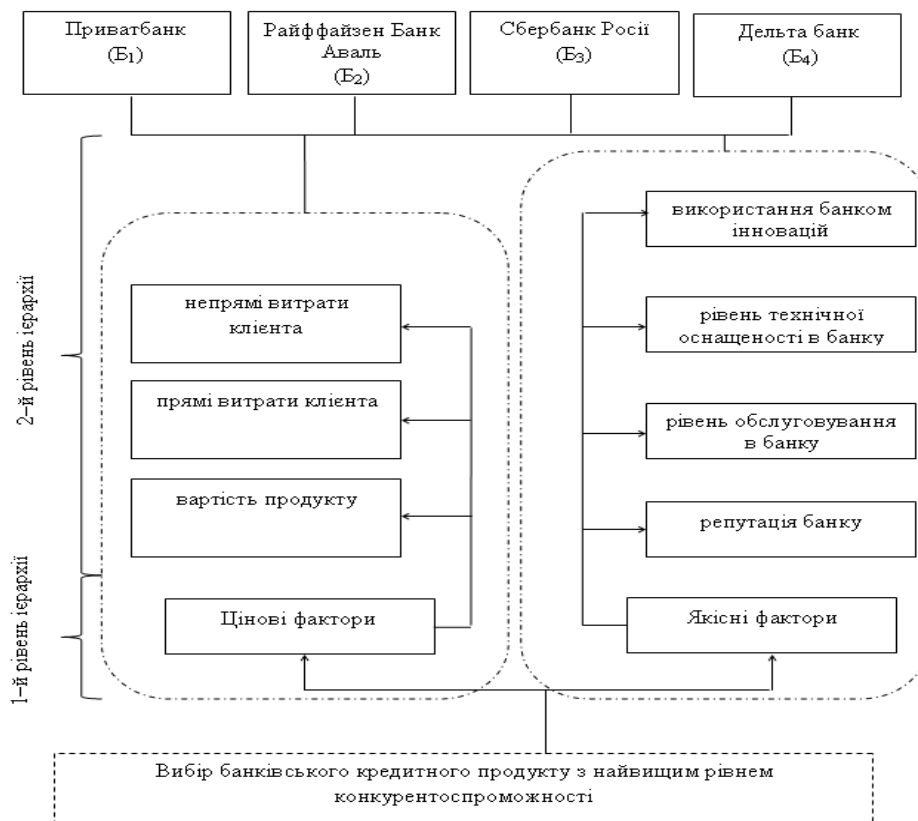


Рис. 5. Ієрархія критеріїв вибору кредитного банківського продукту з найвищим рівнем конкурентоспроможності

Ієрархію можна побудувати використовуючи деревоподібну форму або ж мережеву форму. Її будують починаючи з узагальнюючої групи факторів впливу, а потім подальшу деталізацію факторів. Відповідно побудова починається з цілей дослідження, яке здійснюється через проміжні критерії.

Після побудови ієрархії навколо цілі дослідження відбувається встановлення пріоритетів показників і кожна з альтернатив оцінюється за критеріями. Для кожної вершини здійснюють оцінку вагових коефіцієнтів визначаючи міру їх значущості.

Фактори, що визначають їх конкурентоспроможність.

За допомогою ієрархій факторів впливу, можна здійснити чітке формування факторів від найбільш узагальнених до найбільш розширених та таких, які охоплюють дуже малі сегменти впливу. Таким чином, за допомогою

ієрархії критеріїв можна побудувати найбільш точну систему факторів, що впливають на показник конкурентоспроможності банківських продуктів.

В даній роботі ми пропонуємо використовувати оцінку конкурентоспроможності банківських продуктів за допомогою побудови ієрархій критеріїв, причому здійснювати їх оцінку можна декількома методами, але на наш погляд найбільш доцільним є використання методики запропонованої та обґрунтованої математиком Томасом Сааті. Сутність його підходу полягає в аналізі ієрархій, що будуються щодо певного об'єкта через попарне порівняння відповідно до можливого вибору.

В узагальненому вигляді методику Т. Сааті можна представити у декілька етапів: 1-й етап – побудова ієрархії, яка обов'язково має містити ціль побудови, та критерії вибору альтернатив, або ж перелік факторів впливу на вибір; 2-й етап – побудова матриці попарних порівнянь критеріїв вибору, та з'ясування значимості одного критерію у порівнянні з іншим, а згодом надання такому порівнянню певного числового значення, яке обирають відповідно до шкали розробленої Т. Сааті; 3-й етап – нормування отриманої матриці з метою визначення вагомості кожного критерію; 4-й етап – попарне порівняння кожної з альтернатив відповідно до певного критерію, обсяг матриць попарних порівнянь буде співпадати з кількістю критеріїв вибору; 5-й етап – ранжування альтернатив, для чого нормовану матрицю попарних порівнянь множать на матрицю значущості критеріїв і отримують коефіцієнти для кожної з альтернатив.

До ієрархії ми віднесли фактори впливу за двома групами, це цінові фактори, та фактори якості. Кожну групу факторів деталізовано та зазначено найбільш впливові фактори. За результатами розрахунку обирають найбільш конкурентоспроможний продукт.

Альтернативами вибору є банки ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Дельтабанк».

Здійснення оцінки рівня конкурентоспроможності вимагає виконання важливого завдання - вибір альтернатив. Для вибору банків як альтернативних

нами було проведено попередній аналіз, який уможливило за допомогою лише експертного аналізу визначити банк, який пропонує найбільш конкурентоспроможний продукт. Саме ці банки відповідно до результатів попереднього аналізу, проведеного з використанням матриці «Ціна-якість», є банками, що пропонують найбільш конкурентоспроможні продукти [62, с. 28].

Для здійснення даного аналізу нами було використано 9-ти бальну шкалу, запропоновану Т. Сааті. Далі нами було побудовано матрицю для попарної оцінки продуктів за критеріями 1-го порядку, а саме за ціною та за якістю. Результати проведеного аналізу зазначені в таблиці 3.

Таблиця 3. Оцінка характеристик за напрямими критеріями 1-го порядку

	Якісні характеристи ки	Цінові характеристи ки	Вектор пріоритет ів	Нормован ий вектор
Якісні характеристики	1	0,14	0,38	0,13
Цінові характеристики	7	1	2,65	0,88
$L_{\max} = 2,00$ $IS = 0,00$ $OS = 0,00$				

Для оцінки сумісності матриць розраховують відношення узгодженості елементів матриці, яке позначають, як ОС. Отримана фактична величина в ідеальному вигляді не має перевищувати 10 %, в деяких випадках дозволяється не більше 20 %. Аналогічні розрахунки необхідно проводити для кожної з матриць попарних порівнянь. Зважаючи на те, що жодна матриця не мала значення ОС, яке б перевищувало 10 %, тоді у матрицях збережено логічних суджень. Оцінивши характеристики за групою факторів ціни, ми отримали результати, що представлені в таблиці 4.

Таблиця 4.

Оцінка характеристик за напрямками цінкових факторів 2-го порядку

	Вартість кредитного продукту	Прямі витрати клієнта	Непрямі витрати клієнта	Вектор пріоритетів	Нормований вектор
Вартість кредитного продукту	1	5	9	3,56	0,75
Прямі витрати клієнта	0,2	1	3	0,84	0,18
Непрямі витрати клієнта	0,11	0,33	1	0,33	0,07
$L_{\max} = 3,029064$ $IS = 0,014532$ $OS = 0,025055$					

Аналіз критеріїв у розрізі якісних параметрів 2-го рівня ієрархії представлений в таблиці 5.

Отримані в ході оцінки результати зображені в таблиці 6. З таблиці 6 видно, що в результаті оцінки конкурентоспроможності банківських продуктів найвищу оцінку отримав продукт банку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», також високу оцінку має і ПАТ «Приватбанк». Інші банки, що приймали участь в аналізі мають меншу оцінку [39, с. 28]..

Таблиця 5. Оцінка характеристик за якісними параметрами 2-го порядку

	Репутація банку	Рівень обслуговування в банку	Технічна оснащеність банку	Використання банком інновацій у своїй діяльності	Вектор пріоритетів	Нормований вектор
Репутація банку	1	3	5	9	3,41	0,56
Рівень обслуговування в банку	0,33	1	3	5	1,50	0,25
Технічна оснащеність банку	0,33	0,33	1	4	0,82	0,14
Використання банком інновацій у своїй діяльності	0,2	0,2	0,25	1	0,32	0,05
$L_{\max} = 4,423365$ $IS = 0,141122$ $OS = 0,156802$						

Таблиця 6. Рівень конкурентоспроможності банківських кредитних продуктів

Банк	Оцінка рівня конкурентоспроможності продукту
ПАТ «Приватбанк»	0,205
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	0,488
ПАТ «Дельтабанк»	0,125

Загальноприйнятим є підвищення конкурентоспроможності шляхом змін за напрямками:

- впровадження функціонуєчої системи управління ризиками;
- постійне розширення сітки структурних підрозділів і додаткових офісів;
- підвищення конкурентоспроможності банку на ринку послуг;

- розвиток роздрібного бізнесу;
- постійний розвиток іпотечного кредитування, враховуючи соціальну значимість і перспективність даного спрямування;
- використання сучасних банківських технологій, що зможуть забезпечити безпеку та надійність інформаційних систем;
- розробка і ідеалізація нової ідеології роботи з клієнтами, що базується на використанні стандартних технологій з індивідуальним підходом до кожного клієнта;
- пошук ефективних шляхів роботи з клієнтами та підвищення якості обслуговування.

Таким чином, конкурентоспроможність банку є показником, що характеризує ефективність роботи банку. Саме тому доцільним є моніторинг даного показника та впровадження у випадку його зменшення певних заходів з приводу підвищення ефективності роботи банку. В першу чергу в процесі оцінки необхідним є визначення сутності даного поняття. Також необхідним є визначення факторів впливу, які зазвичай групують за певними напрямками [48, с. 55].

3.2 Розробка калькулятора місячної плати за користування рахунком для юридичних осіб

Розробка калькулятора для порівняння тарифів банків щодо обслуговування юридичних осіб може бути важливою з кількох причин: калькулятор надає користувачам зручний інструмент для прозорого порівняння тарифів різних банків; юридичні особи можуть швидко знайти оптимальні умови обслуговування, що забезпечить їм ефективніше управління фінансами; зменшення витрат: підприємства можуть ефективно зменшити витрати, обравши оптимальні тарифи для своїх потреб. Калькулятор дає можливість враховувати різні аспекти тарифів, такі як комісії, обслуговування рахунків і т. ін.; конкурентоспроможність ринку: розробка калькулятора стимулює конкуренцію

між банками, оскільки вони будуть зацікавлені пропонувати більш привабливі умови для залучення клієнтів з-поміж юридичних осіб.; оптимізація Фінансових рішень: підприємства отримають можливість оптимізувати свої фінансові рішення, обираючи банк і тариф, які найкраще відповідають їхнім потребам і вимогам. Такий калькулятор може сприяти покращенню обслуговування юридичних осіб в банках та сприяти розвитку бізнесу в Україні. Розробка калькулятора для порівняння вартості ключових послуг різних банків у програмі Excel включає такі етапи:

- Визначити основні фінансові послуги, які будуть порівнюватися (відкриття рахунку, обслуговування, перекази, кредитування тощо).
- Зібрати детальну інформацію про тарифи банків для кожної послуги (через сайт та розмову з оператором).
- Створити таблиці в Excel для представлення тарифів та вартості послуг кожного банку.
- Створити формули для автоматичного обчислення вартості послуг на основі введених користувачем параметрів.
- Додати рядки або комірки для введення параметрів, таких як обсяг операцій, тип рахунку тощо.
- Забезпечити можливість порівнювати тарифи різних банків за обраними параметрами.
- Зробити калькулятор зручним для користувача, можливо, використовуючи форми, кнопки або візуальні елементи.
- Перевірити роботу калькулятора на реальних даних для забезпечення точності та ефективності.
- Внести корективи до калькулятора, враховуючи зміни у тарифах чи додавання нових послуг.
- Забезпечити калькулятор документацією для користувачів, пояснюючи його функціональність та використання.

- Інновації та Технологічна Трансформація: аналіз ідеї використання новітніх технологій та інновацій для покращення якості послуг та оптимізації внутрішніх процесів фінансових установ.
- Стратегічне Управління та Лідерство: розгляд теорій стратегічного управління, спрямованих на розробку та впровадження ефективних стратегій для досягнення конкурентної переваги. Визначення ролі лідерства та його впливу на формування конкурентоспроможності фінансових установ.
- Клієнтоорієнтованість та Досвід Користувача: вивчення підходів, що ставлять клієнта в центр діяльності, та аналіз важливості створення позитивного досвіду користувача. Розгляд ідеї персоналізації послуг та взаємодії з клієнтами для забезпечення високого рівня задоволеності.
- Стійкість до Фінансових Ризиків: аналіз теоретичних підходів до управління різноманітними фінансовими ризиками та забезпечення стійкості фінансових установ в умовах невизначеності.
- Екологічна та Соціальна Відповідальність: розгляд теорій, що акцентують на важливості екологічної та соціальної відповідальності фінансових установ як ключового фактора покращення їхньої репутації та конкурентоспроможності.

-

3.3 Перспективи розвитку національного банківського сектору

Основні ідеї для банківського сектору України:

- Диджиталізація та Інновації

Ідея: Запровадження цифрових технологій та інновацій для поліпшення якості обслуговування клієнтів та оптимізації банківських процесів. Реалізація: Впровадження мобільних додатків, штучного інтелекту та блокчейн-технологій.

- Створення Онлайн-Платформ

Ідея: Розвиток зручних та безпечних онлайн-платформ для здійснення банківських операцій та управління фінансами. Реалізація: Створення інтерфейсу для онлайн-банкінгу, розробка онлайн-сервісів для клієнтів.

- Розширення Фінтех-Співпраці

Ідея: Взаємодія з фінтех-компаніями для спільної розробки нових фінансових продуктів та послуг. Реалізація: Укладання партнерських угод, створення інкубаторів для фінтех-стартапів.

- Стрес-тестування та Захист Від Ризиків

Ідея: Збільшення стійкості до економічних труднощів через систематичне стрес-тестування та управління ризиками. Реалізація: Регулярне проведення стрес-тестів, розробка стратегій зменшення ризиків.

Приклади покращення конкурентоспроможності фінансових установ в різних країнах:

- Сингапур: Розвиток Фінтех-Екосистеми

Ідея: Створення інтегрованої екосистеми для фінтех-стартапів та фінансових установ. Реалізація: Заснування Фінтех-Інноваційного Лабораторію та надання фінансової підтримки та ресурсів для стартапів.

- Швеція: Електронні Платіжні Системи

Ідея: Активний перехід до електронних платіжних систем та безготівкового режиму. Реалізація: Впровадження електронних грошей, підтримка мобільних платіжних додатків та електронних карточок.

- Норвегія: Сприяння Інклюзивності

Ідея: Забезпечення доступу до фінансових послуг для всіх верств населення. Реалізація: Розширення мережі банківських точок обслуговування в регіонах, де раніше відсутні банківські установи.

- Китай: Використання Штучного Інтелекту

Ідея: Інтеграція штучного інтелекту для покращення обслуговування клієнтів та ризик-менеджменту. Реалізація: Впровадження чат-ботів для клієнтського обслуговування, використання алгоритмів для прогнозування фінансових ризиків.

- Австралія: Безпека Та Кіберзахист

Ідея: Заходи для захисту від кіберзагроз та збільшення довіри клієнтів.

Реалізація: Застосування біометричних технологій для аутентифікації, посилення кіберзахисту та проведення регулярних аудитів.

- США: Розширення Функціоналу Мобільного Банкінгу

Ідея: Збільшення можливостей мобільного банкінгу для зручності клієнтів.

Реалізація: Розробка додатків з розширеними функціональностями, такими як інвестування, кредитування та фінансове планування.

Ці приклади демонструють різноманітні шляхи, які використовуються фінансовими установами в різних країнах для покращення своєї конкурентоспроможності. Дослідження, яке базується на наукових теоріях, що ми виокремили виявляє, як фінансові установи адаптуються до різних умов ринку, формують стратегії та реагують на економічні події, що має прямий вплив на їхню конкурентоспроможність. Якщо розглядати міжнародні банки або транснаціональні фінансові установи то вони відіграють важливу роль в контексті глобального фінансового ринку , і їхня конкурентоспроможність обумовлена рядом чинників. Давайте розглянемо: Схожості, відмінності та можливі причини розбіжностей між світовими прикладами та науковою літературою можуть бути обумовлені кількома факторами:

Схожості:

- Методологія дослідження:

Якщо ваша методологія аналізу конкурентоспроможності взята з наукових досліджень, схожість може виникнути через використання аналогічних методів та підходів.

- Обрані фінансові показники:

Якщо ви використовуєте ті ж фінансові показники для оцінки конкурентоспроможності, що і в інших дослідженнях, результати можуть бути подібні.

Відмінності:

- Контекст дослідження:

Відмінності можуть виникнути через специфічний контекст вашого дослідження, який може відрізнятися від того, що досліджувалося в інших роботах.

- Часовий фактор:

Якщо ваші дані відносяться до іншого часового періоду, різниця в результаті може бути обумовлена змінами в економічних умовах.

- Особливості обраного банку:

Якщо ви вибрали конкретний банк (наприклад, ПроКредит Банк), його унікальні характеристики можуть вплинути на результати.

3.4 Обґрунтування заходів підвищення конкурентоспроможності фінансових установ

На основі даного дослідження було визначено, що порівнювати однаково всі фінансові установи не доцільно через їх специфікацію, на багато ефективніше та зрозуміліше було виокремити певну галузь фінансових установ, а саме аналіз банківських установ. Отже, ми розглянули декілька методик оцінки конкурентоспроможності банків, таких як RATE, CAMELS, Sheshukoff Bank, метод "інформаційного спостереження" та метод банківського скорингу. Додатково, важливим аспектом є визначення факторів впливу та ступеня їх впливу на конкурентоспроможність банку [68, с. 28].. Вказано, що серед них можуть бути рівень надійності банку, розмір активів, розмір капіталу та фінансовий результат.

На основі поданої інформації можна зробити деякі статистичні висновки щодо конкурентоспроможності банківського сектору в Україні:

- Рейтинг конкурентоспроможності:

ПриватБанк, Ощадбанк та Укрексімбанк виявляються найбільш конкурентоспроможними банками за поданою методикою.

Присутній різний рівень конкурентоспроможності серед інших банків.

- Частка в активах банківської системи:

ПриватБанк має найвищу частку в активах (26.1%), що свідчить про його значущість в системі.

Інші банки мають менші частки в активах, але деякі все ще відзначаються значущими показниками.

- Частка в прибутку банківської системи:

ПриватБанк також лідирує за часткою в прибутку (60.6%), вказуючи на його значний внесок у фінансовий результат сектору.

Є інші банки, які мають високі частки в прибутку.

- Частка в витратах банківської системи:

Ощадбанк виявляється лідером за часткою в витратах (23.8%).

Інші банки також мають свої частки в витратах, що впливає на їхню конкурентоспроможність.

- Кредити та заборгованість клієнтів:

ПриватБанк має найвищий обсяг кредитів та заборгованості клієнтів (142 548 092), що свідчить про активність у кредитуванні.

Інші банки також мають великі обсяги кредитів.

- Оцінка Коломієць І.В.:

ПриватБанк, Ощадбанк і Укресімбанк також виявилися на вершині оцінки конкурентоспроможності за методикою Коломієць І.В.

Важливо враховувати, що кожна методика має свої обмеження та переваги, і комбінування декількох методів може дати більш об'єктивні результати.

Ці висновки можуть бути корисними для подальшого дослідження та розробки стратегій для поліпшення конкурентоспроможності банківського сектору в Україні.

На основі проведеного дослідження та обговореного матеріалу можна сформулювати кілька ідей та рекомендацій щодо покращення оцінки конкурентоспроможності фінансових установ, зокрема для банківських установ:

- Інтеграція різних методик оцінки:

Використання не лише одного, а кількох методів оцінки, щоб отримати більш об'єктивні та повні дані. Комбінація рейтингових систем та скорингових методів може забезпечити комплексний погляд на конкурентоспроможність.

- Удосконалення системи оцінки фінансових показників:

Врахування ширшого спектру фінансових показників, які відображають ефективність, прибутковість, ризики та активність банку. Розширення переліку факторів може забезпечити більш точну оцінку конкурентоспроможності.

- Вдосконалення методів ранжування:

Розвиток та вдосконалення існуючих методик ранжування для забезпечення більшої точності та об'єктивності. Актуалізація критеріїв та введення нових, які відображають сучасні реалії фінансового ринку.

- Створення панорами факторів впливу:

Детальний аналіз факторів впливу на конкурентоспроможність, таких як рівень надійності банку, розмір активів, капіталу та фінансовий результат. Визначення вагомості кожного фактора та його впливу на загальний показник.

- Застосування майбутніх технологій:

Використання передових технологій, таких як штучний інтелект та машинне навчання, для автоматизації процесів аналізу та покращення прогнозування конкурентоспроможності.

- Звернення до міжнародного досвіду:

Вивчення та впровадження кращих практик та методик, які успішно використовуються в міжнародних фінансових установах для підвищення їхньої конкурентоспроможності.

ВИСНОВКИ

У ході аналізу конкурентоспроможності фінансових установ в Україні виявлено ряд ключових факторів, які впливають на їхню діяльність. Розглянуто різні методики та підходи до визначення конкурентоспроможності, зокрема враховуючи фінансові показники, рівень надійності та ефективність банківських установ. Аналіз показав, що необхідно враховувати комплексний характер оцінки, використовуючи кілька методик для отримання більш об'єктивної картини конкурентоспроможності. Крім того, зазначено, що вдосконалення оцінки конкурентоспроможності фінансових установ передбачає не лише врахування фінансових аспектів, але й визначення факторів впливу, таких як рівень надійності та активність. Розширення критеріїв та удосконалення методів аналізу є ключовим для отримання повної та точної оцінки конкурентоспроможності фінансових установ в Україні. Такі заходи допоможуть удосконалити стратегії управління та підвищити загальну стійкість та конкурентоспроможність фінансових установ у сучасних умовах ринкової конкуренції. Варто зазначити, дане дослідження конкурентоспроможності фінансових установ включає декілька аспектів, які пов'язані з економічною аналітикою:

1. Макроекономічний вплив: Аналіз конкурентоспроможності фінансових установ дозволяє врахувати їхній вплив на макроекономічні показники, такі як рівень зайнятості, обсяг кредитування та інші аспекти економічної стабільності.

2. Інвестиційна привабливість: Оцінка конкурентоспроможності фінансових установ є важливою для інвесторів, які шукають перспективні об'єкти для вкладень. Це впливає на капіталовкладення та розвиток різних галузей економіки.

3. Фінансова стабільність: Аналізування фінансової конкурентоспроможності фінансових установ надає можливість прогнозування їхньої стабільності в умовах зміни економічного середовища.

4. Ефективність ринку: Дослідження включає аналіз ефективності ринку фінансових послуг, що є важливим економічним показником, визначаючи роль та вплив фінансових установ на загальну конкурентоспроможність ринку.

Отже, це дослідження пропонує зрозуміти, як конкурентоспроможність фінансових установ взаємодіє з ключовими економічними аспектами, роблячи його значущим для економічної аналітики та стратегічного планування.

Рекомендації щодо покращення ситуації конкурентоспроможності фінансових установ України

Головний висновок щодо конкурентоспроможності фінансових установ в Україні:

На основі проведеного дослідження конкурентоспроможності фінансових установ в Україні виокремлюються деякі ключові аспекти, які можуть бути важливими для покращення ситуації у галузі.

Технологічна трансформація: Результати дослідження вказують на необхідність активного впровадження технологічних інновацій у фінансовий сектор. Застосування штучного інтелекту, блокчейну та цифрових технологій може значно поліпшити ефективність та конкурентоспроможність фінансових установ.

Модернізація ризик-менеджменту: Дослідження вказує на важливість ретельного аналізу та управління різними видами ризиків. Удосконалення стратегій кредитного, ринкового та операційного ризику може допомогти фінансовим установам забезпечити стабільність та підвищити рівень довіри клієнтів.

Стратегії сталого розвитку: Згідно з отриманими даними, урахування факторів сталості та екологічної відповідальності може визначати успіх у конкурентному середовищі. Фінансові установи повинні розвивати стратегії, спрямовані на сталість та соціальну відповідальність.

Рекомендації для покращення конкурентоспроможності фінансових установ в Україні:

Інвестиції у інновації: Уряд та фінансові установи повинні сприяти інвестиціям у впровадження технологій, що підвищують ефективність та зручність послуг для клієнтів.

Розвиток регуляторного середовища: Створення сприятливого регуляторного середовища для фінансових інновацій та новаторських підходів може стати стимулом для розвитку сектору.

Оптимізація стратегій ризик-менеджменту: Фінансові установи повинні посилити свої зусилля щодо аналізу та оптимізації стратегій ризик-менеджменту для забезпечення стійкості та надійності.

Сприяння сталому розвитку: Формування стратегій, які сприяють екологічно відповідальному та сталому розвитку, може забезпечити не тільки конкурентоспроможність, але й позитивний вплив на імідж та сприйняття споживачами.

Загальною метою цих рекомендацій є створення сприятливого середовища для фінансових установ, щоб вони могли забезпечувати високоякісні, інноваційні та сталі фінансові послуги, зберігаючи високий рівень конкурентоспроможності в умовах постійних змін у фінансовому секторі.

Майбутні напрями досліджень у галузі конкурентоспроможності фінансових установ:

Вплив технологічних інновацій: Дослідження може розширити свою сферу, вивчаючи вплив новітніх технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн, та розумні контракти, на конкурентоспроможність фінансових установ. Аналіз впровадження технологічних інновацій може допомогти визначити, як банки можуть використовувати ці засоби для поліпшення своєї ефективності та конкурентоспроможності.

Фактори ризику та стійкості: Дослідження може дослідити різні аспекти ризику, які впливають на фінансові установи, такі як кредитний ризик, ринковий ризик та операційний ризик. Визначення стратегій зменшення ризику та підвищення стійкості може бути ключовим напрямком майбутніх досліджень.

Споживча поведінка та інновації: Аналіз споживчої поведінки та прийняття інновацій в банківському секторі може стати важливим аспектом. Розуміння того, як клієнти реагують на нововведення та як це впливає на їхні вибори банківських послуг, може допомогти в розробці ефективних стратегій конкурентоспроможності.

Фактори сталості та екологічної відповідальності: Урахування сталості та екологічної відповідальності може стати актуальним напрямком досліджень. Розуміння та оцінка впливу фінансових установ на сталість та екологічні стандарти може визначити нові можливості та виклики для сектору.

Глобальна конкурентоспроможність: Дослідження може розширити свою область дослідження на міжнародний рівень, порівнюючи конкурентоспроможність фінансових установ в різних країнах та аналізуючи їхню успішність на глобальному ринку.

Ці ідеї та рекомендації можуть допомогти удосконалити оцінку конкурентоспроможності фінансових установ і, за необхідності, впровадити заходи для поліпшення їх діяльності та зміцнення їх позицій на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гордієнко О. Кого кредитують та від кого тримаються подалі українські банки. 10 галузей улюблениць та невдах. Інфографіка [Електронний ресурс] / Ольга Гордієнко // Forbes. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://forbes.ua/inside/kogo-kredituyut-ukrainski-banki-infografika-02062022-6378>.
2. Як змінилося бізнес-кредитування в умовах пандемії? Директор з роботи з бізнес-клієнтами ПроКредит Банку Анна Савеня [Електронний ресурс] // ТОВ «ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «МЕДІА-ДК». – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/yak-pandemiya-vidbilasya-na-biznes-kredituvanni-brati-kredit-dlya-biznesu-stalo-prostishe-50142465.html>.
3. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-v-umovah-trivaloyi-viyni-zberegli-doviru-kliyentiv-visoku-operatsiynu-efektivnist-ta-pributkovist--oglyad-bankivskogo-sektoru>.
4. Фінансова установа [Електронний ресурс] // Вікіпедія. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%83%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0.
5. Алексеев С.Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий. Экономика: проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. Випуск 191: В 4 т. Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2014. С. 614–619.
6. Бекетов Н. В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция. Маркетинг в России и за рубежом. 2017. № 6. С. 83–86.
7. Быков В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. М. Изд. "ЭКСМО№, 2008. – 296 с.

8. Бобоев О. М. Імідж підприємства як елемент конкурентоспроможності [Текст]. Фінансові механізми та організаційн-управлінські засади сталого розвитку суб'єктів економічної діяльності. 2017. С.145.
9. Бондаренко С. Про механізм формування конкурентоспроможності продукції промислового підприємства. Економіка підприємств. 2011 № 9 С. 58–59.
10. Багрова І. В., Редіна Н. І. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підруч. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 580 с. С. 518–539.
11. Бутенко, В. В., Бутенко, Т. В. Аналіз розвитку конкурентоспроможності української продукції в умовах глобалізації. Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць (ISSN 2313-4569) / За ред. : М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2019. № 1 (69). С. 19–28.
12. Воронин Г.О. Конкурентоспособность промышленных предприятий. М, 2014. № 6. С. 18.
13. Воронов Д. С. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции. Современная конкуренция. 2015. №1. С. 39-53.
14. Воронкова А.Е. Управління конкурентоспроможним потенціалом промислового підприємства: організаційний аспект. Економіка. Менеджмент. Підприємство: зб. наукових праць Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. С. 22-29.
15. Гриньов А.В., Шульженко В.В. Засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства. Ефективна економіка. 2010. № 2. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=138> (дата звернення: 25.06.2019).
16. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2016. 384 с.

17. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. К.: ДАКККіМ, 2006. 160 с.
18. Иванова Е. А. Оценка конкурентоспособности предприятия : учеб. пособ. Ростов н/Д : Феникс, 2018. 184 с.
19. Ермолов М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара: текст. Как продать ваш товар на рынке : Справочник. М. : Мысль, 2010. С. 228-241.
20. Жовновач Р. І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства: електронний ресурс. Режим доступу:
www.nbuuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_18_1/stat.../50.pdf.
21. Кваско А.В. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Бізнес та інтелектуальний потенціал "Інтелект ХХІ № 1/2". 2013. С. 114—121.
22. Карпенко Е.М. и др. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности предприятий. Регіональні перспективи. 2019. № 2–3. С. 256–259.
23. Кирчата І.М. Напрями формування економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства. Управління розвитком: зб. наук. статей. Х., 2016. № 7. С. 19-21.
24. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник: текст. К.: КНЕУ, 2016. 527 с.
25. Крючкова Ж. В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств. Агросвіт. 2016. № 7. С. 44–50.
26. Лозовський О. М. Основні детермінанти конкурентоспроможності підприємств : електронний ресурс. Режим доступу:
http://www.rusnauka.com/6_PNI_2011/Economics/6_80087.doc.htm

27. Литвинюк О. П., Драган О. І., Ралко О.С. Управління конкурентоспроможністю підприємств : конспект лекцій. К.: НУХТ, 2013. 152 с.
28. Лупак Р. Л., Васильців Т. Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Львів, 2016. 484 с.
29. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1. Київ : Академія, 2000. 864 с. С. 325–348
30. Марцин В. Умови виникнення та показники оцінки факторів, що формують конкурентоспроможність підприємства: електронний ресурс http://www.anvou.org.ua/academy/herald_info/visnyk_61_5_08/visnyk_61_5_08_98-113.pdf
31. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. М.: Альфа-Пресс, 2014. 160 с.
32. Масляєва О. О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: детінізація та систематизація : веб- сайт. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737>
33. Маслак О. І., Квятковська Л. А., Кулінічев П. К. Конкуренція : її сутність та особливості в умовах глобалізації. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2014. № 3/3 (17). С. 57–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2014_3.3_1 (дата звернення: 05.02.2019).
34. Никонова И. А., Шамгунов Р. М. Стратегия и стоимость коммерческого банка. 3-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. 304 с.
35. Николюк О.М. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства: теоретико-методологічні основи: монографія. Житомир: ЖНАЕУ. 2016. 314 с
36. Панасенко Д. А. Системний підхід до показників конкурентоспроможності. Формування ринкових відносин в Україні. 2018 № 3(82) – С. 19–24.
37. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер, [Пер. с англ.]. – М.: Издательский Вильямс, 2002. 496 с.

38. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. М.: Международные отношения, 2003. 896 с.
39. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія. Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2019. 276 с.
40. Перцовский Н. И., Спиридонов И. А., Барсукова С. В. Международный маркетинг : Учеб. пособие. М. : Высшая школа, 2016. 239 с.
41. Петрович Й. М., Кривешко О. В., Ступак І. О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю промислового підприємства : монографія. Львів, 2012. 228 с.
42. Піддубний І. О., Піддубна Л. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Харків : ВД «ІН ЖЕК», 2004. 264 с.
43. Поляничкин Ю. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий. URL: <http://elibrary.ru/download/85945413.pdf> (дата звернення: 05.04.2019 р.).
44. Россіхіна О. Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства: електронний ресурс. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_39.pdf
45. Рубанова М. В. Показники та критерії підвищення конкурентоспроможності продукції промислового підприємства: текст. Труды Одесского политехнического университета. 2014. № 1(31). С. 221-224.
46. Райзенберг Б.А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой. Учебник. М.: ЗАО "Бизнес\$школа "Интел\$ Синтез". 1999. 784 с.
47. Савчук О. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового виробництва. Економіст. М., 2015. № 12. С. 58–61.
48. Савицька О. М. Передумови формування стратегії маркетингових комунікацій на засадах системного підходу оцінювання рівня

- конкурентоспроможності та стану ресурсного забезпечення підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5378>. (дата звернення: 08.04.2019 р.).
49. Смольянова Е. Л. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия . Вестник ТГУ. 2009. Вып. 2 (70). С. 336–344.
50. Стельмах М., Крисько Ж. Основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: текст. Економічний аналіз. 2017. Вип. 1(17) С. 287-292.
51. Сумець О М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства: навчал.-практич. посібн. Вид. : "ПРОФЕСІОНАЛ", 2009. 462 с.
52. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М., 1998. 576 с.
53. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова, проф. О. М. Тищенко. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. 384 с
54. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. . К.: КНЕУ, 2008. 520 с.
55. Управління міжнародною конкурентоспроможністю : навчальний посібник у структурно-логічних схемах: електронний ресурс] / укладачі: Т.В. Андросова, Л. О. Чернишова: електрон. дані. Х. : ХДУХТ, 2019. 202 с.

**Таблиця 1 (повна).
Характеристика банків 1-ї групи за рівнем їх конкурентоспроможності**

Банки	Характеристики				
	Оцінка конкурентоспроможності банку	Частка в активах банківської системи, %	Частка в прибутку у банківської системи	Частка в витратах банківської системи	Кредити та заборгованість клієнтів
ПРИВАТБАНК	1,49325	26,1	60,6	23,8	142 548 092
ОЩАДБАНК	1,71437	12,6	22,0	12,1	51 546 229
УКРЕКСІМБАНК	1,68120	11,5	6,4	9,3	42 273 618
ДЕЛЬТА БАНК	0,98923	6,7	9,8	7,9	40 109 664
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	1,67337	5,3	23,6	6,9	27 046 847
УКРСОЦБАНК	1,30649	5,2	0,4	5,3	27 374 530
ПРОМІНВЕСТБАНК	1,16056	4,8	-83,3	7,1	28 400 116
ПЕРШИЙ УКР.МІЖНАРОДНИЙ БАНК	1,65002	4,0	14,4	4,0	19 898 099
"НАДРА"	0,96435	3,8	0,1	2,7	25 031 906
АЛЬФА-БАНК	1,29444	3,6	0,4	4,6	20 228 134
БАНК ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	1,28953	3,1	0,2	3,1	20 248 062
ВТБ БАНК	1,28017	3,1	-6,3	4,3	18 688 420
УКРСИББАНК	0,96068	2,9	0,8	3,5	14 601 718
УКРГАЗБАНК	1,67614	2,9	32,4	1,8	10 257 721

МАТЕРІАЛИ

IV ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВОЇ

КОНФЕРЕНЦІЇ

20 ЖОВТНЯ 2023 РІК • М. КИЇВ, УКРАЇНА

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ
НАУКИ: МЕТОДИКА ТА
ПРАКТИКА

ISBN 978-617-8126-71-1
DOI 10.36074/liga-ukr-20.10.2023



ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МАКРО- ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

АДАПТАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СФЕРІ БІЗНЕС-КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА ВІЙНИ В УКРАЇНІ Філоненко Н.В., Науковий керівник: Кириленко В.І.	11
АНАЛІЗ ПІДРИВУ КАХОВСЬКОЇ ГЕС В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ Лісова О.А., Науковий керівник: Колядич О.І.	14
ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІКИ Огородня В.С., Науковий керівник: Куличин Р.О.	17

СЕКЦІЯ 2. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА СФЕРА ОБСЛУГОВУВАННЯ

АГРАРНА ПОЛІТИКА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ПОЗИТИВНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ Гуцалюк Т.В., Науковий керівник: Гольцов А.Г.	20
ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА Плетньова Є.С., Науковий керівник: Назарова О.Ю.	22
ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ: ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ Буга М.В., Науковий керівник: Тичук Т.О.	24
РОЛЬ УПАКОВКИ У ПРОСУВАННІ ТОВАРІВ І ЗБЕРЕЖЕННІ ЇХ ЯКІСНИХ ТА КІЛЬКІСНИХ ПАРАМЕТРІВ Радченко Є.О., Науковий керівник: Михальчишина Л.Г.	26
СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО РИЗИКУ Савка О.Ю., Науковий керівник: Алексєєва О.В.	28

СЕКЦІЯ 3. ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА; ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІК І АУДИТ

ENVIRONMENTAL RISK AS A GLOBAL FACTOR OF POTENTIAL LOSSES Reshetnyk K., Scientific supervisor: Vavdijchuk I.	30
FUNDAMENTAL ANALYSIS AS A TOOL OF FORECASTING PRICE CHANGES Reshetnyk K., Scientific supervisor: Zhurakhovska L.	33

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МАКРО- ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Філоненко Н.В., «Економічна аналітика», 6 курс
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

Науковий керівник: Кириленко В.І., канд. екон. наук,
доцент кафедри економічної теорії
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, Україна

АДАПТАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СФЕРІ БІЗНЕС-КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ ТА ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Українська банківська система дійсно стикнулася з серйозними викликами під час війни в Україні. Нові умови війни і геополітичні фактори створили ризики для банків та економіки в цілому. Однак банки поступово пристосовуються до цих умов та впроваджують заходи для забезпечення стабільності та відповідності ризикам. На разі кредити видаються з метою підтримки розвитку бізнесу навіть в умовах пандемії та війни.

Деякі банки співпрацюють з Європейським інвестиційним фондом, Європейським інвестиційним банком та Європейським банком реконструкції та розвитку, що дозволяє надавати більш вигідні умови клієнтам, зокрема, знижену процентну ставку. Банки надають кредити як для інвестицій у основні кошти, так і для оборотного капіталу. Програма для інвестиційних кредитів також дозволяє клієнтам мати менше застави. Клієнти можуть звертатися до банку з проханням про зміну графіку платежів, і такі запити обробляються набагато швидше, ніж раніше, з огляду на ситуацію. Щодо швидкості отримання кредиту, для поточних клієнтів зміна графіку можлива протягом одного-двох днів, але для нових клієнтів терміни можуть залежати від суми і складності справи. Портфель банку залишається стабільним, і клієнти з різних секторів бізнесу звертаються за різними видами підтримки, але не спостерігаються істотні зміни.

Програма "5-7-9" для малого бізнесу є дуже затребуваною, і велика кількість клієнтів виразила бажання взяти участь в цій програмі. Управління ризиками включає фінансовий аналіз бізнесу клієнтів, і рівень ризику, який може впливати на ставку і термін кредитування. Для отримання кредиту в рамках програми "5-7-9" важливий рівень формальності бізнесу, але банк намагається максимально швидко обробляти запити клієнтів і надавати інформацію про необхідні дії.



У перші два місяці війни в Україні банки активно надавали кредити різним галузям економіки. Найбільше кредитів отримали аграрії, нафто- та газодобувна індустрія, а також сфера консалтингу та оптової торгівлі. Це пов'язано з підтримкою від уряду та підвищеним попитом на кредити в цих галузях під час війни. Аграріям було надано значну суму кредитів, частково завдяки програмі портфельних гарантій уряду. За прогнозами, попит на кредити в агросекторі буде лише зростати в умовах післявоєнного відновлення пошкодженої і вкраденої техніки та складів. Однак через продаж продукції за заниженими цінами, багато сільськогосподарських підприємств можуть відчувати збитки. Галузь видобутку нафти і газу також зазнала інтенсивного кредитування, що пов'язано зі спробами уряду збільшити власний видобуток в умовах глобальних проблем з енергоносіями. Інші галузі, які отримали кредити, включають консалтинг та оптову торгівлю, а також релокацію бізнесу до західних областей України. Згідно з банкірами, надавання кредитів визначається не лише галуззю, але і впевненістю в погашенні кредитів. Тому деякі галузі, як транспорт і телекомунікації, можуть мати менше кредитів через складну ситуацію в цих галузях.

Під час війни банки продовжать надавати перевагу кредитуванню критичних галузей, таких як виробництво та переробка продуктів харчування і паливно-мастильних матеріалів, аграрний та фармацевтичний сектор. Відкриття європейських ринків для українських підприємців також може призвести до підйому інвестицій і кредитування.

Після перших шести місяців повномасштабної війни, українські банки розуміють, які проблеми їх очікують надалі і вживають заходів для забезпечення стабільності та мінімізації ризиків. Існує п'ять основних викликів, які актуальні для всіх учасників банківського ринку України:

1. Зниження доходів відносно витрат: Банки стикаються з труднощами у

збереженні прибутковості в умовах війни та зростанням витрат.

2. Зростання частки непрацюючих кредитів: Невпевненість у платоспроможності позичальників і зростання непрацюючих кредитів ускладнює фінансову ситуацію банків.

3. Залежність від дорогого рефінансування НБУ: З підвищенням облікової ставки до 25% річних банки переосмислюють свої підходи до фінансування і шукають альтернативні джерела ресурсів.

4. Масова міграція людей та обмеження економічної активності: Велика міграція населення за кордон та обмеження відвідування банківських відділень унаслідок війни ускладнюють фінансову ситуацію банків.

5. Втрата частини персоналу: Як через міграцію, так і через мобілізацію, банки стикаються із втратою частини свого персоналу.

6. Для подолання цих викликів, банки працюють над зменшенням витрат, розвитком інструментів віддаленої взаємодії з клієнтами, зміною структури залучених коштів та обмеженням ризиків. Зокрема, вони шукають альтернативи рефінансуванню від Нацбанку, зосереджують увагу на якості свого кредитного портфелю та операційних ризиках, і враховують законодавчі ініціативи, спрямовані на вирішення проблем позичальників за рахунок банків.

Як висновок, банки стикаються з значними викликами в умовах російської агресії та війни в Україні. Однак вони поступово пристосовуються до нових умов та вживають заходів для забезпечення стабільності та мінімізації ризиків, продовжуючи надавати фінансові послуги населенню та бізнесу та здійснюють дії для забезпечення стабільності в умовах війни.

Список використаних джерел:

1. Гордієнко О. Кого кредитують та від кого тримаються подалі українські банки. 10 галузей улюблениць та невдах. Інфографіка [Електронний ресурс] / Ольга Гордієнко // Forbes. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://forbes.ua/inside/kogo-kredituyut-ukrainski-banki-infografika-02062022-6378>.
2. Як змінилося бізнес-кредитування в умовах пандемії? Директор з роботи з бізнес-клієнтами ПроКредит Банку Анна Савеня [Електронний ресурс] // ТОВ «ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «МЕДІА-ДК». – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/yak-pandemiya-vidbilasyana-biznes-kredituvanni-brati-kredit-dlya-biznesu-stalo-prostishe-50142465.html>.

Ім'я користувача:
Економічної теорії Журба Тетяна

ID перевірки:
1015945024

Дата перевірки:
27.11.2023 13:07:48 EET

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
27.11.2023 13:12:11 EET

ID користувача:
100005720

Назва документа: Філоненко Н.В. Аналітичне оцінювання конкурентоспроможності підприємств фінансово...

Кількість сторінок: 75 Кількість слів: 14786 Кількість символів: 121055 Розмір файлу: 354.28 KB ID файлу: 1015619999

24.1% Схожість

Найбільша схожість: 16.5% з Інтернет-джерелом (<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3023>)

23.6% Джерела з Інтернету 319 Сторінка 77

10.6% Джерела з Бібліотеки 418 Сторінка 80

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнено

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнено

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи 6