

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Чалик Максим Олександрович

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

«Бізнес-моделі діяльності банків»

072 «Фінанси, банківська справа та страхування» (Банківська справа)

Студента IV курсу _____

М.О. Чалик

групи ФБС-61а

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр

Кваліфікаційна робота бакалавра містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на
відповідне джерело _____

М.О. Чалик

Керівник д.е.н., проф. _____

І.В.Белова

Суми – 2020 рік

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра
на тему: «Бізнес-моделі діяльності банків»
студента Чалика Максима Олександровича

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. В сучасних реаліях функціонування вітчизняних банків, коли реформування банківської системи України супроводжується інтеграцією країни у світовий економічний простір, що, як наслідок, веде до підвищення законодавчих вимог до діяльності банків у напрямі оцінки та контролю банківських ризиків, комплексне дослідження формування бізнес-моделей банків є нагальним питанням.

Мета кваліфікаційної роботи. Проведення дослідження щодо виявлення та аналізу бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах.

Об'єкт дослідження. Бізнес-моделі банків в банківській системі України.

Предмет дослідження. Теоретичні та практичні засади формування бізнес-моделей українських банків, їх особливості та структурні складові.

Основний результат роботи. Проведений кластерний аналіз бізнес-моделей банків України за показниками їх діяльності. Визначені чотири бізнес-моделі, описані особливості кожної із них. Проведено аналіз ефективності функціонування бізнес-моделей, в процесі якого була охарактеризована прибутковість та стійкість кожної із моделей.

Ключові слова: бізнес-модель, кластерний аналіз, банки, нагляд, банківська система.

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 32 сторінках, у тому числі список використаних джерел з 41 найменування. Робота містить 69 стор., 21 таблицю, 10 рисунків, а також додатки, які розміщені на 22 сторінках.

Рік захисту роботи – 2020 рік

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

_____ І. О. Школьник

“24” березня 2020 р.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА
за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(Банківська справа)

студенту IV курсу, групи ФБС-61а

Чалику Максиму Олександровичу

1. Тема роботи: «Бізнес-моделі діяльності банків» затверджена наказом по СумДУ № 0549-III від 30 квітня 2020 р.
2. Строк подання студентом закінченої роботи «03» червня 2020 року.
3. Мета кваліфікаційної роботи: проведення дослідження щодо виявлення та аналізу бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах.
4. Об'єкт дослідження: бізнес-моделі банків в банківській системі України.
5. Предмет дослідження: теоретичні та практичні засади формування бізнес-моделей українських банків, їх особливості та структурні складові.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах банків та статистики НБУ.
7. Орієнтовний план кваліфікаційної роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети

№ п/п	Назва розділу	Термін подання
1	Сутність бізнес-моделей банку, порядок їх визначення та класифікація	22.04.2020

2	Наглядова оцінка SREP: роль бізнес-моделі в регулюванні банківської діяльності	07.05.2020
3	Визначення бізнес-моделей банків України	24.05.2020
4	Аналіз ефективності функціонування бізнес-моделей банків України	02.06.2020

Зміст завдань для виконання поставленої мети кваліфікаційної роботи бакалавра:

У розділі 1 дослідити сутність бізнес-моделей банку, порядок їх визначення та класифікація.

У розділі 2 необхідно розглянути оцінку SREP та з'ясувати роль бізнес-моделі в регулюванні банківської діяльності

У розділі 3 визначити бізнес-моделі банків України на основі кластерного аналізу

У розділі 4 провести аналіз ефективності функціонування бізнес-моделей банків України.

8. Консультації щодо виконання роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Сутність бізнес-моделей банку, порядок їх визначення та класифікація		
2	Наглядова оцінка SREP: роль бізнес-моделі в регулюванні банківської діяльності		
3	Визначення бізнес-моделей банків України		
4	Аналіз ефективності функціонування бізнес-моделей банків України		

9. Дата видачі завдання: «24» березня 2020 року

Керівник кваліфікаційної роботи _____ І. В. Бєлова

Завдання до виконання одержав _____ М.О. Чалик

ЗМІСТ

Перелік скорочень, умовних познач, одиниць і термінів.....	6
Вступ.....	7
1 Сутність бізнес-моделей банку, порядок їх визначення та класифікація	9
2 Наглядова оцінка SREP: роль бізнес-моделі в регулюванні банківської діяльності.....	17
3 Визначення бізнес-моделей банків України.....	23
4 Аналіз ефективності функціонування бізнес-моделей банків України.....	32
Висновки.....	40
Список використаних джерел.....	43
Додаток А Підходи авторів до визначення поняття «бізнес-моделі».....	48
Додаток Б Інструменти для визначення бізнес-моделей банку.....	50
Додаток В Банківські бізнес-моделі в окремих країнах.....	53
Додаток Г Кількісні та якісні показники для оцінки життєздатності та стійкості бізнес-моделі.....	56
Додаток Д Коефіцієнти для визначення тенденцій у банківській системі на 01.01 2020.....	58
Додаток Е Результати проведення кластерного аналізу бізнес-моделей банків України.....	59
Додаток Ж Розрахунок показників ефективності функціонування бізнес-моделей банків України.....	61
Додаток И Результати розрахунків SPSS 13.....	69

ПЕРЕЛІК СКОРОЧЕНЬ, УМОВНИХ ПОЗНАК, ОДИНИЦЬ І ТЕРМІНІВ

НБУ – Національний банк України

ЄС – Європейський союз

НТД – Нетипова банківська діяльність

ДКД – Диверсифіковано корпоративна діяльність

SREP – Supervisory Review and Evaluation Process

ВСТУП

В сучасних реаліях функціонування вітчизняних банків, коли реформування банківської системи України супроводжується інтеграцією країни у світовий економічний простір, що, як наслідок, веде до підвищення законодавчих вимог до діяльності банків у напрямі оцінки та контролю банківських ризиків, комплексне дослідження формування бізнес-моделей банків є нагальним питанням. Як відомо, бізнес-модель банку є комплексним відображенням діяльності банку, що дозволяє раціоналізувати співвідношення між складовими залучених та розміщених ресурсів.

Отже, трансформаційні процеси в економіці України, включаючи і вітчизняну банківську систему, підвищують актуальність дослідження бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах.

Дослідженню спектру проблемних питань безпосередньо формуванню та розвитку бізнес-моделей банків присвячено небагато праць вітчизняних економістів, серед яких можна виділити: В. Рашкован., Д. Покідін, Н. Пантелеєва, Ю. Оніщенко, Л. Міненко, Т. Касаткіна, А. Плахота, А. Деркаченко, Ю. Худолій, Д. Гриджук, Т. Гаврілова, Р. Ісаєва, які зробили значний внесок у дослідження теоретичних основ та практичної реалізації формування й використання бізнес-моделей банків. Крім того, варто зазначити, що значний внесок у теоретичне обґрунтування та практичне дослідження моделей бізнесу банків внесли іноземні дослідники-економісти такі як: А. Джоель, Р. Аяді, М. Майо, Г. Браун, М. Морріс, М. Томкус, П. Тіммерс, С. Шафер, Дж. Ліндер, А. Остервальдер, Г. Сміт.

Метою даної роботи є проведення дослідження щодо виявлення та аналізу бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах.

Для досягнення поставленої мети дослідження є необхідним виконання наступних завдань:

– дослідити теоретичні підходи щодо визначення поняття «бізнес-модель банку»;

- розглянути оцінку SREP та з'ясувати роль бізнес-моделі в регулюванні банківської діяльності;
- визначити бізнес-моделі банків України на основі кластерного аналізу;
- провести аналіз ефективності функціонування бізнес-моделей банків України.

Об'єктом дослідження є бізнес-моделі банків в банківській системі України.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади формування бізнес-моделей українських банків, їх особливості та структурні складові.

У процесі написання роботи використовувалися як загальнонаукові, так і спеціальні методи пізнання: аналізу та синтезу - для визначення сутності поняття «бізнес-модель банку»; графічний метод та метод побудови аналітичних таблиць – для наочного зображення результатів дослідження; кластерний аналіз – для визначення існуючих бізнес-моделей банків України на основі обґрунтованих показників.

Основу інформаційної бази складають статті вітчизняних та зарубіжних економістів, статистичні дані, річні звіти банків України, нормативні акти і аналітичні роботи НБУ.

За допомогою одержаних результатів дослідження даної роботи можна вчасно визначити основні ризики, які бере на себе кожна із моделей, що дозволить провести заходи, щодо попередження реалізації ризиків та оптимізації методів управління ними.

1 СУТНІСТЬ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКУ, ПОРЯДОК ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Банки, відповідно до потреб ринку та кількості власних ресурсів, намагаються відрізнятись один від одного. Бажаючи мати в умовах конкурентного середовища можливості для зростання, банки створюють і оптимізують свою бізнес-модель, щоб максимально вигідно використати власні ресурси і зайняти певну нішу на ринку. Тож моделі банківського бізнесу не є статичними та розвиваються з часом та під впливом розвитку фінансового ринку.

Бізнес-модель – це фундамент для бізнесу в банківській сфері. Від її ефективності і адаптації до тенденцій сучасності та вимог регуляторів залежить стан та розвиток банку. Більшість науковців, аналізуючи поняття бізнес-моделі, розглядають його лише у фінансовому плані: методи генерування прибутку, способи керування фінансовими потоками, основні характеристики та пріоритети серед банківських продуктів. Проте, це явище є дещо глибшим, оскільки побудова бізнес-моделі ґрунтується на сукупності рішень та важелів організації роботи банку, яка вже в процесі реалізації приносить прибуток. Попри те, що за останні роки на тему бізнес-моделей число наукових робіт збільшилось, як вітчизняних так і закордонних, але так і не було сформоване єдине визначення для сутності цього поняття.

При аналізі підходів авторів до поняття «бізнес моделі» (Додаток А) можна встановити, що дана категорія визначається авторами у відповідності до орієнтації на внутрішні аспекти роботи банку чи фактори функціонування на ринку (зовнішнє середовище). На рисунку 1.1 можна побачити основні групи визначень авторів, які сформувалися на даний момент та використані в нашому аналізі.

Згідно даних рисунку 1.1 поняття «бізнес-моделі» за факторами внутрішнього середовища поділяється авторами на структурний та операційний підходи.

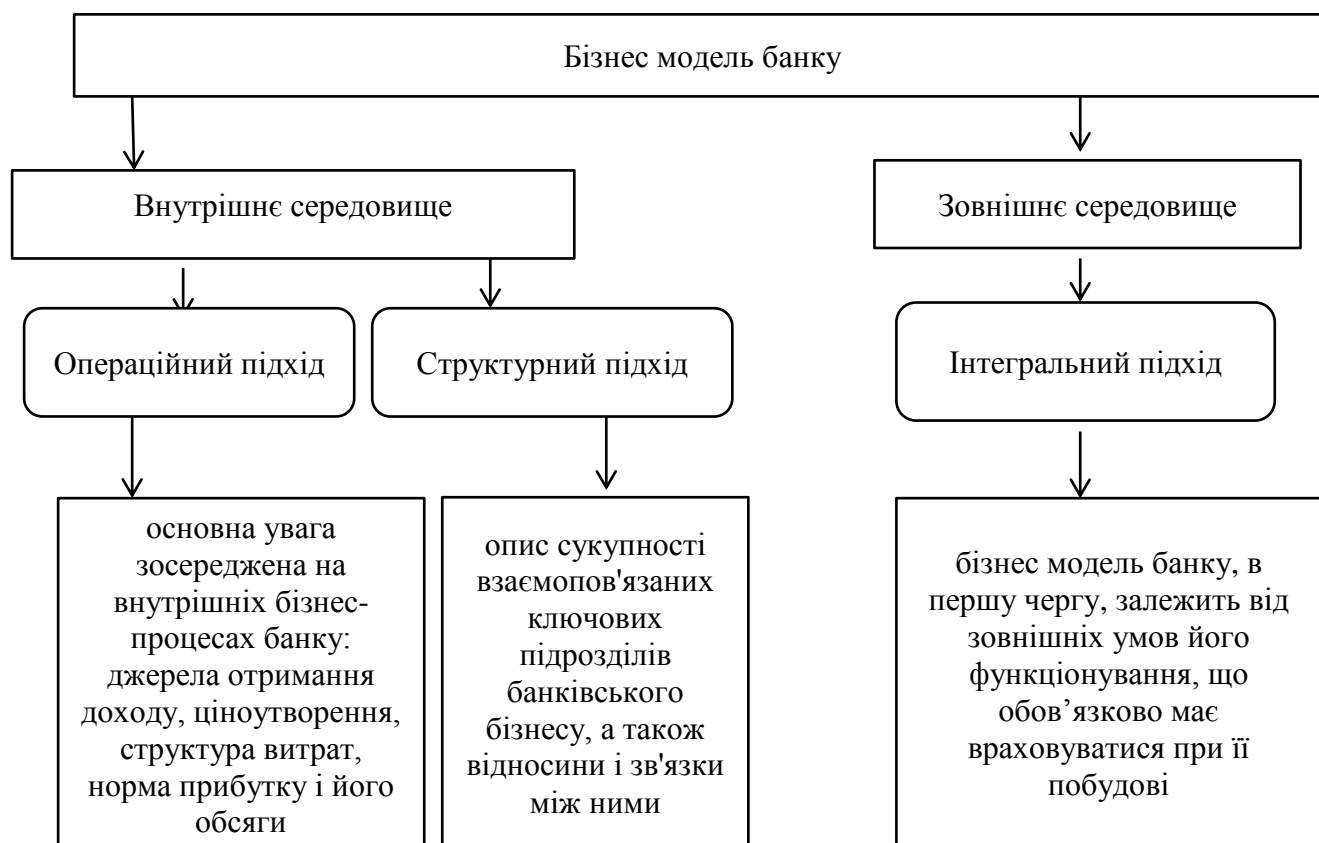


Рисунок 1.1 – Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «бізнес-модель банку» (на основі [7])

Сутність операційного підходу розкривається через зосередження уваги на процесах, які формуються всередині банку: генерування доходу, цінова політика, структура витрат, обсяги та норми прибутку. До представників такого підходу можна віднести: Н. Пантелєєва [14], П. Тіммерс [39], Ф. Алескеров, В. Белоусова, П. Бондарчук та Є. Попова [1], А. Остервальдер та І. Піньє [33].

Ідея структурного підходу говорить про те, що бізнес-модель являє собою детальний план організації всіх структурних підрозділів банку та взаємодії між ними. До представників цього підходу можна віднести визначення Європейської банківської асоціації [23], Р. Ісаєва [8], М. Майо, Г. Браун [30], Д. Гриджук [4].

Також можна виділити інтегральний підхід, в основу якого закладена ідея, що всі рішення, які приймаються в банку, - це способи закріпитися на ринку та отримати переваги перед конкурентами. Тому сутність визначень, заснованих на цьому підході, сформована на тому, що при розробці бізнес-моделі, в першу

чергу, спираються на зовнішні чинники та умови функціонування на ринку. До представників цього підходу можна віднести виречення таких авторів як: С. Шефер, Г. Сміт, Дж. Ліндер [36], М. Моррис [31], М. Томкус [40], В. Рашкован, Д. Покідін [17], А. Деркаченко, Ю. Худолій [7].

Аналізуючи визначення, представлені в додатку А, вважаємо, що поняття «бізнес-модель банку» найбільш вдало та змістовно описано авторами С. Шефер, Г. Сміт, Дж. Ліндер [36], оскільки в цьому визначенні основна увага приділяється саме стратегічним та логічним рішенням, які, у свою чергу, вже слугують основою діяльності будь-якого банку і створення ним продуктів та закріплення на ринку.

Європейський банківський сектор включає багатий набір банків з різноманітними бізнес-моделями та структурами власності. Тому для аналізу сильних і слабких сторін банків з конкретними бізнес-моделями, а також для визначення ризиків, які найбільш сильно вплинуть на ці бізнес-моделі, і з'явилася необхідність у їх ідентифікації.

Для ідентифікації банківських бізнес-моделей найчастіше використовується кластерний аналіз – це статистична техніка розподілу набору спостережень у різні групи. В цьому випадку, конкретне банківське спостереження присвоюється бізнес-моделі. За визначенням, спостереження, що включені до одного кластеру, мають певну схожість в інструментах.

Отже, для створення кластерів початковим кроком є визначення набору інструментів (або визначальні особливості бізнес-моделі) для виявлення будь-яких подібностей чи відмінностей. Другий крок – визначення методу, що використовується для визначення кластерів, а також так зване "правило зупинки" для відповідної кількості кластерів.

Якщо припустити, що банки свідомо обирають свої бізнес-моделі, будь-який кластерний аналіз має базуватися на інструментах, над якими банки можуть мати безпосередній вплив. Аналіз дозволяє виявити групи банків (кластери) з подібними бізнес-моделями. Ідея полягає в тому, що банки з подібними стратегіями ділових моделей зробили подібний вибір щодо складу їхніх активів та

пасивів. У свою чергу, не враховується більшість показників ефективності, які стосуються інструментів, що виходять за рамки банківського контролю: кон'юнктура ринку, системні ризики, попит споживачів тощо. Це була одна з основних причин, з яких деталізуються джерела доходів (тобто процентні доходи порівняно з непроцентними доходами), що не використовувались як інструменти для ідентифікації кластерів [35]. На рисунку 1.2 вказана загальна схема ідентифікації бізнес-моделі.

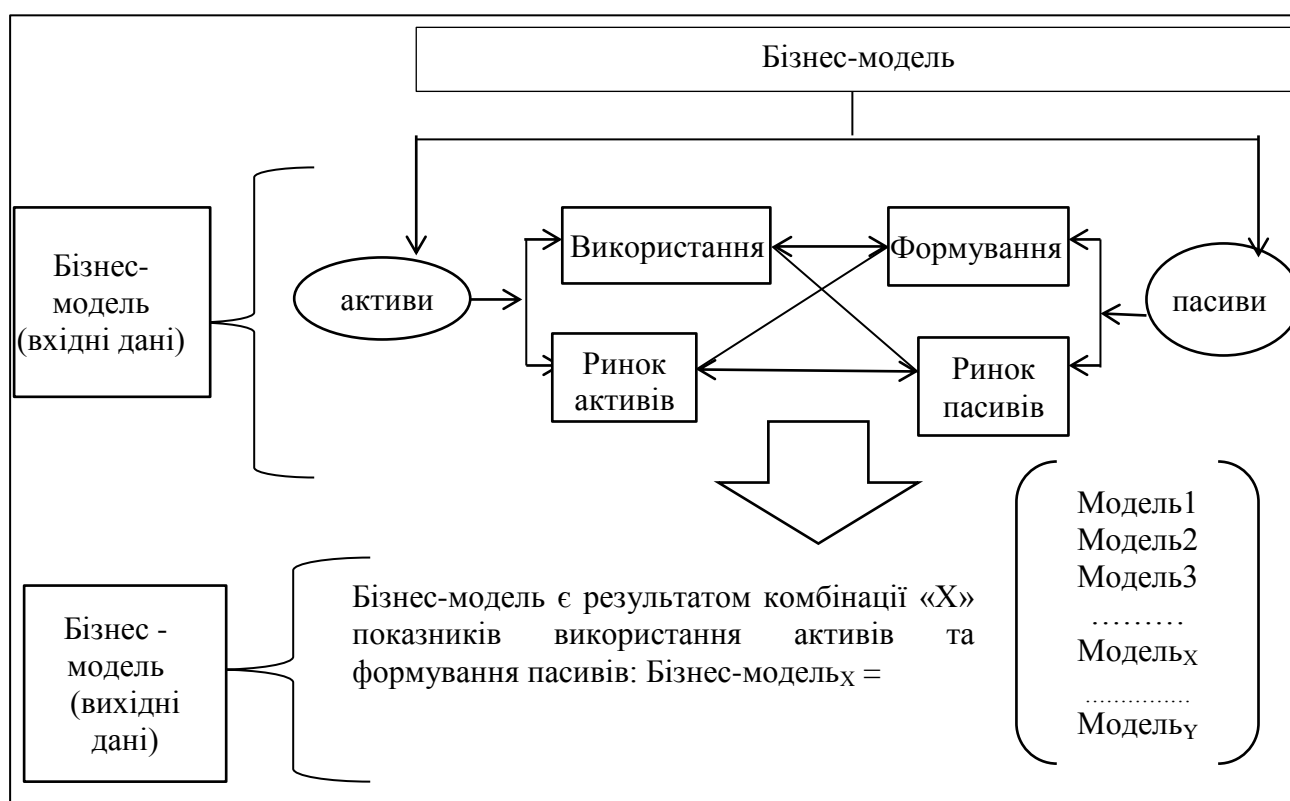


Рисунок 1.2 – Ідентифікація бізнес-моделі банку(сформовано на основі [35])

Ідентифікація бізнес-моделей, що використовується, розрізняє їх насамперед через відмінність за ключовими банківськими операціями (операції з фізичними особами порівняно з операціями з юридичними, або за змішаною системою) та за стратегіями фінансування бізнесу (тобто залучення коштів фізичних осіб порівняно з коштами юридичних або змішане). Контроль здійснюється за фінансовими ризиками та уразливостями. Зважати на ці чинники потрібно лише в сукупності, без надмірного переважання будь-якого конкретного фактору.

Основою для створення кластерів (35) стали п'ять ключових інструментів, вказаних в додатку Б (табл. Б.1), діяльності банку та їх фінансування з точки зору формування пасивів та використання активів. Більше інструментів можна використовувати залежно від рівня деталізації наявних даних. І такі деталізовані дані дозволять краще зрозуміти види бізнес-моделей у банківській справі.

Дана класифікація була сформована дослідниками з моніторингу бізнес-моделей у банківській справі [35]. Завдання, що перед собою вони поставили, – це визначити та проаналізувати бізнес-моделі, охарактеризувати ризики, притаманні кожній із бізнес-моделей, які створилися і розвиваються на території ЄС. На думку дослідників, аналіз бізнес-моделей може забезпечити учасників ринку, вкладників, кредиторів, регуляторів та наглядові органи корисним інструментом, щоб краще зрозуміти природу ризику, пов'язаного з кожною банківською моделлю бізнесу, та оцінити її внесок у системний ризик протягом усього економічного циклу.

Аналіз бізнес-моделі також служить для моніторингу поведінки банків та їх внеску в системний характер ризику, який може бути корисним з точки зору регуляторної, наглядової та ринкової дисципліни. Об'єктом дослідження моніторингу бізнес-моделей у банківській справі [35] стали 2542 банків, що становлять від 95% загальної суми банківських активів ЄС плюс країни ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі) за період з 2005 по 2014 рік. Для ідентифікації бізнес-моделей застосовували сучасний аналіз кластеризації, що описаний вище.

Проте, вітчизняні науковці у своїй роботах пропонують іншу класифікацію інструментів для формування кластерів, фокусуючи увагу більше на класичних банківських операціях. Так у своїх роботах для визначення кластерів Міненко Л.М.[12] та Оніщенко Ю. І. [13] вирізняють власні інструменти.

На цій основі нами сформовано власний перелік інструментів, вказаний в додатку Б (табл. Б.2), який буде на нашу думку більш точно формувати кластери для банківської системи України в порівнянні із переліком, вказаним раніше.

Основною відмінністю від класичного набору інструментів аналізу є зменшення уваги до цінних паперів та фокусування на класичних формах залучення та використання ресурсів, проте концептуально вона повторює набір інструментів європейських дослідників.

Науковці НБУ Рашкован В., Покідін Д. [17], аналізуючи інструменти для визначення бізнес-моделей України (табл. Б.3), крім показників балансу (частка кредитів у загальній сумі активів), також використовують позабалансові показники, такі як середні терміни надання та розміри кредиту по банку. Також вагома відмінність підходу авторів від інших вітчизняних науковців полягає в тому, що серед інструментів, які використовуються, немає таких, які б яскраво відображали відносини банків міжбанківському ринку, та також те, що автори аналізують частку власного капіталу для визначення частки запозичених ресурсів і виявляють банки із аномально низьким відсотком зобов'язань у структурі пасиву (менше 70%), що не типово для банківського сектору. Причиною такої розбіжності із іншими вітчизняними науковцями є те, що в своїй роботі вони орієнтувалися, крім «Базельських ризиків» (ризик прибутковості, ліквідності, кредитний ризик) на ризики, які широко притаманні українському банківському секторові: ризик відмивання коштів, операції із пов'язаними особами, концентрації.

Однією з ключових проблем, що часто зустрічаються при кластеризації, є факти відсутніх значень. Коли певне спостереження має одне або більше відсутніх значень, потрібно відмовлятися від кластерного аналізу.

За результатами дослідження науковців з НБУ Рашкован В., Покідін Д. [17] були визначені 6 бізнес-моделей які описані в таблиці 1.1.

Автори зазначають, що важливим фактором «якості» бізнес-моделі є стабільність її складових. За результатами дослідження, було виявлено, що Універсальна бізнес-модель найбільш нестабільна і тому вважається перехідною моделлю.

Так, наприклад, банк при переході з Роздрібною до Корпоративної моделі буде зменшувати обсяги роздрібних кредитів. Проте цей процес відбудеться не

відразу. Саме через поступовість переходу банк на деякий час буде ідентифікований, як Універсальний, якому характерна різноманітність активів/зобов'язань.

Таблиця 1.1 – Види бізнес-моделей України за результатами кластерного аналізу науковців з НБУ [17]

Бізнес-модель	Характеристика
Домогосподарства-корпорації	Характеризується значними обсягами роздрібних депозитів та великі частки в структурі кредитів корпоративного сектору. Тобто банки цієї моделі перенаправляють кошти фізичних осіб до корпорацій. В Україні широко поширена і до кризи використовувалася майже половиною банків.
Корпоративна	Займається обслуговуванням виключно клієнтів корпоративного сектору. Характерний найбільший рівень середнього розміру кредиту та найменший термін до погашення кредиту. Оскільки банки не обслуговують домогосподарства вони не мають філій.
Універсальна	Надання кредитів як домогосподарствам так і корпоративному сектору. Також характерне поєднання кредитів та торгових активів у активах. Роздрібні депозити мають велику частку але меншу ніж у роздрібній та ДК.
Роздрібна	Орієнтація на фізичних осіб. Роздрібні кредити та депозити займають найбільші частки у активах та пасивах відповідно, також зазначається самий високий показник філій серед моделей а також самі малі обсяги середнього кредиту і самий тривалий середній кредит за строком погашення.
Інвестиційна	Має схожість із корпоративною проте частка кредитів у активах найменша серед усіх моделей. Основною діяльністю для банку це операції з торговими активами та деривативами.
Заморожені/невизначені	В структурі активних та пасивних операцій можуть з'являтися самі різні комбінації. Характерною ознакою для цієї моделі є аномально високе значення власного капіталу та значення у зобов'язаннях показника субординованого боргу в сумі до 90% в порівнянні із всім пасивом. Це означає, що банк не залучає депозити а отже і не постає, як фінансовий посередник. Пояснюватися це може тим що банк тільки виступив на ринок і не ще не має притоку грошових коштів, банк може займатися не традиційною для банківського сектору діяльністю.

Згідно досліджень моніторингу бізнес-моделей у банківській справі [35] виділяють 5 основних бізнес-моделей (кластерів). Дана класифікація продемонстрована в таблиці 1.2.

За результатами дослідження, банки великих розвинених країн західної Європи, за прикладом Франції (рис.В.1) більш орієнтовані на інвестиційну діяльність. Так, інвестиційні банки займають в структурі всіх банківських активів країни 84%.

Банки країн Центральної та Південної Європи більше орієнтовані на роздрібну торгівлю. До прикладу, у Німеччині (рис.В.2), в структурі всіх банківських активів країни присутні всі п'ять бізнес моделей, і моделі, в яких переважають «роздрібні банківські операції» мають близько 60 %.

Таблиця 1.2 – Види бізнес-моделей банків в ЄС, отримані в результаті кластерного аналізу [35].

Бізнес-модель	Характеристика
Модель 1 Зосереджена роздрібна торгівля	В середньому найбільш активні в класичному посередництві депозит-позики. Вклади клієнтів складають більше 70% від всіх ресурсів клієнтів банку, а кредити досягають 80% від активів. Інші показники, такі як, оптові торгові активи та банківські позики відносно обмежені Відповідно 11,8% та 7%. Серед всіх європейських банків, вони займають приблизно чверть вибірки та включає найменші банки серед роздрібно орієнтованих моделей, як в розрізі загальних та середніх активів
Модель 2 Диверсифікована роздрібна модель (тип 1)	Ця модель має порівняно більше торгових активів та банківських кредитів відповідно 30% та 10%. Спосіб фінансування можна порівняти з першою моделлю з відносно високою залежністю від вкладів та відносно малі об'єми залучення на міжбанку так і боргових зобов'язань. У займала 39% у вибірці серед всіх банків і 14% у структурі активів.
Модель 3 Диверсифікована роздрібна модель (тип 2)	Модель має більш різноманітні активи та пасиви ніж модель 1. Вона визначає торгові активи, між модель1, на торгові активи припадає 23% від загальних активів. Самою основною відмінністю є те, що банки значно покладаються на боргові зобов'язання, які можуть складати до 45% у пасивах.
Модель 4 Оптова бізнес-модель	Насамперед включає банки, які активно працюють в посередництві між банками, з великою залежністю від міжбанківського кредитування та фінансування. В цих банках дуже розвинені нетрадиційні банківські операції такі як міжбанківські кредити та торгові активи, в структурі активів мати близько 70% від балансу . В середньому міжбанківське кредитування займає 52% а обсяг торгових активів становить 17,1% від балансу. У структурі зобов'язань має значну частку міжбанківський борг, в середньому, 22,4% від активів, інші кошти в основному використовуються для торгівлі активами. Оптові банки найменш численна група банків.
Модель 5 Інвестиційний банк	Така модель об'єднує великі банки орієнтовані на інвестиції; ці банки в своїй діяльності в першу чергу орієнтуються на торгові активи. Середні показники для торгових активів та похідних цінних паперів мають відповідно 60% та 5% .

А в Греції (рис.В.3) оптових та інвестиційних бізнес-моделей взагалі не спостерігається, в структурі активів найбільшу частку займають моделі першого та другого видів. Такий розподіл пов'язаний, в першу чергу, з економічною ситуацією в країні, та попитом на конкретні банківські продукти з боку суб'єктів економіки.

Таким, чином, бізнес-моделі банків – це сукупність рішень, серед яких є способи формування та використання ресурсів, основні понтери, інформаційні джерела, тощо, метою яких є створення та утримання прибутку. Їх потрібно визначати, щоб краще зрозуміти природу ризику, пов'язаного з кожною банківською моделлю бізнесу, та оцінити її внесок у системний ризик протягом усього економічного циклу. І основними відомими їх типами є роздрібна, де орієнтація щодо формування активів та пасивів направлена на фізичних осіб, корпоративна де увага у формуванні і використанні ресурсів направлена на юридичних осіб, універсальна – активно працює як з фізичними так із юридичними особами та інвестиційна, якій притаманна діяльність пов'язана із торговими активами та деривативами.

2 НАГЛЯДОВА ОЦІНКА SREP: РОЛЬ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В РЕГУЛЮВАННІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Процес наглядкової оцінки SREP – це форма оцінки та нагляду центральним банком за банківським сектором для виявлення потенційних та наявних ризиків та подальшої роботи з банками щодо покращення управління ризиками та їх зменшення шляхом реформування окремих аспектів або загальної концепції роботи банку. Процес цей безперервний, він є ефективним способом оцінки ризиків та методів управління ними всередині банку. Інформація, яка є основою для проведення оцінки, – звітність, яка подається до центрального банку, внутрішні положення самого банку, аналітичні дані, які формуються відповідними підрозділами. Також в залежності від сформованої методології можуть враховуватися загальні тенденції в банківському секторі і аналіз даних банку в порівнянні з групами схожих банків.

Даний наглядовий інструмент був розроблений та використаний у 2004 року згідно положень Базельського комітету. У 2006 році методологія була

оновлена та впроваджена. Загальні мінімальні регуляторні вимоги для всіх банків повинні доповнюватися індивідуальними наглядовими процедурами і вимогами для кожного з них в залежності від взятих на себе ризиків, які виникають процесі вибору інструментів та стратегії діяльності.

На даний момент SREP використовується більш ніж у 19 країнах ЄС. Україна імплементувала SREP та провела першу оцінку 13 найбільших фінансових установ країни в ході реалізації «Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [16]. На рисунку 2.1 вказані особливості процесу SREP в НБУ.



Рисунок 2.1 – Характеристики процесу SREP в НБУ (сформовано на основі [9])

Процес оцінювання відбувається шляхом аналізу та оцінки 4 елементів перевірки (рисунок 2.2).

Оцінювання проводиться за кожним елементом за шкалою від 1 до 4 балів, де 1 бал виражає низький рівень ризиків по даному елементу, а 4 бали – високий. Після оцінювання всіх елементів виводиться загальна оцінка, яка і буде відображати результати всього циклу перевірки SREP. На рис.2.2 представлено елементи оцінювання за методологією SREP.

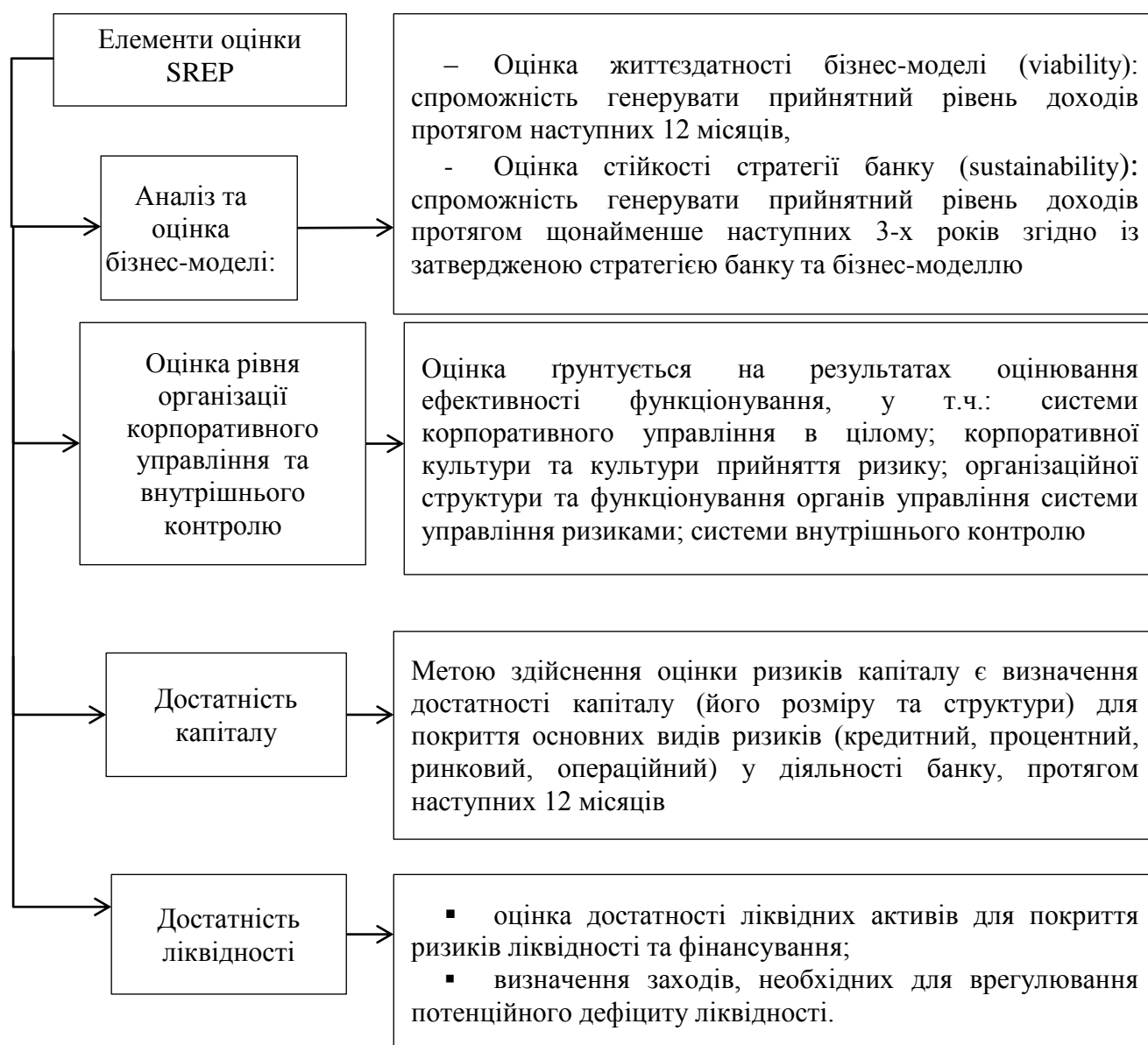


Рисунок 2.2 – Елементи оцінювання за методологією SREP (на основі [6])

Загальна оцінка формується за шкалою від 1 до 4 та «F» де:

- 1 бал – банк не має проблем в управлінні ризиками;
- 2 бали – банк має певні невідповідності в управлінні ризиками, які не становлять значного впливу на діяльність банку;
- 3 бали – банк має проблеми в управлінні ризиками, які вчасно не ліквідуються, можуть мати руйнівний вплив на діяльність банку;
- 4 бали – банк має значні проблеми в управлінні ризиків, що є загрозою для діяльності банку;
- «F» – критичний стан банку, безпосередні ризики становлять загрозу для існування банку, в разі доведення обґрунтованих підстав та доводів банк може бути віднесений до проблемних банків

Основними завданнями впровадження SREP є:

- створення системи оцінки банків на основі їх ризиків та визначення їх життєздатності;
- проведення пропорційного розподілу ресурсів регулятора щодо нагляду, враховуючи системну важливість банку за принципом пропорційності;
- розробка стратегії нагляду окремо для кожного банку з урахуванням особливостей його діяльності;
- калібрування додаткових вимог до капіталу та ліквідності, що перевищують мінімальні вимоги першого рівня;
- введення заходів щодо раннього втручання регулятора в діяльність банку (за вагомими підставами) та за необхідності виведення його із ринку.

За результатами проведення наглядової оцінки SREP для банку буде розроблена стратегія нагляду, враховуючи ризики, які характерні саме для нього, і регулятор визначає, чи потребує банк позапланових інспекційних перевірок. Також банк повідомляють про результати наглядової оцінки листом, в якому висвітлена основна інформація про проведення заходів оцінки та надаються вказівки та рекомендації щодо покращення діяльності банку в його основних аспектах діяльності (корегування обсягів певних операцій, зміна та посилення вимог щодо внутрішнього контролю та управління ризиками, оптимізація строків

активних та пасивних операцій для уникнення касових розривів, рекомендації щодо до капіталізації, та збільшення обсягу резервування, тощо).

Для регулятора оцінка бізнес-моделі слугує процесом оцінювання перспективного розвитку і функціонування банку. Основна ціль - це оцінка життєздатності та стійкості бізнес-моделі. За результатами аналізу згідно методології SREP можна зробити висновки щодо життєздатності та стійкості, вказати на слабкі місця в діяльності керівництву банку, дати рекомендації для оптимізації та ліквідації проблемних моментів. Оцінюється бізнес-модель, як узагальнюючий результат (комплексна оцінка) по шкалі від 1 до 4 балів за висновками аналізу кількісних та якісних показників (додаток Г) та беручи до уваги додаткові фактори впливу. Алгоритм створення комплексної оцінки для бізнес-моделі банків вказано на рисунку 2.3. Додаткові фактори впливу являють собою оцінки та поправки експертів, основані на професійному судженні. До таких факторів можна віднести: звіти аудиторської компанії, зафіксовані скарги від клієнтів щодо банку про невиконання покладених на нього зобов'язань, факти подання до регулятора невірної інформації за останній рік, що приховало реальний стан банку, та інша інформація, яка не враховувалася, як якісний показник.

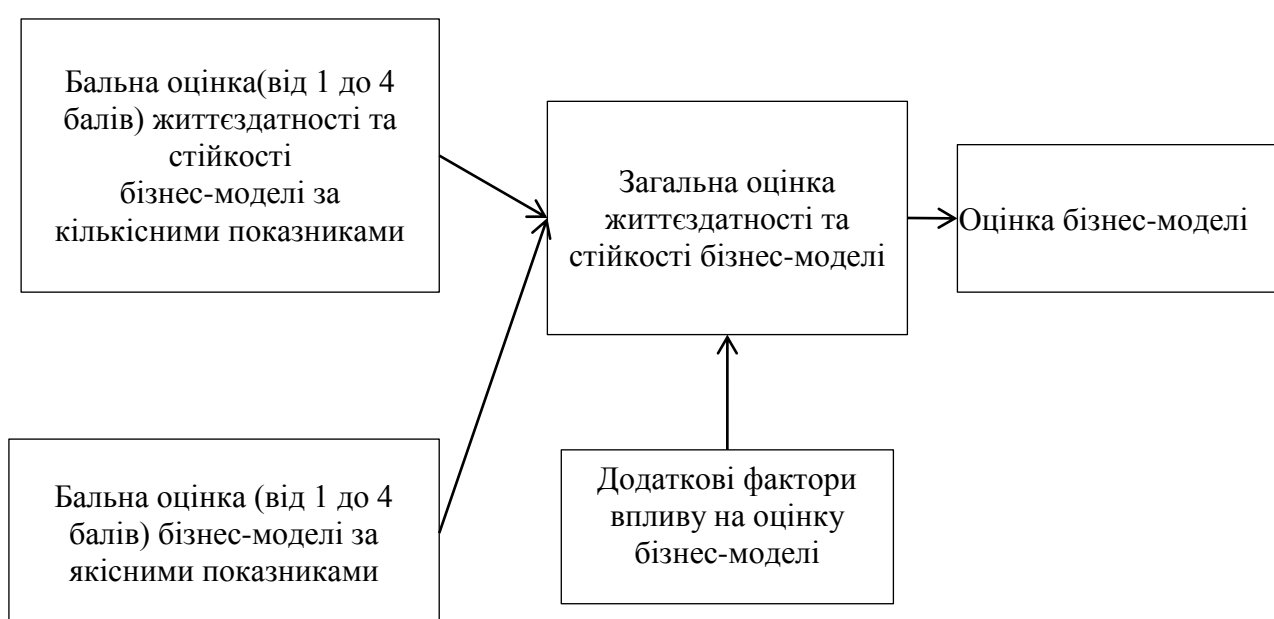


Рисунок 2.3 – Формування оцінки бізнес-моделі банку(на основі [6])

Під час проведення SREP використовується принцип пропорційності, сутність якого полягає у розподілі ресурсів регулятора в плані нагляду та інтенсивності нагляду за банками залежно від його важливості і впливу на всю банківську систему загалом. За такого підходу реалізується управління системним ризиком, суть якого полягає тому, що проблеми із окремими банками можуть призвести до крихкості всього банківського сектору

На рисунку 2.4 вказана залежність між інтенсивністю нагляду між категоріями банків та результатом SREP (взято з [9]).

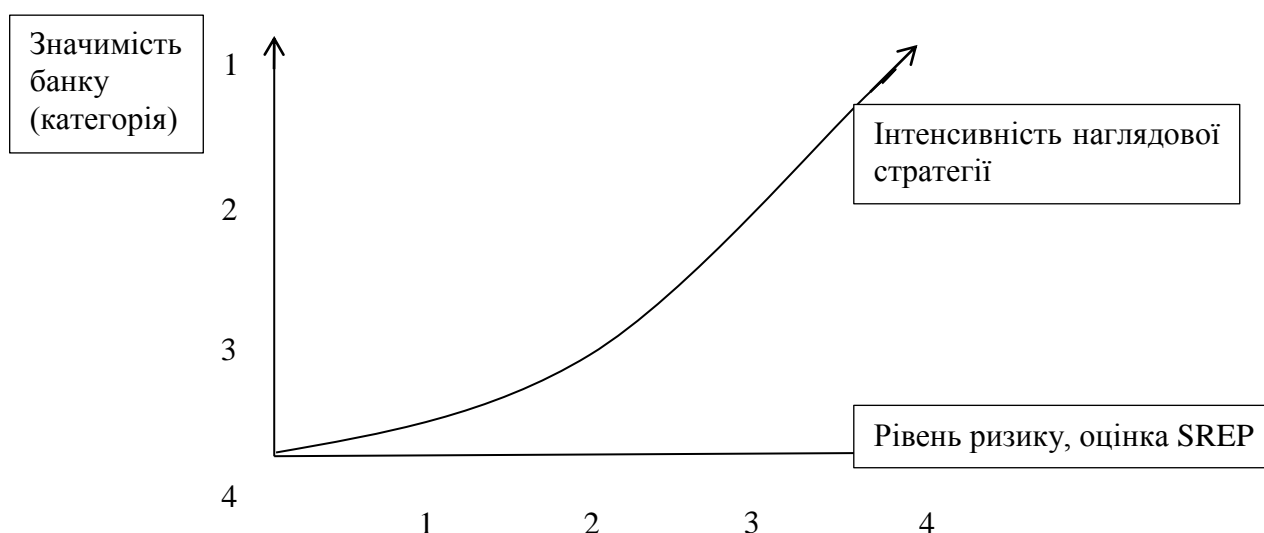


Рисунок 2.4 –Взаємозалежність інтенсивності нагляду між категоріями банків та результатом SREP (на основі [9])

Розподіляються банки згідно чотирьох категорій, кожна із яких відображає ступінь впливу на весь сектор.

Перша категорія – це системні банки, що визнаються на підставі розміру активів та пасивів, внутрішньої організації, складності проведених операцій, структури, тощо.

Друга категорія – це великі банки, не рахуючи віднесених до першої категорії. Вони надають великий спектр послуг як фізичним так і юридичним особам а також масово проводять міжнародні операції.

За третьою категорією визначають середні та малі банки (за характеристиками вони не можуть бути віднесені до попередніх категорій), що мають невеликий перелік послуг для фізичних та юридичних осіб та відносно не часто та не в значних масштабах проводять міжнародні операції.

До четвертої категорії включають всі інші банки, які не змогли бути віднесені до попередніх.

Отже, наглядова оцінка SREP - це форма оцінювання регулятором основних факторів діяльності банку, для виявлення наявних та потенційних ризиків та подальшої роботи над їх усуненням. При оцінці бізнес-моделі розглядають два аспекти: життєздатності (можливості створювати доходи протягом 12 місяців) та стійкості (можливості створювати доходи наступні 3 роки). Для регулятора важливо аналізувати та оцінювати бізнес-модель, тому що так можна визначити та оцінити можливий розвиток а також найбільші ризики, які покладає на себе банк.

3 ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

Для визначення бізнес-моделей банків України ми використаємо метод кластерного аналізу, про який уже зазначалося у даній роботі. Вибір кластерного методу аргументується його популярністю серед науковців, що пояснюється простотою розрахунку та ефективністю, в порівнянні з іншими методами визначення бізнес-моделей. Для того, щоб провести кластерний аналіз потрібно визначитися із інструментами (коефіцієнтами), які будуть формувати кластери, і тим самим характеризувати бізнес моделі. Для всіх працюючих банків України (на 01.01.2020 їх налічувалося 75) нами розраховано 32 коефіцієнти (табл. Д.1),

які в сукупності характеризують всі основні аспекти діяльності банківського сектору України. Основною метою розрахунку даних коефіцієнтів слугує визначення ключових тенденцій, які притаманні банківській системі України. Розрахунок проводився за даними НБУ на 01.01.2020. До цього переліку входили показники, які характеризують кредитну діяльність, (наприклад, Частка чистих кредитів в чистих активах; Валютні кредити в нетто-активах), депозитну діяльність (наприклад, Частка строкових депозитів фізичних осіб в зобов'язаннях; Кошти юридичних осіб в зобов'язаннях), коефіцієнти, які характеризують діяльність на міжбанківському ринку та підтримку з боку НБУ (Залежність від міжбанку в зобов'язаннях, Кошти отримані від НБУ), також присутні коефіцієнти, які характеризують ліквідність (Частка грошових еквівалентів в чистих активах) та інші сфери діяльності банку. Фактично такий широкий набір показників слугує базою для формування переліку інструментів для виявлення бізнес-моделей.

Перед формуванням списку показників для кластерного аналізу ми спочатку ознайомилися із роботами вітчизняних науковців, які вже проводили аналіз за допомогою даного методу, в тому числі це роботи Рашкована В., Покідіна Д. [17], Онищенко Ю. І. [13], Міненко Л. М. [12], та інших. Ознайомлення з їх роботами дало нам більш глибоке розуміння процесу кластеризації бізнес-моделей, вибору та аргументації інструментів та видів самих кластерів, а також можливі варіанти їх формування. В нашому подальшому аналізі враховані результати зазначених досліджень, але перелік показників для формування кластерів маємо уточнити. Так, на нашу думку, показники, що мають використовуватися для визначення бізнес-моделі, повинні значно варіювати серед банків. Якщо показник майже не змінюється від банку до банку або таких банків, для яких цей показник становить явно відмінну величину, - невелика кількість, то тоді варто відмовитись від нього при формуванні списку інструментів для кластеризації. Проаналізувавши всі вихідні 32 коефіцієнти, ми відразу відмовились від тих показників, для яких фактично немає таких значних коливань. Для прикладу можна навести показник «Інші фінансові активи та інші активи в їх загальній сумі». За своєю сутністю цей показник відображає

переважно нараховані, але не отримані доходи, в тому числі за кредитами, а також майно, що перейшло у власність банку як заставодержателя. Якщо банк має велике значення цього коефіцієнта, то це буде негативно впливати на його фінансові перспективи. Зазначений коефіцієнт є суттєвим тільки для трьох банків: АТ АКБ "АРКАДА", АТ "АКБ "КОНКОРД" та АТ "КОМІНВЕСТБАНК", які вже мають поганий фінансовий стан. До того ж цей показник має прогностичний характер: він не характеризує бізнес-модель в цей момент, а дає можливість говорити про фінансові труднощі у майбутньому.

Під час вибору коефіцієнтів для формування інструментів кластеризації ми також відкинули всі коефіцієнти, які можуть характеризувати фінансовий результат банку (наприклад, відрахування до резервів, прибуток до активів та інші). Вони не будуть використовуватися для характеристики бізнес-моделей, проте стануть показниками, за допомогою яких ми зможемо аналізувати прибутковість та ефективність уже сформованих бізнес-моделей.

За принципами, описаними вище, нами відібрано із 32 показників 6, які на нашу думку всебічно характеризують майбутні бізнес-моделі. Перший показник – частина бруто кредитів в бруто активах. У цьому показнику використання бруто кредитів на нашу думку буде більш раціональним, оскільки нетто кредити показують уже сформований фінансовий результат у вигляді резервів, які банк показав на дату аналізу, але банки у зв'язку із вимогами НБУ у попередніх роках іноді сформували надто великі резерви і зараз займаються їх розформуванням. За допомогою бруто-підходу можна побачити, яка загальна сума кредитів враховується на балансі банку, що є більш дієво у характеристиці бізнес-моделей. Сутність цього показника: характеристика основних активних банківських операцій, які він використовує для своєї бізнес-моделі. Фактично цей показник слугує для того, щоб визначити, чи взагалі банкові притаманна традиційна банківська діяльність для отримання доходів. Якщо цей показник коливається у межах 10-15 % то це означає, що для банку основним джерелом доходів є не традиційна банківська діяльність, а, наприклад, комісійно-посередницькі послуги чи інвестиційна діяльність.

Другий показник та третій показники – це кредити юридичних осіб в бруто-активах та кредити фізичних осіб в бруто-активах. Вибір бруто підходу для цих показників обумовлений тими самими причинами, що й для попереднього показника. Дані показники характеризують, наскільки банк орієнтується на кредитування корпоративного клієнта або на роздріб. Вибір цих обох показників пояснюється тим, що обидва показники беруться у порівнянні із загальною сумою активів банку, що свою чергу дає уявлення про те наскільки важливі кредитні операції із корпораціями чи домогосподарствами для формування усїєї суми активів банку.

Четвертий показник – різниця між частками валютних активів та валютних зобов'язань. Сутністю цього показника є визначення валютного ризику, який часто асоціюється з валютним кредитуванням (активні операції) та боргом в іноземній валюті (пасивні операції). Цей показник уособлює вже не кредитний ризик, як три попередні, а майбутній валютний ризик, ризик ліквідності та майбутній процентний ризик. Також варто зазначити, що чим більший розрив між валютними активами та валютними зобов'язаннями, тим більше в банку у майбутньому буде реалізація валютного ризику. Згідно досліджень класиків: на 1% «просідання» курсу національної валюти припадає поява 1% нових поганих кредитів (NPL). Отже, маючи тенденцію до девальвації гривні на сьогоднішній момент, та майбутньої девальвації по закінченню карантину, нам потрібно розуміти, як цей розрив буде впливати на подальший фінансовий стан банку, в тому числі на подальші формування резервів та на фінансовий результат банку.

П'ятий показник – частка строкових депозитів фізичних осіб в зобов'язаннях. Розрахунок саме строкових депозитів обумовлюється їхньою вартістю як дорогих ресурсів в порівнянні із іншими. Цей показник характеризує орієнтацію в залученні ресурсів саме серед фізичних осіб та поряд із тим характеризує, наскільки дорогою є його ресурсна база, а, отже, і що це дає можливість говорити про ціну кредитних продуктів.

Шостий показник – частка коштів юридичних осіб в зобов'язаннях. Загалом кошти юридичних осіб характеризуються, як дешеве джерело фінансових

ресурсів. Виходячи з цього, даний показник характеризує привабливість та довіру до банку серед корпоративних клієнтів (і з точки зору розрахунково-касового обслуговування, і з точки зору залучення до користування іншими продуктами). Загалом цей показник в порівнянні із попереднім не взаємновиключають один одного, а можуть і взаємно доповнювати.

Варто зазначити, що у проміжному варіанті вибору показників для проведення кластеризації було обрано 8 показників – до перерахованих вище коефіцієнтів також відносилися коефіцієнт частки субборгу, боргових ЦП та інших залучених коштів в зобов'язаннях (який характеризував можливості банку у формуванні своєї ресурсної бази за допомогою коштів недепозитного походження) та коефіцієнт відношення різниці коштів в інших банках та коштів банків (у % до чистих активів, який характеризував активність банку на міжбанківському ринку). Проте в остаточному варіанті ми вирішили відмовитись від них, оскільки ці показники є значимими лише для невеликої кількості банків. Також під час проведення кластеризації було виявлено, що дані показники не виправдано збільшують один із кластерів (тобто суто технічний результат складно пояснити логікою бізнес-моделі).

Проведення кластерного аналізу відбувалося за допомогою програми IBM SPSS 13 версії. Дана програма має широке застосування серед науковців в різних сферах діяльності, де використовується статистична обробка даних. Основними перевагами даної програми являються широкий спектр статистичних методів та інструментів для обробки та аналізу результатів. Додатковим плюсом для нас і основним фактором для використання стала її простота, зручність інтерфейсу, завдяки якому можна проводити розрахунки без спеціальної підготовки вхідних даних на відміну інших, більш складних програм із подібним функціоналом. Сам процес кластерного аналізу проводився за методом k -середніх. Сутністю цього методу є поділ значень показників (з усієї бази даних) на k кластерів, водночас кожне значення буде відноситись до кластеру (центроїду), який до нього найближчий. В якості міри близькості використали евклідову відстань. Цей метод був вибраний нами, тому що він дозволяє відразу сформувати кластери та

визначити членів кожного кластеру, що характеризує цей метод як дуже простий і ефективний в порівнянні із іншими методами, які передбачають низку специфічних операцій, в процесі яких легко допустити помилки. Недоліком цього методу є невизначеність вибору начальних центрів кластерів, а також те, що для початку роботи алгоритму потрібно визначити кількість кластерів. На практиці кількість кластерів визначають спираючись на дослідницьку гіпотезу, проте якщо її немає, то радиться користувачам створити 2 кластери і додавати 3, 4, 5, а далі - коригування та порівнювання результатів. Саме за методом підбору ми визначили, що оптимальною кількістю є 4 кластери.

Зробивши всю необхідні операції з програмою та за самим алгоритмом, ми провели кластерний аналіз бізнес-моделей банків України, результати якого можна побачити на таблиці Е.1. Так, до першого кластеру увійшли 4 банки, а саме: АТ "БАНК "ПОРТАЛ", АТ "Ідея Банк", АТ "БАНК ФОРВАРД", АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК" та АТ "А - БАНК". До другого кластеру увійшли шість банків, до третього – 54 банки та до четвертого кластеру – 11 банків.

Ще однією функцією SPSS 13-ої версії є відображення того, навколо яких центроїдів формуються кластери. Тобто дана програма може показати, який середній розмір змінної (інструменту кластеризації) притаманний для конкретної бізнес-моделі. Ці середні розміри змінних продемонстровані на таблиці 3.1. За допомогою цих значень можна охарактеризувати особливості кожної із сформованих бізнес-моделей.

Таблиця 3.1 – Середній розмір змінної для формування кластера

Показник	Кластер			
	1	2	3	4
Частка бруто-кредитів в бруто-активах, %	74	75,25	47,18	17,99
Кредити юридичних осіб в бруто-активах	3,75	73,45	40,12	16,05
Кредити фізичних осіб в бруто-активах	70,25	1,78	7,07	1,93
Різниця між часткою валютних активів та валютних зобов'язань	-1,73	-15,20	-7,02	-5,22
Частка строкових депозитів фізичних осіб в зобов'язаннях, %	67,16	17,96	27,74	3,90
Кошти юридичних осіб в зобов'язаннях	13,55	25,07	46,54	70,59
Кількість банків в кластері	4	6	54	11

Аналізуючи показники таблиці 3.1, можна сказати що для перших трьох кластерів характерна активна кредитна діяльність, тому що показники частки кредитів в активах є на великому рівні. Варто відзначити, що для перших двох бізнес-моделей кредитна діяльність є основним джерелом доходу, оскільки в активах кредити займають 74-75 %, а третій кластер окрім кредитної діяльності широко використовує ще й інші джерела отримання доходу; в банків цієї моделі кредити складають майже половину всіх активів. А четвертий кластер буде характеризувати ті банки, які фактично не займається класичною банківською діяльністю: 18 % кредитів в активах є незначним показником, а основні джерела доходу припадають на інші види діяльності банку. Значний розмір показника кредитів юридичних осіб в активах притаманний для другого та третього четвертого кластерів, що говорить про те, що банки цих бізнес-моделей кредитують переважно корпоративний сектор, особливо чітко це помітно порівнюючи значення цього показника із, наприклад, 4им кластером, що має незначний обсяг кредитів в активах, проте 89% із цього кредитного портфелю припадає на кредити корпораціям. За кредитами фізичних осіб в активах ситуація абсолютно протилежна – лише для першого кластеру цей показник суттєвий, що говорить про те, що банки цієї бізнес моделі формують кредитний портфель орієнтуючись на домогосподарства. Згідно даних показника різниці між часткою валютних активів та валютних зобов'язань то найбільший розрив спостерігається у другій моделі (більше 15%), що дає змогу говорити проте, що банки цієї моделі найбільше залучають інвалютні кошти та проводять багато валютних операцій. Також банки цієї моделі найбільш вразливі до реалізації валютного ризику серед всіх інших. Третій та четвертий кластер також часто проводять валютні операції, проте не в таких значних обсягах, що пояснюється не такою активною кредитною діяльністю, проте перший кластер має незначний розрив при активній кредитній діяльності, що пояснюється роботою банків цієї моделі із фізичними особами, для яких валютні операції/кредити є не дозволеними/привабливими, на відміну від потреби валюти серед юридичних осіб для проведення міжнародних розрахунків. Говорячи про операції по залученню ресурсів, маємо зазначити, що у фізичних

осіб найбільш активно залучають кошти у першому кластері (формують половину зобов'язань) та третьому кластері (банки цієї моделі формують коштами фізичних осіб майже третину всіх своїх зобов'язань). Водночас, банки, що входять в третій кластер, також дуже активно залучають кошти юридичних осіб, які в середньому займають більше 45% всієї ресурсної бази. Четвертий кластер орієнтується фактично лише на корпоративний сектор при формуванні ресурсної бази, а банки, які входять у другий кластер, залучають кошти, відносно рівномірно, як у фізичних осіб, так і у юридичних, і загалом ці банки, формуючи свої зобов'язання, найменше спираються на депозитні ресурси в порівнянні із іншими кластерами.

Беручи до уваги результати кластеризації, а також спираючись на все вище сказане, ми можемо виділити та охарактеризувати бізнес-моделі банків України (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Бізнес-моделі банків України (сформовано автором)

Номер кластеру	Бізнес-модель	Характеристика
1	Роздрібна	Банки цієї моделі активні у традиційному банківському посередництві. Основу активів складають кредити (більше 70%), переважна кількість - кредити домогосподарств. Основу ресурсної бази становлять кошти фізичних осіб (в середньому близько 65% зобов'язань), більшість операцій проводять у національній валюті.
2	Корпоративна	Активна кредитна діяльність з обслуговування корпоративних клієнтів. У активах в середньому кредити займають більше 70%, зосереджені на корпоративному секторі. У зобов'язаннях - переважання коштів корпоративних клієнтів, проте банк у формуванні ресурсів не концентрується на коштах клієнтів, в середньому кошти клієнтів займають близько половини зобов'язань. Значна частина операцій проводиться у іноземній валюті.
3	Диверсифікована корпоративна діяльність (ДКД)	Менша кредитна активність моделі, в активах кредити займають близько 50 %. Кредитує переважно корпоративних клієнтів, активні операції із фізичними особами займають менше 10 %. Кошти клієнтів є основою зобов'язань банку, при цьому використовуються як кошти юридичних осіб, так і фізичних. Суттєва частина операцій проводиться у іноземній валюті.
4	Нетипова банківська діяльність (НБД)	Найменш кредитно активна модель. Кредити займають менше 20 %. В активах переважають нетрадиційні банківські операції. Основу зобов'язань складають кредити юридичних осіб.

Порівнюючи нашу класифікацію бізнес-моделей із роботами вітчизняних науковців можна відмітити, що в нашій класифікації відсутня бізнес-модель, яка в приблизно рівномірно займалася кредитуванням як домогосподарств, так корпоративних клієнтів, серед робіт науковців вона зустрічається як універсальна. В нашій же класифікації більшість кластерів у кредитному портфелі мають переважно кредити юридичних осіб, а банки які спеціалізуються на фізичних особах не численні. Така ситуація може пояснюватися тим, що на сьогоднішній день банківській системі України населення не дуже довіряє, для отримання кредитів «від зарплати -до зарплати» висується дуже багато вимог, отже, і спостерігається тенденція до того, що фіз. особи все частіше звертаються до небанківського сектору, в тому числі до мікрозаймів. Як результат жорсткої політики НБУ, загального спаду платоспроможності населення відбулося зменшення попиту на кредити в банках.

Отже для визначення бізнес-моделей України нами був вибраний кластерний аналіз. Попередньо були розраховані 32 коефіцієнти, які всебічно характеризують банківський сектор. Відібрані 6 показників, які сформували перелік інструментів кластеризації. За результатами кластерного аналізу були сформовані 4 кластера для 75 банків станом на 01.01.2020. За середнім розміром змінної для формування кластера визначено особливості кожного із кластерів, серед яких були: кредитна політика, орієнтація на певний тип клієнта, способи формування зобов'язань, обсяги валютних операцій. За результатами аналізу визначили та охарактеризували 4 бізнес-моделі: роздрібна (орієнтація на домогосподарства), корпоративна (яка орієнтується на юридичних осіб і майже не використовує депозитні ресурси фізосіб, як основу ресурсної бази банку), диверсифікована корпоративна діяльність (менш кредитно активна в порівнянні із двома попередніми, проте у формуванні зобов'язань значно покладається на кошти клієнтів і використовує як кошти домогосподарств, так і корпоративних клієнтів) та нетипова банківська діяльність (банки, які по суті не є банками, займаються не класичними активними операціями, формують ресурсну базу за рахунок виключно коштів юридичних осіб).

4 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

Визначивши бізнес-моделі банків України, вважаємо за доцільне проаналізувати їх за показниками, які відображають результативність діяльності, щоб мати уявлення, про те наскільки ефективною та прибутковою є кожна із моделей, а також виявити можливі залежності та особливості бізнес-моделей, які не можна було виявити під час кластеризації.

Першим і найголовнішим показником, який буде характеризувати ефективність діяльності бізнес-моделі, є відношення фінансового результату до прибутку (виражений у відсотках). Цей показник є основним, оскільки головна мета діяльності будь-якого банку має бути отримання прибутку. Варто зазначити, що цей показник характеризує саме результат діяльності пропорційно ресурсам, витраченим на нього. Розрахунки за цим показником продемонстровані у таблиці Ж.1

За результатами розрахунків можна сказати, що найприбутковіші банки України – серед тих, які мають бізнес-модель «Диверсифікована корпоративна діяльність» (див. табл. 4.1). Це АТ КБ "ПРИВАТБАНК" який має прибуток у розмірі 10,38 % від активів та АТ "РВС БАНК" – 18,15% від активів за 2019 рік. Проте, у цій бізнес-моделі є також дуже збиткові банки як АТ "СКАЙ БАНК", він має збиток на рівні 5% від активів. Основна частина банків цієї моделі мають набагато менші прибутки, значна частина банків ледве виходить на прибуток у своєму фінансовому результаті : так 16 банків із 54 які входять в цю бізнес-модель мають прибуток, який по відношенню до активів складає менше 1% а також 5 банків збиткові.

Також великий показник прибутку показує АТ "ЄПБ", має прибуток на рівні 10 % від активів, який входить у корпоративну бізнес-модель. Загалом, судячи із показників, банки цієї моделі більш стабільні у формуванні прибутку, а ніж інші моделі, не спостерігаються збиткові та також банки із незначним прибутком.

Таблиця 4.1 – Найприбутковіші банки України у відношенні до активів, розподілені за своєю бізнес-моделлю, у відсотках

Місце	Бізнес модель	Назва банку	Показник ROA
1	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ "РВС БАНК"	18,15
2	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	10,38
3	Корпоративна	АТ "ЄПБ"	10,06
4	Нетипова банківська діяльність	АТ "СІТІБАНК"	8,60
5	Роздрібна	АТ "Ідея Банк"	8,53
6	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ "ОТП БАНК"	6,89
7	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ "ІНГ Банк Україна"	6,55
8	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	6,29
9	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	5,99
10	Диверсифікована корпоративна діяльність	АТ "Полтава-банк"	5,94

Банки, які мають бізнес-модель «Роздрібна», загалом стабільні у формуванні прибутку, серед них немає збиткових банків, а також в основному ці банки мають стабільними і інші показники.

Серед банків бізнес-моделі «Нетипова банківська діяльність» спостерігається найбільш збитковий банк України – АТ "АЛЬПАРИ БАНК", збиток якого складає 7,68 % активів банку. Серед банків цієї моделі є й банки із високим рівнем прибутку, наприклад, АТ "СІТІБАНК", прибуток якого склав 8,6% від суми активів банку. Судячи з результатів по всіх банках цієї моделі, у розрізі прибутковості вони показують посередній результат в порівнянні із іншими моделями.

Нами визначено середній показник прибутковості для кожної із бізнес-моделей (табл. 4.1), бо тільки так можна побачити реальні тенденції ефективності кожної.

Так, за даними усереднення показників прибутковості бізнес-моделей можемо сказати, що найприбутковішою у середньому є роздрібна бізнес-модель, при цьому кількість банків, які в цю модель входять – найменша.

Таблиця 4.2 – Усереднений показник відношення прибутку до активів (у %) серед бізнес-моделей банків України

Бізнес-модель	Значення
Роздрібна	4,94
Корпоративна	3,94
Диверсифікована корпоративна діяльність	2,4
Нетипова банківська діяльність	2.53

Найбільше значення прибутковості може пояснюватися тим, що банки, які використовують цю бізнес-модель, відносно невеликі і орієнтовані на надання обмеженого кола, проте дуже якісних, послуг вроздріб, не мають масштабного пов'язаного кредитування, що і пояснює такий результат. Але кількість банків, які використовують дану бізнес-модель, - найменша.

Схожа ситуація і у банків корпоративної бізнес-моделі. Їх кількість невелика в порівнянні із іншими і загалом ці банки маленькі та орієнтовані на надання обмеженого кола послуг, які доступні і необхідні певному колу клієнтів. Аналізуючи дані таблиці, можна дійти висновку, що чим менше бізнес-модель відрізняється від кластичного посередництва «залучення-позика», тим більш вона прибуткова, по відношенню до ресурсів витрачених для отримання цього прибутку.

На нашу думку також варто розглянути, наскільки сильно відрахування до резервів впливають на витратну частину банку, оскільки це дасть можливість зрозуміти, які бізнес-моделі більш вразливі для наявного і потенційного кредитного ризику. Розрахунки щодо визначення частки відрахувань до резервів по відношенню до витрат банку представлені в таблиці Ж.2

Згідно даних таблиці Ж.2 можемо сказати, що найбільш високі значення цього показника притаманні для переважно перших двох бізнес-моделей, а саме для Роздрібною та Корпоративною. Це зумовлено тим, що банки цих моделей найбільш активно кредитують в межах власних можливостей (не залучаючи допомогу материнської компанії, міжнародних організацій чи субборга), а отже і повинні формувати більш значні резерви під знецінення кредитів. Так, для Роздрібною моделі найвище значення є у АТ "Ідея Банк", в якого відрахування до

резервів складають майже 60% по відношенню до витрат банку. Серед банків Корпоративної моделі значний показник мають АТ "ЄПБ", АТ "БАНК "ПОРТАЛ", які мають сформованих резервів на 39 % і 37,5 % від суми витрат відповідно. Банки ДКД-моделі формують значно менші обсяги резервів : лише 7 банків із 54 мають обсяг резервів які знаходяться на рівні 20 % та більше по відношенню до витрат. Також для бізнес-моделей ДКД та НБД є також тенденція до розформування уже створених резервів, що говорить про згортання кредитної діяльності. Найактивніше розформовують резерви моделі НБД Так серед 11 банків, які використовують дану модель, є 7 банків, що активно займаються розформуванням резервів та два банки мають незначний обсяг резервів по відношенню до витрат. Усереднений показник частки резервів по відношенню до витрат для бізнес-моделей України вказаний на таблиці 4.3.

Таблиця 4.3 – Усереднений показник відрахувань до резервів по відношенню до витрат банку для бізнес-моделей банків України

Бізнес-модель	Значення середнє, %
Роздрібна	33,87
Корпоративна	20,73
Диверсифіковано корпоративна діяльність	5,62
Нетипова банківська діяльність	-11,54

Дані таблиці 4.3 підтверджують судження, описані вище, а саме те, що банки, які концентруються на кредитній діяльності, найбільше відраховують резервів, тим самим забезпечуючи себе від можливих неприємних ситуацій, пов'язаних із появою прострочених та неповернених кредитів. Велике значення цього показника показує загальне погіршення кредитного портфелю у тих банках, які мають значні резерви, що пояснюється загальним спадом платоспроможності клієнтів. Суттєве від'ємне значення усередненого показника відрахувань для моделі НБД дає підстави стверджувати, що раніше ці банки мали значно більший кредитний портфель, який потребував резервів згідно вимог регулятора, а отже частина із цих банків до недавнього часу могла мати іншу бізнес-модель. А зараз її змінює.

Варто відзначити, що під час узагальнення показника для моделі ДКД не використовувалися значення АТ "Місто Банк", оскільки банк має значні проблеми і його дані викривляють остаточний результат.

Також, на нашу думку, важливо розглянути, банки якої моделі найбільш залежні від міжбанківського ринку, оскільки це буде впливати на кінцеву вартість продуктів, бо ресурси залучені на міжбанку є відносно дорогими, а також чим більше банки орієнтуються на кошти інших банків, тим вони більш вразливі до системного ризику. Показник частки коштів інших банків в зобов'язаннях вказаний в таблиці Ж.3.

Судячи з даних таблиці, найбільш активно залучають кошти банки моделі НБД. Серед 11 банків, які використовують цю бізнес-модель, лише три банки, що складають 27% від всієї сукупності не залучають кошти на міжбанку. При цьому в більшості банків, що залучають ці ресурси, в зобов'язаннях вони мають значну частку. Наприклад, є АТ "БАНК АВАНГАРД", що має коштів клієнтів на рівні 42% від всієї суми зобов'язань, та АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК", який у зобов'язаннях таких коштів має 30,3 %. Банки, які мають Роздрібну модель, використовують кошти інших банків, проте в незначних кількостях. Дивлячись на показники банків, які використовують Корпоративну бізнес-модель, можна помітити, частина банків у великих обсягах залучає міжбанківські кошти: АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК" – 11% в зобов'язаннях, ПАТ "Промінвестбанк" – 18% та АТ "СБЕРБАНК" – 59 % в зобов'язаннях. Попри є інша частина банків, яка зовсім не використовує кошти банків. Серед банків бізнес-моделі ДКД міжбанківське кредитування не популярне, лише 28 % банківських установ, які мають цю модель взагалі використовують даний вид ресурсів. А лише 5 банків мають значний обсяг коштів банків у зобов'язаннях.

Аналізуючи дані таблиці Ж.3 можна сказати, що на даний момент для всього банківського сектору залучення ресурсів на міжбанку не цікаве, оскільки близько 65% всіх банків (49 банків) у зобов'язаннях мають менше 1 % коштів банків або не мають зовсім.

Таблиця 4.4 – Усереднений показник частки коштів банків у зобов'язаннях

Бізнес-модель	Значення
Роздрібна	0,2
Корпоративна	6,3
Диверсифіковано корпоративна діяльність	2,6
Нетипова банківська діяльність	9,9

Загалом, дані таблиці 4.3 говорять про те, що банки, які входять в четвертий кластер, а саме бізнес-модель НБД, найбільш активні у залученні ресурсів на міжбанку. Банки корпоративної моделі також доволі активно залучають кошти інших банків, а роздрібна та ДКД моделі не активні до використання даного джерела ресурсу. Судячи з цього, банки моделі НБД найбільш вразливі до системного ризику, оскільки при кризових явищах у банківському секторі міжбанківські запозичення першими стають більшими у вартості та одночасно зменшується їх пропозиція. Варто зазначити, що під час узагальнення показника банків корпоративної моделі було вилучено значення банку АТ "СБЕРБАНК", оскільки ми вважаємо, що цей банк використовує таке значні обсяги коштів інших банків через кризовий стан банку, а не в силу особливості його бізнес-моделі.

Також необхідно визначити, наскільки стійкою є бізнес-модель, в тому числі за допомогою показника відношення нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) до капіталу (табл. Ж.4). Виходячи з логіки, що непокритий збиток чи нерозподілений прибуток будуть створюватися не відразу, а накопичуватися протягом певного періоду, можна охарактеризувати, яку частину можливих збитків на нинішній момент та в майбутньому може перекрити банк за рахунок власних коштів, без запозичень.

Таблиця 4.5 – Усереднений показник відношення нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) до капіталу для бізнес-моделей банків України, %

Бізнес-модель	Значення
Роздрібна	-82,0
Корпоративна	-37,0
Диверсифіковано корпоративна діяльність	-38,8
Нетипова банківська діяльність	15,7

Судячи із даних таблиці 4.5 можна сказати, що лише модель НБД в середньому мала нерозподілений прибуток, який складав майже 16% від всього капіталу, а отже ці банки -найбільш стійкі і найменш потребують вкладень для подальшої діяльності. Банки всіх інших моделей переважно мають ще не покриті збитки, про що говорить від'ємне значення показника і при цьому у значних обсягах, отже банки цих моделей мають хиткий стан і потребують додаткових вкладень від власників для подальшої роботи банку. Це доводять і результати розрахунку усередненого показника частки статутного капіталу та незареєстрованого статутного капіталу у власному капіталі (табл.4.6). Загалом, таке велике значення показника пояснюється тим, що не всі банки оговтались від кризи 2014-2015 років та жорсткої політики НБУ, яка змушувала банки формувати надто великі обсяги резервів, які ще не розформували банки при покращенні якості кредитів.

Таблиця 4.6 – Усереднений показник частки статутного та незареєстрованого статутного капіталу у власному капіталі для бізнес-моделей банків України, %

Бізнес-модель	Значення
Роздрібна	150,3
Корпоративна	119,2
Диверсифіковано корпоративна діяльність	117,0
Нетипова банківська діяльність	77,1

Так, дані таблиці 4.6 свідчать, що для роздрібної бізнес-моделі є дуже важливими саме кошти власників, у формуванні капіталу для перекриття збитку. Банки Корпоративної та ДКД-моделей мають також залежати від коштів власників, проте не так значно. Лише для моделі НБД статутний капітал не настільки потрібний, оскільки в банках цієї моделі нема таких значних проблем із покриттям збитків.

Потрібно відмітити, що під час узагальнення двох останніх показників, для бізнес-моделі Корпоративна не були включені дані ПАТ "Промінвестбанк", оскільки значення цього банку суттєво відрізняються від інших по цій моделі, і пов'язано це із поганим фінансовим станом банку.

Таким чином, був проведений аналіз функціонування бізнес-моделей банків України. Найбільш прибутковою по відношенню до активів в середньому виявилася роздрібна модель, прибуток в ній займав майже 5 % від активів, що є значним показником. Серед десяти найприбутковіших банків України найбільш часто зустрічалися банки моделі ДКД. Бізнес-моделі, які концентруються на кредитуванні, найбільш вразливі до кредитного ризику і для цього формують значні обсяги резервів, водночас, інші бізнес-моделі навпаки нині розформовують резерви, що говорить про те, що банки цих моделей раніше більш активно кредитували. Модель НБД показала себе найбільш стійкою, оскільки всі інші моделі в середньому мали переважно непокритий збиток і потребують більших вкладень з боку власників для подальшої роботи.

ВИСНОВКИ

Отже тема кваліфікаційної роботи, що дослідження бізнес моделей у банківській діяльності є на сьогоднішній день дуже актуально. Адже бізнес-моделі показують чим живе банк а також проблеми та ризики які на себе він бере.

Проведене комплексне дослідження дало змогу проаналізувати та виявити найбільш розповсюджені та науково обґрунтовані підходи до тлумачення сутності «бізнес-модель банку». Так, було проаналізовано різні погляди як українських, так і іноземних дослідників-економістів на зміст досліджуваного поняття, що дало змогу виділити три основні теоретичні підходи до визначення поняття «бізнес-модель банку»: операційний, структурний та інтегральний.

Слід зауважити, що було обґрунтовано з теоретичної точки зору доцільність використання саме інтегрального підходу при дослідженні моделей бізнесу українських банків. Такий метод дозволяє враховувати вплив не тільки внутрішніх чинників діяльності банківської установи, а й чинників зовнішнього середовища також.

Розглянуті підходи зарубіжних та вітчизняних авторів дає зрозуміти, що інструментом для виявлення бізнес-моделей є кластерний аналіз, суть якого полягає у групуванні елементів спостереження зі схожими показниками у певні кластери, із усієї вибірки елементів. Інформаційною базою для створення кластерів являються показники діяльності банку які характеризують діяльність банку з погляду формування та використання ресурсів. Основна відмінність, яка розрізняє бізнес-моделі це різні підходи до ключових банківських операцій (операції з фізичними особами порівняно з операціями з юридичними, або за змішаною системою) та за стратегіями фінансування бізнесу (тобто залучення коштів фізичних осіб порівняно з коштами юридичних або змішане). Найбільша складність при здійсненні кластерного аналізу це сформулювати збалансований перелік інструментів, беручи до уваги загальні тенденції банківського сектору та ризики, які притаманні для банків цього сектору. В залежності від відмінності

набору інструментів у різних авторів відзначається і відмінність виявлених бізнес-моделей.

Нами було виділено, що бізнес-моделі використовуються регулятором в процесі нагляду. Практичне застосування аналізу бізнес-моделей було у процесі наглядової оцінки SREP сутність якого полягає в оцінці та нагляду центральним банком за банківським сектором для виявлення потенційних та наявних ризиків та подальшої роботи з банками щодо покращення управління ризиками. За допомогою оцінки життєздатності бізнес-моделі оцінюється здатність генерувати прибуток на протязі року а оцінка життєздатності дозволяє зрозуміти чи може за цією моделлю банк зможе отримувати прийнятний рівень доходів на протязі трьох років. Бізнес-модель в нагляді має велике значення, оскільки за допомогою бізнес-моделі регулятор може оцінити перспективи розвитку та функціонування банку, виокремити основні ризики які бере на себе банк, надати рекомендації щодо оптимізації в управлінні ними, вказати на проблемні моменти в діяльності керівництву.

Для здійснення кластерного аналізу української банківської системи в якості досліджуваних показників попередньо були розраховані 32 коефіцієнти, які всебічно характеризують банківський сектор проте в кінцевий перелік в було обрано: частина бруто кредитів (% від активів), :кредити фізичних та юридичних осіб (% від активів), частками валютних активів та валютних зобов'язань , частка строкових депозитів фізичних осіб (% від зобов'язань), частка коштів юридичних осіб (% від зобов'язань). Проведення кластерного аналізу проводилося за допомогою IBM SPSS 13 версії, яка широко застосовується науковцями та має широкий набір інструментів та вирізняється простотою в порівнянні із програмами подібного функціоналу. Для проведення кластерного аналізу використовувався метод к-середніх а в якості міри близькості використали евклідову відстань.

Запропонована методика кластеризації банківської системи України дозволила виявити 4 типових для українських банків бізнес-моделей, а саме роздрібна, корпоративна, диверсифіковано корпоративна діяльність та нетипова

банківська діяльність. Важливо зазначити, що серед 75 банків станом на 01.01.2020 бізнес-моделі які спеціалізуються на класичному банківському посередництві використовуються незначною кількістю банків а основна частина банківського сектору а саме 54 банки використовують модель диверсифіковано корпоративна діяльність, яка менш активно кредитує а більшість кредитів надають корпоративному сектору, що говорить про зменшення зацікавленості до кредитування через загальне зменшення платоспроможності населення і жорстокої політики НБУ.

В процесі проведення аналізу ефективності функціонування бізнес-моделей було виявлено, що найбільш прибутковою по відношенню до активів в середньому виявилася роздрібна модель, прибуток в ній займав майже 5 % від активів, що є значним показником. Серед десяти найприбутковіших банків України найбільш часто зустрічалися банки моделі ДКД. Бізнес-моделі, які концентруються на кредитуванні, найбільш вразливі до кредитного ризику і для цього формують значні обсяги резервів, водночас, інші бізнес-моделі навпаки нині розформовують резерви, що говорить про те, що банки цих моделей раніше більш активно кредитували. Модель НБД показала себе найбільш стійкою, оскільки всі інші моделі в середньому мали переважно непокритий збиток і потребують більших вкладень з боку власників для подальшої роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алескеров Ф.Т., Белоусов В. Ю., Бондарчук П. К., Попова. Є. С., Бізнес-моделі російських банків: типологія, структура, прихильність вибору. URL: <https://www.hse.ru/data/2012/12/04/1268905426/бизнесмодели%20рос%20банков%20статья.pdf>
2. Власенко М. Як банку змінить бізнес-модель. URL :http://www.delo.ua/finance/kak-banku-pomenjat-biznes-model-321312/?supdated_new=1472312023
3. Гаврілова Т. Сучасні нотації бізнес-моделей: візуальний тренд. *Форсайт-Росія.*- 2014.–Vol 8, № 2 С. 56-70.
4. Гридчук Д.М. Управлінська структура сучасної бізнес-моделі банку: Економіка та держава. 2018. №9. С.44 – 48.
5. Дані фінансової звітності банків України з сайту Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
6. Дегтярьова Н. М. Впровадження ризик-орієнтованого нагляду за методологією SREP: НБУ. 2018. С. 19.
7. Деркаченко А. В., Худолій Ю. С. Аналіз бізнес-моделей банків України: Облік і фінанси. 2018. №2. С.76 – 83.
8. Ісаєв Р. А. Банківський менеджмент и бізнес-інжинирінг: ІНФРАМ. 2013. 276 с.
9. Касаткіна Т. М. Плахота А. К. Аналіз бізнес-моделей банків у рамках Supervisory review an devaluatio nprocess (SREP): НБУ. 2018. С. 12.
10. Кузнецова С.А., Болгар Т.М., Пестовська З.С. Банківська система. Навч. посібник. Київ: *Центр учбової літератури*. 2014. 400 с.
11. Майбутнє у регулюванні небанківського фінансового сектору. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80189428> (дата звернення 22.04.2020).

12. Міненко Л. М. Розвиток банківського нагляду на консолідованій основі в Україні : дис. канд. економ. наук : 08.00. Суми, 2019. 287 с.
13. Оніщенко Ю. І. Бизнес-Моделі Банків в Банківській Системі України : Кафедра банківської справи Одеського національного економічного університету. Одесса. 2015, р. 18.
14. Пантелєєва Н. М. Інноваційні бізнес-моделі банків як відповіді на виклики та наслідки фінансової кризи : Фінансовий простір. 2013. №3. С.70 – 76.
15. Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Постанова Національного банку України від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>
16. Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Постанова НБУ від 18.06.2015 № 391.URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>.(дата звернення 22.04.2020)
17. Рашкован В., Покідін Д. Кластерний аналіз бізнес-моделей українських банків: застосування нейронних мереж Кохонена. Вісник Національного банку України. 2016. С. 13-40.
18. Сайт Національного Банку України. URL – : <https://bank.gov.ua/>.(дата звернення 22.04.2020)
19. Соцька Ю. І. Методологічні засади кластерного аналізу конкурентоспроможності банків України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2015. С. 177 – 185.URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_2_22(дата звернення 09.05.2020)
20. Стратегія Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192> (дата звернення 09.04.2020)
21. Тищенко О.І. Визначення впливу ресурсної бази на прибуток банку з використанням моделі кореляційно-регресійного аналізу. Мукачівський державний університет. *Економіка і суспільство*. №10. 2017. С. 683-688
22. Шевчук А. Банківські ризики: міжнародні та вітчизняні стандарти. *Економічний аналіз*. 2016. Том 24, №2. С. 38-42.

23. Jopienė A. Business models of Scandinavian banks subsidiaries in the Baltics: identification and analysis : The Centre for Excellence in Finance and Economic. Bank of Lithuania. Occasional Paper Series. 2015. № 5. URL. –: http://www.lb.lt/business_models_of_scandinavian_banks_subsidaries_in_the_baltics_identification_and_analysis
24. Ayadi R., Arbak E., de Groen D.. Business Models in European Banking: A Pre – and Post- Crisis Screening, Center for European Policy Studies, Brussels. 2011.
25. Ayadi R., Arbak E., de Groen D.. Regulation of European Banks and Business Models: Towards a New Paradigm?, Center for European Policy Studies, Brussels. 2012.
26. Brealey and Myers. Principles of Corporate Finance. URL: <http://cevdetkizil.brinkster.net/cevdetchess/tr/admin/editor/sayfalar/princf.pdf>
27. ECB. Financial Stability Review May, Recent Trend in Euro Area Banks’ Business Models 2016.
28. European Banking Authority. Guidelines on Common Procedures for the Supervisory Review and Evaluation Process 2014.
29. Ferstl R., D. Seres. Clustering Austrian Banks’ Business Models and Peer Groups in the European Banking Sector, Financial Stability Report, 2014. 24, pp. 79 – 95.
30. Mayo M., Brown G. Building a competitive business model /M. Mayo, G. Brown // Ivey Business Journal. 1999. - № 6. p. 18–23.
31. Morris M. The entrepreneur`s business model: toward a unified perspective / M. Morris M. Schindehutte, J. Allen // Journal of Business Research. 2005. № 58. p. 726–735.
32. Onyshchenko Y. Banking business models in Ukrainian banking system / Y. Onyshchenko //Baltic Journal of Economic Studies, Volume 1 Number 2. Riga: Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2015, 164 pages. – p. 115-121
33. Osterwalder A., Pigneur Y. Business model generation : New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken. p 77.

34. Roengpitya R., Tarashev N. and Tsatsaronis K. Bank business models. – Bank for international settlements. - 7 December 2014. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1412g.htm
35. Rym A. et al. Banking Business Models Monitor 2015 EUROPE.: Alphonse and Dorimène Desjardins International Institute for Cooperatives and International Research Centre on Cooperative Finance. Montréal. 2015. p. 126.
36. Shafer S. M., Smith H. J., Linder J. C. The power of business models: Business Horizons. – 2005. – Vol. 48, № 3. – P. 8.
37. Swiss Banking Business Models of the Future. Embarking to New Horizons. URL: <http://www2.deloitte.com/ch/en/pages/financial-services/articles/swiss-banking-business-models-of-the-future.html>(on the date 05.05.2020)
38. The NPL situation in Ukraine. National Bank of Ukraine. 26/04/2018. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=68966258> (on the date 05.05.2020)
39. Timmers P. Business models for electronic markets: Electronic Commerce in Europe. 1998. № 8. P. 6.
40. Tomkus M. Identifying Business Models of Banks: Analysis of Biggest Banks from Europe and United States of America: Aarhus University: Business and Social Sciences, 2014. p 66.
41. Vagizova V., Luire K., Ivasiv I. Clustering of Russian Banks: Business Models of Interaction of the Banking Sector and the Real Economy, Problems and Perspectives in Management, Vol. 12, Issue 1. 2014.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

ПІДХОДИ АВТОРІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БІЗНЕС-МОДЕЛІ»

Таблиця А.1 – Підходи авторів до визначення поняття «бізнес-моделі»

№	Автор	Рік	Сутність
1	П. Тиммерс [39]	1998	Бізнес-модель банку визначає як «опис, який пояснює, як вони працюють» і фокусує увагу на розумінні сутності цього процесу
2	М. Майо, Г. Браун [30]	1999	Бізнес модель банку визначається через структуру із ключовими взаємозалежними підрозділами, які створюють і підтримують конкурентоспроможний бізнес
3	С. Шефер, Г. Сміт, Дж. Ліндер [36]	2005	Бізнес модель банку розглядається як представлення основи діяльності банку через набір логічних та стратегічних рішень з метою створення та утримання вартості в межах мережі цінностей, таких як постачальники ресурсів, споживачі, партнери, канали збуту, інформаційні канали, які складають зовнішнє середовище діяльності банку
4	М. Моррис [31].	2005	Бізнес-модель банку екоротким описом того, як набір взаємопов'язаних елементів, що віддзеркалюють рішення в області стратегії, структури та економіки підприємства та будуть використовуватися, щоб створити стійку конкурентну перевагу на певних ринках
5	А.Остервальдер, І. Піньє [33].	2010	Бізнес-моделі - уявлення про те, як організація (банк) створює, передає та фіксує вартість
6	Ф. Алескеров, В. Белоусова, П. Бондарчук, Є. Попова[1]	2012	Бізнес-модель розглядається як політика банку з управління активами, пасивами і прибутковістю банківських операцій, заснована на моделі, що аналогічна CAMELS
7	Р. Ісаєв [8]	2013	Комплексна бізнес-модель банку - це система взаємопов'язаних моделей, документів і довідників, що описують більшість областей діяльності і систем управління універсального комерційного банку
8	Н. Пантелєєва [14].	2013	Бізнес-модель – це спосіб поєднання факторів банківського бізнесу в ланцюг створення та пропозиції цінності нового продукту споживачу з подальшим перетворенням його в прибуток, що збільшує економічну вартість банку в цілому
9	М. Томкус [40].	2014	Банківська бізнес-модель визначена як представлення набору компонентів, що використовуються для здобуття переваг в конкурентній боротьбі та досягнення оптимального прибутку на фінансовому ринку, де використовуються аналогічні стратегії

Продовження табл. А.1

№	Автор	Рік	Сутність
10	Європейська банківська організація [23]	2015	Бізнес-моделі є засобами і методами, які використовуються у роботі банків для отримання прибутку і зростання, які складаються з кількох переплетених елементів, що розкривають спосіб у який дана установа організовує власну діяльність
11	В. Рашкован, Д. Покідін [17].	2016	Бізнес-модель – це те, чим підприємства однієї галузі відрізняються одне від одного, її вибір в підсумку визначає всі основні характеристики фірми: цільових клієнтів, регіони, продукти, канали збуту, постачальників тощо
12	Д. Гриджук [4].	2018	Бізнес-модель банку визначає основні поняття і об'єкти, що становлять зміст банківського бізнесу, а також відносини (взаємозв'язку) між ними
13	А. Деркаченко, Ю. Худолій [7].	2018	Бізнес-модель банку - це система класифікації видів діяльності банку, що встановлює відносини зв'язку між різними елементами (об'єктами або підрозділами) такої класифікації

ДОДАТОК Б

ІНСТРУМЕНТИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКУ

Таблиця Б.1 – інструменти для визначення бізнес-моделі банку згідно досліджень монітору бізнес-моделей у банківській справі(на основі [35]).

№	Назва інструменту	Характеристика
1	Кредити банкам (у% від активів).	Цей показник вимірює масштаби операцій на міжбанківському ринку, велике значення цього інструменту говорить про вразливість для ризиків, пов'язаних із взаємопов'язаністю у банківському секторі
2	Кредити клієнта (у% від активів).	Цей показник визначає частку кредитів клієнтів для клієнтів, які не входять в банківську систему як учасники (фізичні особи а також юридичні особи – не банки) , що свідчить про залежність від більш традиційної банківської діяльності
3	Цінні папери (у% від активів).	Вони визначаються як безготівкові активи, крім позики; більша частка цінних паперів в активах вказувала б на поширеність інвестиційної діяльності, яка схильна до ринкових та ризиків ліквідності
4	Боргові зобов'язання (у% від активів)	Вони визначаються як, зобов'язання з участі в капіталі, крім деривативів та депозитів. Хоча зобов'язання банку складаються з короткострокових міжбанківських позик, більш широкий показник боргових зобов'язань дає загальне уявлення про вплив банку на ринкове фінансування
5	Похідні деривативи (у% від активів)	Цей показник агрегує балансову вартість всіх негативних деривативів банку, які часто ідентифікуються як одні з ключових (і найбільш ризикованих) фінансові ризики банків з великою інвестиційною та торговою діяльністю

Таблиця Б.2 – Інструменти для визначення бізнес-моделі банку узагальнений автором на основі робіт вітчизняних дослідників (узагальнено на основі [13], [12])

№	Назва інструменту	Характеристика
1.	Різниця між активними та пасивними операціями банків на міжбанківському ринку (у % до активів).	Цей показник виступає як характеристика банку на міжбанківському ринку, діяльність яка пов'язана із ризиками, з взаємопов'язаністю в банківському секторі.
2.	Частка всіх наданих кредитів (у % до активів).	Цей показник вказує на загальну зацікавленість банку в традиційній банківській діяльності.
3.	Кредити надані юридичним особам (у% від активів).	Цей показник визначає частку позик для підприємства і показує, яка частина кредитних ресурсів спрямована на підтримку та забезпечення галузей економіки.
4.	Зобов'язання юридичних осіб (у% від зобов'язань).	Цей показник визначає частку депозитів в загальному балансі підприємств, що вказує на залежність від джерел фінансування з корпоративного сегменту
5.	Кредити для домогосподарств (у% від активів).	Цей показник визначає частку позик для домогосподарств та показує, яка частина кредитних ресурсів спрямована на роздрібний ринок
6.	Зобов'язання домогосподарств (у% від зобов'язань).	Цей показник визначає частку депозитів від домогосподарства в загальному балансі, що свідчить про спрямованість банку залучати ресурси саме з роздрібною сектору
7.	Торгові активи (у% від активів)	Вони визначаються як безготівкові активи, крім позик (цінні папери, інвестиційна нерухомість, інші активи). Велика частка у активах свідчить про зацікавленість банку в інвестиційній діяльності, яка є схильна до ризиків ліквідності. Найбільш популярним інструментом серед всіх торгових активів серед банків України є ОВДП.

Таблиця Б.3 – Інструменти для визначення бізнес-моделі банку згідно роботи науковців НБУ В. Рашкована та Д. Покідіна [17].

№	Назва інструменту	Характеристика
1	Активи/Філії(у гривнях)	Свідчить, наскільки інтенсивно банк використовує мережу філій у своїй діяльності. Оскільки ми не хотіли, щоб ця змінна опосередковано свідчила про розмір банку, ми стандартизували її за вартістю активів. У результаті змінна показує вартість активів у розрахунку на одну філію. Передбачається, що її високе значення вказуватиме на відносно невелику кількість філій.
2	Середній термін погашення кредитів (у роках)	Середній термін погашення кредиту розраховується як середньозважений термін погашення кредиту в роках, застосований до залишків за кредитами станом на певну дату. Цей показник відображає часовий горизонт, на якому банк працює зі своїми клієнтськими продуктами. Проблема із цим показником полягає в тому, що він розраховується, виходячи з вартості залишків. Таким чином, він відображає рішення, прийняте в минулому (можливо, у далекому минулому)
3.	Середній розмір кредитів (у тисячах гривень)	Середній обсяг кредиту, яка була сконструйована як відношення загального обсягу портфеля кредитів та кількості кредитів. Для вирішення можливої проблеми аномальних значень ми спочатку скинули верхню дециль кредитів кожного банку. Різниця між середнім значенням та медіаною цієї змінної вказує на наявність аномальних значень у верхній частині розподілу. Це означає, що деякі банки кредитують великий бізнес шляхом надання великих кредитів
4	Частка власного капіталу і субординованого боргу	Показує частку запозичених коштів банку. Розподіл змінної центрований навколо значення 0.23, тоді як середнє значення – це 0.3. Як і раніше, це вказує на присутність деяких банків із дуже малою часткою запозиченого капіталу, що не можна вважати типовим для банківського бізнесу.
5	Частка роздрібних кредитів	Це частка роздрібних кредитів у активах, що генерують дохід. ⁴ Вона вказує на основних цільових клієнтів банку. Високе значення цієї змінної свідчить, що банк в основному обслуговує фізичних осіб. Якщо значення низьке, то банк більше орієнтований на корпоративний сектор або інші джерела доходу. Описова статистика свідчить, що українські банки мають більше корпоративних кредитів, але є банки, котрі обслуговують переважно фізичних осіб.
6	Частка роздрібних депозитів	це частка роздрібною фінансування в загальних зобов'язаннях без субординованого боргу. Вона вказує, якою мірою банк покладається на фізичних осіб у фінансуванні своїх операцій. Як видно з описової статистики, незважаючи на те, що обсяги кредитування фізичних осіб у середньому дуже низькі, українські банки більше покладаються на них у фінансуванні своєї діяльності.
7	Частка кредитів	це частка кредитів (без урахування міжбанківських кредитів) у активах. Вона свідчить, наскільки банк залучений до неklasичної банківської діяльності. Якщо значення низьке, то банк має у своєму портфелі велику кількість нетипових активів. Описова статистика свідчить, що українська банківська система в основному є традиційною, маючи медіану змінної близько 0.8.

ДОДАТОК В
БАНКІВСЬКІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ

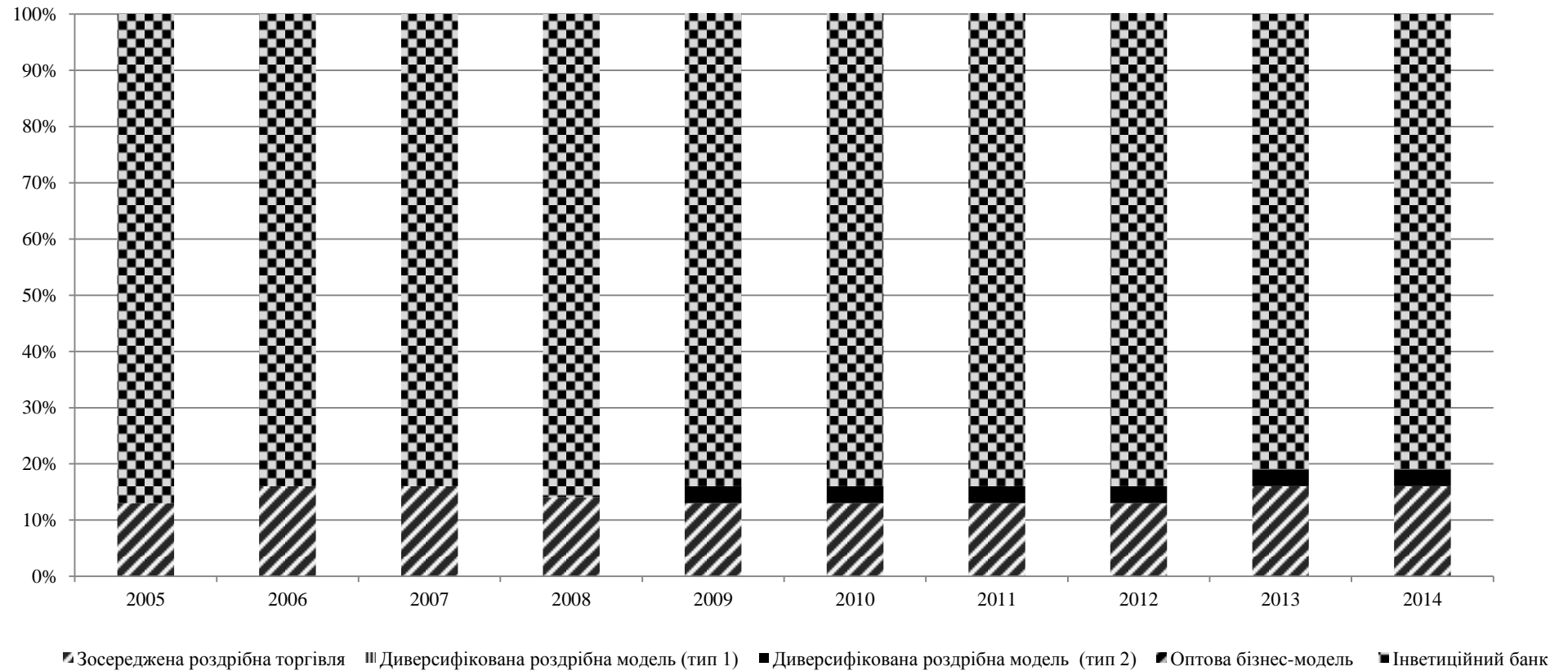


Рисунок В.1 - Банківські бізнес-моделі у Франції (% активів)

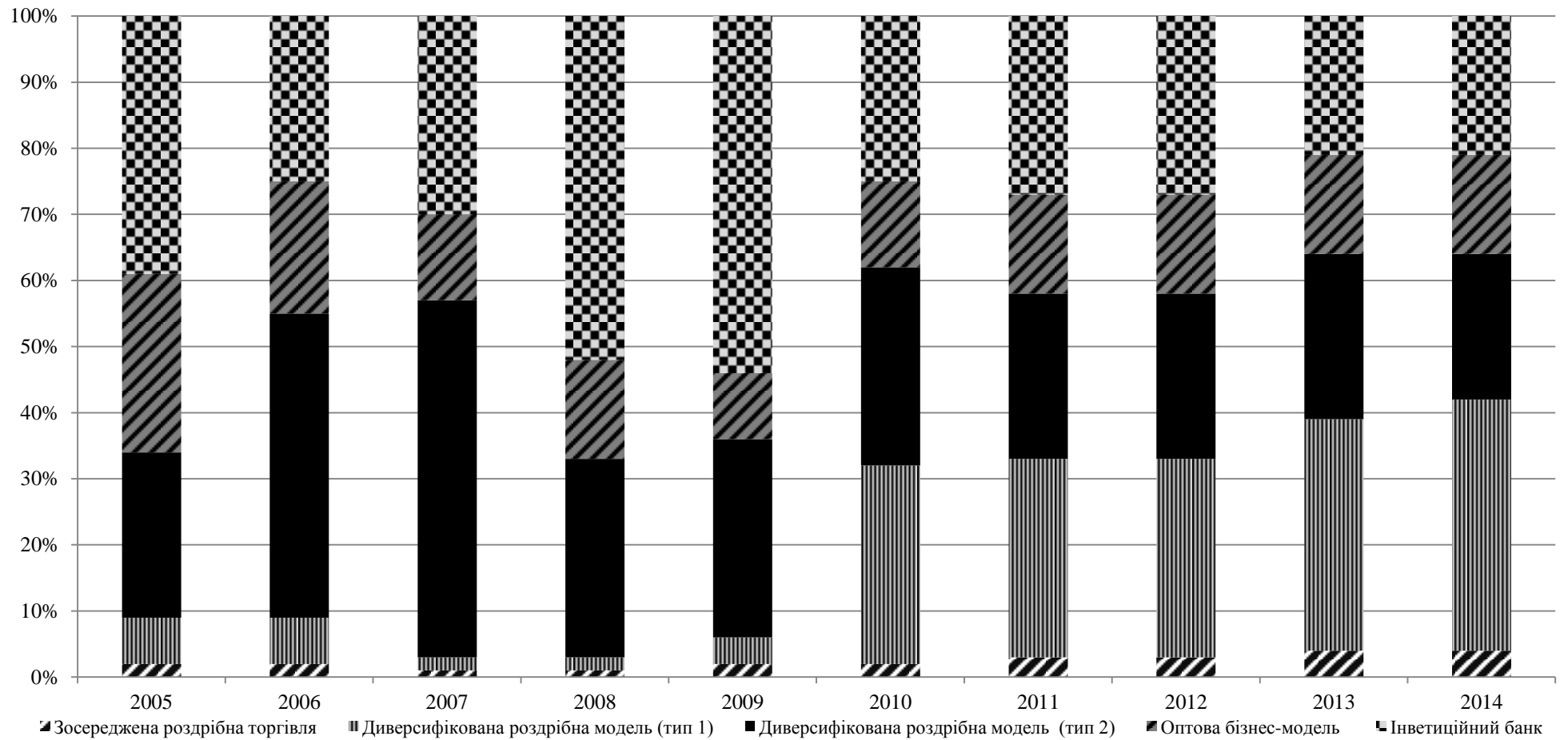
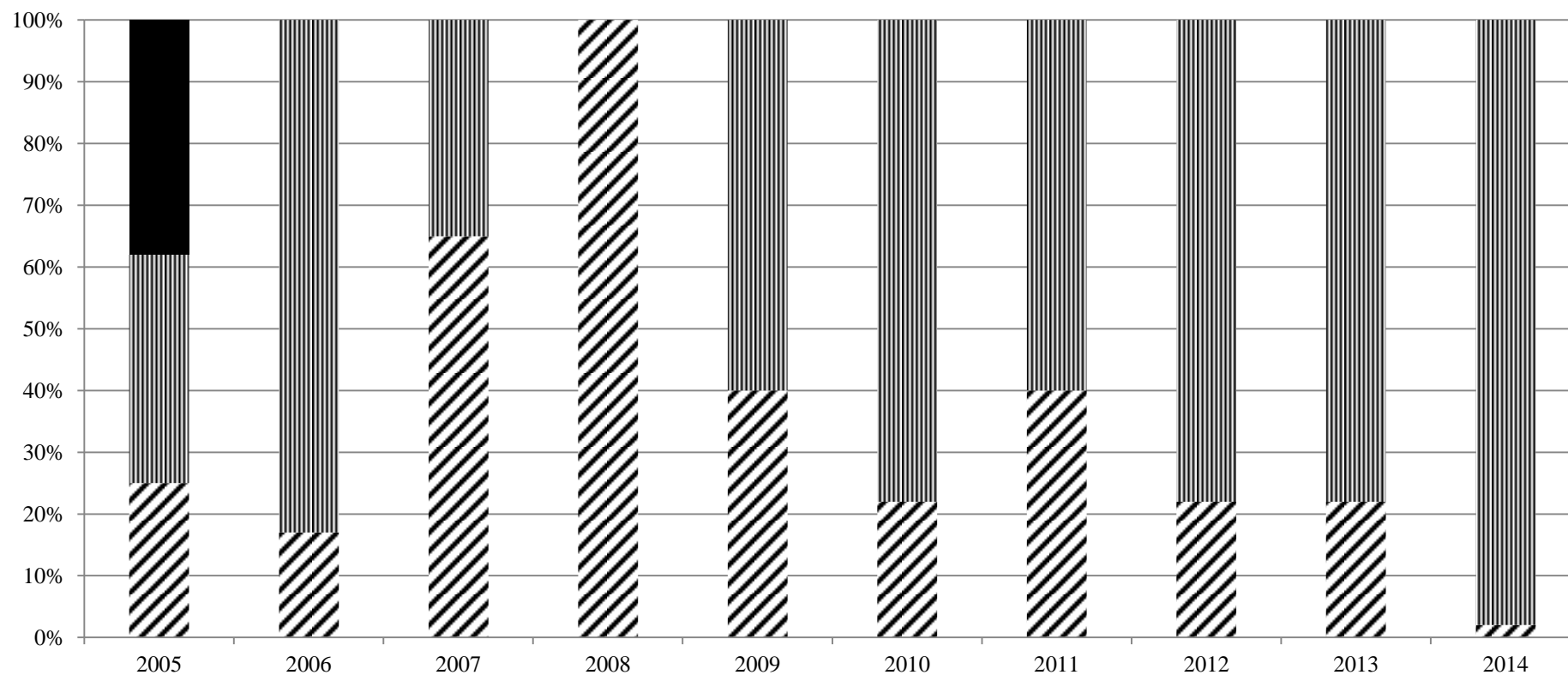


Рисунок В.2 - Банківські бізнес-моделі у Німеччині (% активів)



Зосереджена роздрібна торгівля
 Диверсифікована роздрібна модель (тип 1)
 Диверсифікована роздрібна модель (тип 2)
 Оптова бізнес-модель
 Інвестиційний банк

Рисунок В.3 - Банківські бізнес-моделі у Греції (% активів)

ДОДАТОК Г
КІЛЬКІСНІ ТА ЯКІСНІ ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ЖИТТЄЗДАТНОСТІ
ТА СТІЙКОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Таблиця Г.1 – Показники для оцінки бізнес-моделі (сформовано на основі [6].)

Пкi	Кількісні показники	Група показників	Вага групи	Вага показників
Пк1	Співвідношення операційних витрат до операційних доходів	Прибутковість / ризику	0,6	0,4
Пк2	Чиста маржа врахуванням витрат на резерви			0,25
Пк3	Покриття витрат на персонал не процентними доходами			0,05
Пк4	Співвідношення чистого комісійного доходу до чистих активів			0,05
Пк5	Рентабельність власного капіталу			0,1
Пк6	Достатність основного капіталу			0,1
Пк7	Покриття кредитів, наданих клієнтам, залученими коштами клієнтів			0,025
Пк8	Співвідношення непокритих кредитним ризиком проблемних активів до регулятивного капіталу			0,025
Пк9	Концентрація ТОП 5 позичальників/груп пов'язаних позичальників	Концентрації	0,3	0,4
Пк10	Концентрація ТОП 5 кредиторів			0,3
Пк11	Залежність від коштів інших банків та міжнародних організацій			0,3
Пк12	Співвідношення операційних та капітальних витрат на ІТ до загального обсягу активів	Конкуренто-спроможність	0,1	0,4
Пк13	Співвідношення витрат на маркетинг та спонсорство до загального обсягу активів			0,3
Пк14	Співвідношення витрат на персонал до загальної кількості персоналу			0,3
Пяi	Якісні показники			Вага показників
Пя1	Показник досягнення планових показників (передбачених стратегічним планом з врахуванням виконання інших фінансових планів, програм капіталізації, планів реструктуризації наданими банком до НБУ)			0,25
Пя2	Показник реалістичності розвитку, який характеризує потенційні можливості банку для досягнення прогнозних показників, передбачених стратегією банку, бізнес-планом та іншими фінансовими планами. Достатність рівня ліквідності та доступність ринків для залучення фінансування.			0,2

Продовження табл. Г.1

П'яі	Якісні показники	Вага показників
П'я3	Показник репутаційного ризику (якість репутації банку, його власників істотної участі та керівників на ринку, від репутації яких залежить успішність реалізації бізнес-моделі)	0,15
П'я4	Показник дотримання пруденційних вимог (дотримання встановлених економічних нормативів та нормативів і порядку обов'язкового резервування коштів на кореспондентському рахунку протягом останніх шести місяців)	0,15
П'я5	Показник оцінки ризику операцій з пов'язаними особами (комплексна оцінка (бал 1-4) щодо оцінки ризику операцій з пов'язаними з банком особами)	0,25

ДОДАТОК Д
КОЕФІЦІЄНТИ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ У БАНКІВСЬКІЙ
СИСТЕМІ НА 01.01 2020

Таблиця Д.1 – Коефіцієнти для визначення тенденцій у банківській системі на 01.01 2020 (на основі[5]).

№	Коефіцієнт
1	Частка чистих кредитів в чистих активах, %
2	Частка бруто-кредитів в бруто-активах, %
3	Кредити юр осіб в бруто-кредитів
4	кредити юр осіб в бруто-активах
5	Кредити фіз осіб в бруто-кредитів
6	Кредити фіз осіб в бруто-активах
7	Валютні кредити в активах (нетто)
8	Валютні кредити в активах (брутто)
9	Кредити/депозити
10	% Валютних активів
11	% Валютних зобов'язань
12	Різниця між часткою валютних активів та валютних зобов'язань
13	Частка строкових депозитів в зобов'язаннях, %
14	Частка строкових депозитів фізичних осіб в зобов'язаннях, %
15	Кошти юридичних осіб в зобов'язаннях
16	Субборг, боргові ЦП та ін. Залучення кошти в зобов'язаннях
17	Кошти отримані від НБУ
18	(Кошти в інших банках - Кошти банків) у % до чистих активів
19	Частка грошових еквівалентів в чистих активах
20	(Інвестиційна нерухомість + Основні засоби та нематеріальні активи)/ Чисті активи
21	Інші фін активи та інші активи
22	Частка ОВДП в активах
23	Цінні папери, що рефінансуються НБУ, в активах
24	Частка резервів в загальних активах як характеристика ризику
25	Частка статутного капіталу та незареєстрованого статутного капіталу в капіталі
26	Емісійні різниці до статутному капіталу
27	Інший додатковий капітал та резерви в капіталі
28	Непокриті збитки до власного капіталу
29	Залежність від міжбанку в зобов'язаннях
30	Інші фінансові зобов'язання та Інші зобов'язання / зобов'язання
31	Відрахування до резервів: Витрати
32	Прибуток до активів

ДОДАТОК Е
РЕЗУЛЬТАТИ ПРОВЕДЕННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ
БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ

Таблиця Е.1 – Розподіл банків згідно результатів кластеризації їх бізнес-моделей

Назва банку	Номер кластеру	Відстань
АТ "Ідея Банк"	1	30,85239051
АТ "БАНК ФОРВАРД"	1	0
АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	1	52,15454055
АТ "А - БАНК"	1	20,00843822
АТ "СБЕРБАНК"	2	34,58428111
ПАТ "Промінвестбанк"	2	0
АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	2	54,19847692
АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	2	45,64916648
АТ "СПБ"	2	62,83921467
АТ "БАНК "ПОРТАЛ"	2	44,7937451
АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	3	28,31341731
АТ "Укресімбанк"	3	46,13450444
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	3	52,97275243
АТ "АЛЬФА-БАНК"	3	49,58493824
АТ "ОТП БАНК"	3	58,41318344
АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	3	74,83946552
АТ "КРЕДОБАНК"	3	47,86594196
АТ "ІНГ Банк Україна"	3	81,98669465
АТ "ПРЕУС БАНК МКБ"	3	37,50851103
АТ "ПУМБ"	3	49,97094756
Акціонерний банк "Південний"	3	43,98811658
АТ "ТАСКОМБАНК"	3	47,63284161
АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	3	45,74796608
ПАТ "БАНК ВОСТОК"	3	63,62797812
АТ "МЕГАБАНК"	3	56,44922409
АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	3	53,62824722
АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	3	34,16518696
АТ "МІБ"	3	60,2008671
АТ "БАНК АЛЬЯНС"	3	66,58731411
АТ АКБ "Львів"	3	42,54137868
АТ "АБ "РАДАБАНК"	3	38,0445318
АТ "БАНК "ГРАНТ"	3	58,58813873
АТ "КІБ"	3	51,06249504
АТ "МОТОР-БАНК"	3	42,43486303

Продовження таблиці Е.1

Назва банку	Номер кластеру	Відстань
АТ "АП БАНК"	3	41,36048839
АТ "МетаБанк"	3	42,07872265
АТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ"	3	67,80843679
Полікомбанк	3	39,64402729
АТ "ОКСІ БАНК"	3	15,77569333
АТ "Ощадбанк"	3	25,21358562
АБ "УКРГАЗБАНК"	3	52,25342094
АТ "УКРСИББАНК"	3	55,68277023
АТ "ПРАВЕКС БАНК"	3	44,43559947
АТ "БТА БАНК"	3	37,12644475
ПАТ "МТБ БАНК"	3	36,17378194
АТ "КБ "ГЛОБУС"	3	48,04676992
ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК"	3	38,82474597
АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ"	3	43,37240597
АТ "Полтава-банк"	3	31,37837631
АТ "БАНК СІЧ"	3	50,19220657
АТ АКБ "АРКАДА"	3	33,30198342
АТ "АКБ "КОНКОРД"	3	37,77312404
АТ "Місто Банк"	3	0
АТ "РВС БАНК"	3	37,16445076
АТ "КОМІНВЕСТБАНК"	3	31,67262067
АТ "АЙБОКС БАНК"	3	46,05495522
АТ "УКРБУДІНВЕСТБАНК"	3	60,64643106
АТ "АСВІО БАНК"	3	55,49806213
АТ "ЮНЕКС БАНК"	3	47,51879207
ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	3	26,33607602
АТ "БАНК 3/4"	3	38,56737611
АТ "СКАЙ БАНК"	3	20,63274339
АТ "БАНК ТРАСТ-КАПІТАЛ"	3	42,38690954
АТ "Український банк реконструкції та розвитку"	3	65,34713536
ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	4	0
АТ "СІТІБАНК"	4	28,62149542
АТ "Дойче Банк ДБУ"	4	28,06403392
АТ "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК"	4	32,35660674
АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	4	52,50342465
АТ "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"	4	36,46804217
АТ "КРИСТАЛБАНК"	4	39,69352718
АТ "АЛЬТБАНК"	4	42,03846453
АТ "БАНК АВАНГАРД"	4	32,88402196
ПрАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	4	44,18574431
АТ "АЛЬПАРІ БАНК"	4	42,50193996

ДОДАТОК Ж

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Таблиця Ж.1– Відношення фінансового результату до активів, у відсотках

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
Роздрібна	АТ "Ідея Банк"	8,53
Роздрібна	АТ "А - БАНК"	5,06
Роздрібна	АТ "БАНК ФОРВАРД"	3,18
Роздрібна	АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	3,00
Корпоративна	АТ "СПБ"	10,06
Корпоративна	ПАТ "Промінвестбанк"	3,81
Корпоративна	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	3,55
Корпоративна	АТ "БАНК "ПОРТАЛ"	3,11
Корпоративна	АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	2,07
Корпоративна	АТ "СБЕРБАНК"	1,06
ДКД	АТ "РВС БАНК"	18,15
ДКД	АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	10,38
ДКД	АТ "ОТП БАНК"	6,89
ДКД	АТ "ІНГ Банк Україна"	6,55
ДКД	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	6,29
ДКД	АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	5,99
ДКД	АТ "Полтава-банк"	5,94
ДКД	АТ "МетаБанк"	5,82
ДКД	АТ "ПУМБ"	5,75
ДКД	АТ "УКРСИББАНК"	5,34
ДКД	АТ "БАНК "ГРАНТ"	4,88
ДКД	АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	3,51
ДКД	АТ "КРЕДОБАНК"	3,43
ДКД	АТ "БАНК АЛЪЯНС"	3,43
ДКД	АТ "АКБ "КОНКОРД"	3,22
ДКД	АТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ"	3,09
ДКД	АТ "ТАСКОМБАНК"	2,91
ДКД	АТ "АБ "РАДАБАНК"	2,70
ДКД	АТ "АЛЬФА-БАНК"	2,67
ДКД	АТ "МОТОР-БАНК"	2,46
ДКД	АТ "БАНК 3/4"	2,41
ДКД	АТ "МІБ"	2,41
ДКД	АТ "АП БАНК"	2,32
ДКД	АТ "БТА БАНК"	2,12
ДКД	АТ "КІБ"	1,96
ДКД	ПАТ "БАНК ВОСТОК"	1,88

Продовження таблиці Ж.1

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
ДКД	АТ "КБ "ГЛОБУС"	1,62
ДКД	Акціонерний банк "Південний"	1,41
ДКД	ПАТ "МТБ БАНК"	1,35
ДКД	ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК"	1,28
ДКД	АТ "ПРЕУС БАНК МКБ"	1,26
ДКД	АТ "БАНК СІЧ"	1,18
ДКД	АБ "УКРГАЗБАНК"	1,13
ДКД	АТ "ЮНЕКС БАНК"	0,95
ДКД	АТ "БАНК ТРАСТ-КАПІТАЛ"	0,88
ДКД	АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	0,83
ДКД	АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	0,79
ДКД	АТ "АЙБОКС БАНК"	0,77
ДКД	АТ АКБ "Львів"	0,74
ДКД	АТ "Укрексімбанк"	0,71
ДКД	АТ "УКРБУДІНВЕСТБАНК"	0,59
ДКД	Полікомбанк	0,58
ДКД	АТ АКБ "АРКАДА"	0,47
ДКД	АТ "МЕГАБАНК"	0,39
ДКД	АТ "АСВІО БАНК"	0,38
ДКД	АТ "ОКСІ БАНК"	0,17
ДКД	АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ"	0,16
ДКД	АТ "Ощадбанк"	0,11
ДКД	ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	0,08
ДКД	АТ "Місто Банк"	-0,02
ДКД	АТ "КОМІНВЕСТБАНК"	-1,59
ДКД	АТ "Український банк реконструкції та розвитку"	-1,83
ДКД	АТ "ПРАВЕКС БАНК"	-2,13
ДКД	АТ "СКАЙ БАНК"	-5,05
НБД	АТ "СІТІБАНК"	8,60
НБД	ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	5,72
НБД	АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	5,12
НБД	АТ "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК"	4,30
НБД	АТ "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"	4,02
НБД	ПрАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	3,18
НБД	АТ "Дойче Банк ДБУ"	2,12
НБД	АТ "БАНК АВАНГАРД"	1,22
НБД	АТ "АЛЬТБАНК"	0,76
НБД	АТ "КРИСТАЛБАНК"	0,51
НБД	АТ "АЛЬПАРІ БАНК"	-7,68

Таблиця Ж.2 – частка відрахувань до резервів по відношенню до витрат, у відсотках

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
Роздрібна	АТ "Ідея Банк"	59,80
Роздрібна	АТ "А - БАНК"	41,33
Роздрібна	АТ "БАНК ФОРВАРД"	9,14
Роздрібна	АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	25,21
Корпоративна	АТ "ЄСПБ"	37,46
Корпоративна	ПАТ "Промінвестбанк"	-6,92
Корпоративна	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	20,78
Корпоративна	АТ "БАНК "ПОРТАЛ"	31,10
Корпоративна	АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	2,92
Корпоративна	АТ "СБЕРБАНК"	39,03
ДКД	АТ "РВС БАНК"	7,28
ДКД	АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	2,42
ДКД	АТ "ОТП БАНК"	16,46
ДКД	АТ "ІНГ Банк Україна"	-9,21
ДКД	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	-0,60
ДКД	АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	-6,47
ДКД	АТ "Полтава-банк"	-6,57
ДКД	АТ "МетаБанк"	-12,14
ДКД	АТ "ПУМБ"	9,71
ДКД	АТ "УКРСИББАНК"	8,21
ДКД	АТ "БАНК "ГРАНТ"	1,22
ДКД	АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	37,91
ДКД	АТ "КРЕДОБАНК"	8,81
ДКД	АТ "БАНК АЛЬЯНС"	11,15
ДКД	АТ "АКБ "КОНКОРД"	7,35
ДКД	АТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ"	-0,95
ДКД	АТ "ТАСКОМБАНК"	-0,43
ДКД	АТ "АБ "РАДАБАНК"	12,45
ДКД	АТ "АЛЬФА-БАНК"	22,43
ДКД	АТ "МОТОР-БАНК"	-1,64
ДКД	АТ "БАНК 3/4"	-1,00
ДКД	АТ "МІБ"	10,60
ДКД	АТ "АП БАНК"	6,27
ДКД	АТ "БТА БАНК"	-7,30
ДКД	АТ "КІБ"	-0,66
ДКД	ПАТ "БАНК ВОСТОК"	-0,85
ДКД	АТ "КБ "ГЛОБУС"	15,51
ДКД	Акціонерний банк "Південний"	7,07
ДКД	ПАТ "МТБ БАНК"	10,78
ДКД	ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК"	10,65
ДКД	АТ "ПІРЕУС БАНК МКБ"	6,31
ДКД	АТ "БАНК СІЧ"	2,18

Продовження таблиці Ж.2

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
ДКД	АБ "УКРГАЗБАНК"	28,32
ДКД	АТ "ЮНЕКС БАНК"	-7,09
ДКД	АТ "БАНК ТРАСТ-КАПІТАЛ"	-22,94
ДКД	АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	2,64
ДКД	АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	3,74
ДКД	АТ "АЙБОКС БАНК"	3,80
ДКД	АТ АКБ "Львів"	6,60
ДКД	АТ "Укресімбанк"	55,52
ДКД	АТ "УКРБУДІНВЕСТБАНК"	-0,44
ДКД	Полікомбанк	19,86
ДКД	АТ АКБ "АРКАДА"	-2,18
ДКД	АТ "МЕГАБАНК"	-5,69
ДКД	АТ "АСВІО БАНК"	8,04
ДКД	АТ "ОКСІ БАНК"	-1,18
ДКД	АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ"	29,00
ДКД	АТ "Ощадбанк"	-1,26
ДКД	ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	9,33
ДКД	АТ "Місто Банк"	834,05
ДКД	АТ "КОМІНВЕСТБАНК"	-10,51
ДКД	АТ "Український банк реконструкції та розвитку"	7,42
ДКД	АТ "ПРАВЕКС БАНК"	0,69
ДКД	АТ "СКАЙ БАНК"	7,47
НБД	АТ "СІТІБАНК"	-7,76
НБД	ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	-2,36
НБД	АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	-92,29
НБД	АТ "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК"	-0,42
НБД	АТ "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"	-20,11
НБД	ПрАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	7,74
НБД	АТ "Дойче Банк ДБУ"	-1,96
НБД	АТ "БАНК АВАНГАРД"	-30,17
НБД	АТ "АЛЬТБАНК"	0,04
НБД	АТ "КРИСТАЛБАНК"	18,92
НБД	АТ "АЛЬПАРІ БАНК"	1,47

Таблиця Ж.3 – Частка коштів інших банків в зобов'язаннях

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
Роздрібна	АТ "Ідея Банк"	0,098458654
Роздрібна	АТ "А - БАНК"	0,201523177
Роздрібна	АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	0,401112976
Роздрібна	АТ "БАНК ФОРВАРД"	0,164848059
Корпоративна	АТ "СБЕРБАНК"	59,31894499
Корпоративна	АТ "СПБ"	0
Корпоративна	АТ "БАНК "ПОРТАЛ"	0
Корпоративна	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	2,594508426
Корпоративна	АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	10,90306721
Корпоративна	ПАТ "Промінвестбанк"	17,96175633
ДКД	АТ "Місто Банк"	15,24685946
ДКД	АТ "Укресімбанк"	0,578417788
ДКД	АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	0,00052
ДКД	АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ"	0
ДКД	АБ "УКРГАЗБАНК"	2,957593071
ДКД	АТ "АЛЬФА-БАНК"	0,079400226
ДКД	Полікомбанк	0
ДКД	АТ "ОТП БАНК"	0,51103012
ДКД	АТ "КБ "ГЛОБУС"	1,5018112
ДКД	АТ "АБ "РАДАБАНК"	0
ДКД	АТ "БАНК АЛЬЯНС"	3,3992E-05
ДКД	ПАТ "МТБ БАНК"	0
ДКД	ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК"	0
ДКД	АТ "МІБ"	5,348600585
ДКД	АТ "ПУМБ"	2,016391636
ДКД	ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	0,060650802
ДКД	АТ "КРЕДОБАНК"	9,296306066
ДКД	АТ "УКРСИББАНК"	0
ДКД	АТ "АСВІО БАНК"	0
ДКД	АТ "СКАЙ БАНК"	0
ДКД	АТ "Український банк реконструкції та розвитку"	0
ДКД	АТ "АКБ "КОНКОРД"	0
ДКД	АТ "РВС БАНК"	0
ДКД	Акціонерний банк "Південний"	4,278940792
ДКД	АТ АКБ "Львів"	0,070623401
ДКД	АТ "ПРЕУС БАНК МКБ"	10,79210532
ДКД	АТ "АП БАНК"	11,51472517
ДКД	АТ "АЙБОКС БАНК"	0,065191713
ДКД	АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	1,97915E-05
ДКД	АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	1,857585142
ДКД	АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	0,077488892
ДКД	АТ "БАНК СІЧ"	0,054272372
ДКД	АТ "БАНК "ГРАНТ"	0
ДКД	АТ "ПРАВЕКС БАНК"	0,117666994
ДКД	АТ "ТАСКОМБАНК"	3,526408312

Продовження таблиці Ж.3

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
ДКД	АТ "УКРБУДІНВЕСТБАНК"	0
ДКД	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	0,243835072
ДКД	АТ "КІБ"	0
ДКД	ПАТ "БАНК ВОСТОК"	1,735058344
ДКД	АТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ"	0
ДКД	АТ "БАНК 3/4"	44,23311714
ДКД	АТ "ОКСІ БАНК"	0
ДКД	АТ "Ощадбанк"	1,832027572
ДКД	АТ "МОТОР-БАНК"	0
ДКД	АТ АКБ "АРКАДА"	0
ДКД	АТ "МЕГАБАНК"	0,561276566
ДКД	АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	0,023231902
ДКД	АТ "Полтава-банк"	0
ДКД	АТ "ЮНЕКС БАНК"	0
ДКД	АТ "БТА БАНК"	5,30938E-05
ДКД	АТ "ІНГ Банк Україна"	20,88551412
ДКД	АТ "КОМІНВЕСТБАНК"	0
ДКД	АТ "МетаБанк"	0
ДКД	АТ "БАНК ТРАСТ-КАПІТАЛ"	0
НБД	АТ "КРИСТАЛБАНК"	0
НБД	ПрАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	4,526275125
НБД	АТ "АЛЬПАРІ БАНК"	0
НБД	АТ "АЛЬТБАНК"	0,549283318
НБД	АТ "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК"	17,4225232
НБД	АТ "Дойче Банк ДБУ"	0
НБД	ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	6,74231635
НБД	АТ "СІТІБАНК"	1,240157061
НБД	АТ "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"	6,40091151
НБД	АТ "БАНК АВАНГАРД"	41,68718126
НБД	АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	30,31005138

Таблиця Ж.4 – Частка нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) в структурі капіталу банків, у відсотках

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
Роздрібна	АТ "БАНК ФОРВАРД"	-219,2
Роздрібна	АТ "УНІВЕРСАЛ БАНК"	-182,2
Роздрібна	АТ "А - БАНК"	32,7
Роздрібна	АТ "Ідея Банк"	40,9
Корпоративна	ПАТ "Промінвестбанк"	-1538,2
Корпоративна	АТ "СБЕРБАНК"	-206,6
Корпоративна	АТ "СПБ"	-4,7
Корпоративна	АТ "КРЕДИТВЕСТ БАНК"	2,9
Корпоративна	АТ "БАНК "ПОРТАЛ"	5,9
Корпоративна	АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	17,7
ДКД	АТ "БТА БАНК"	-321,7
ДКД	АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	-311,6
ДКД	АТ "ПРЕУС БАНК МКБ"	-307,6
ДКД	АТ "Укрексімбанк"	-304,3
ДКД	АТ "АЛЬФА-БАНК"	-296,2
ДКД	АТ "Місто Банк"	-250,3
ДКД	АТ "ПРАВЕКС БАНК"	-205,6
ДКД	АТ "Ощадбанк"	-175,5
ДКД	АТ "БАНК КРЕДИТ ДНІПРО"	-160,5
ДКД	АТ АКБ "Львів"	-81,4
ДКД	АБ "УКРГАЗБАНК"	-64,5
ДКД	АТ "СКАЙ БАНК"	-50,6
ДКД	АБ "КЛІРИНГОВИЙ ДІМ"	-36,3
ДКД	АТ "Український банк реконструкції та розвитку"	-31,1
ДКД	АТ "МЕГАБАНК"	-19,9
ДКД	АТ "ЮНЕКС БАНК"	-14,2
ДКД	ПАТ "МТБ БАНК"	-14,1
ДКД	АТ "БАНК ТРАСТ-КАПІТАЛ"	-0,5
ДКД	АТ "КОМІНВЕСТБАНК"	0,0
ДКД	АТ "КРЕДОБАНК"	0,6
ДКД	АТ "ОКСІ БАНК"	0,6
ДКД	Полікомбанк	2,2
ДКД	АТ "АЙБОКС БАНК"	2,2
ДКД	АТ "УКРБУДІНВЕСТБАНК"	2,4
ДКД	АТ "БАНК 3/4"	3,0
ДКД	АТ "Райффайзен Банк Аваль"	4,3
ДКД	АТ "БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ"	4,3
ДКД	АТ "ОТП БАНК"	5,4
ДКД	АТ "АСВІО БАНК"	6,4
ДКД	АТ "АП БАНК"	6,5
ДКД	ПуАТ "КБ "АКОРДБАНК"	8,5
ДКД	АТ "УКРСИББАНК"	9,2

Продовження таблиці Ж.4

Бізнес-модель	Назва банку	Значення
ДКД	АТ "КІВ"	10,0
ДКД	АТ "БАНК "ГРАНТ"	10,4
ДКД	АТ "КБ "ЗЕМЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ"	10,8
ДКД	ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"	11,5
ДКД	АТ "БАНК СІЧ"	11,6
ДКД	АТ АКБ "АРКАДА"	12,1
ДКД	АТ "КБ "ГЛОБУС"	12,5
ДКД	АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	12,5
ДКД	АТ "МІБ"	14,1
ДКД	АТ "Полтава-банк"	15,4
ДКД	Акціонерний банк "Південний"	15,5
ДКД	АТ "БАНК АЛЪЯНС"	19,5
ДКД	АТ "АКБ "КОНКОРД"	22,4
ДКД	ПАТ "БАНК ВОСТОК"	23,8
ДКД	АТ "МОТОР-БАНК"	26,7
ДКД	АТ "АБ "РАДАБАНК"	28,9
ДКД	АТ "РВС БАНК"	29,5
ДКД	АТ "МетаБанк"	31,4
ДКД	АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	33,6
ДКД	АТ "ПУМБ"	40,1
ДКД	АТ "ТАСКОМБАНК"	46,9
ДКД	АТ "ІНГ Банк Україна"	58,1
НБД	АТ "АЛЬПАРІ БАНК"	-10,0
НБД	ПрАТ "БАНК ФАМІЛЬНИЙ"	-6,5
НБД	АТ "КРИСТАЛБАНК"	2,9
НБД	АТ "АЛЬТБАНК"	5,1
НБД	ПАТ "РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР"	5,6
НБД	АТ "БАНК АВАНГАРД"	7,2
НБД	АТ "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"	11,8
НБД	АТ "Дойче Банк ДБУ"	12,1
НБД	АТ "КРЕДИТ ЄВРОПА БАНК"	28,3
НБД	АТ "СЕБ КОРПОРАТИВНИЙ БАНК"	48,3
НБД	АТ "СІТІБАНК"	68,1

ДОДАТОК И
РЕЗУЛЬТАТИ РОЗРАХУНКІВ В SPSS 13

Final Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
VAR00001	74,00	75,25	47,18	17,99
VAR00002	3,75	73,45	40,12	16,05
VAR00003	70,25	1,78	7,07	1,93
VAR00004	-1,73	-15,20	-7,02	-5,22
VAR00005	67,16	17,96	27,74	3,90
VAR00006	13,55	25,07	46,54	70,59

Distances between Final Cluster Centers

Cluster	1	2	3	4
1		110,825	93,297	123,382
2	110,825		50,503	94,565
3	93,297	50,503		51,061
4	123,382	94,565	51,061	

Number of Cases in each Cluster

Cluster	1	4,000
	2	6,000
	3	54,000
	4	11,000
Valid		75,000
Missing		,000

Initial Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
VAR00001	72,20	89,60	33,50	,00
VAR00002	3,50	89,30	27,20	,00
VAR00003	68,70	,30	6,30	,00
VAR00004	-2,50	-15,70	-19,80	,00
VAR00005	84,82	,02	46,41	,00
VAR00006	,60	2,30	26,50	84,30