

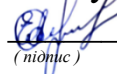
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу
Кафедра «Фінанси, облік і оподаткування»
(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
Спеціалізація (за наявності) _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри


(підпис)

Олена ЯЦУХ
(ім'я та прізвище)

«20» лютого 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему «Депозитні операції банку та основні напрями їх покращення»

Здобувач вищої освіти:

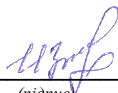


(підпис)

Оксана ЗАВГОРОДНЯ

(ім'я та прізвище здобувача)

Керівник:



(підпис)

доцент, к.е.н. Ірина ЧКАН
(учене звання, науковий ступінь, ім'я та прізвище)

Запоріжжя, 2025 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ДМИТРА МОТОРНОГО
Факультет економіки та бізнесу
Кафедра «Фінанси, облік і оподаткування»
(назва кафедри)

Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
Спеціалізація (за наявності) _____

ПОГОДЖЕНО

Гарант освітньо-професійної програми

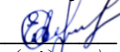

(підпис)

Олена ЯЦУХ
(ім'я та прізвище)

«24» жовтня 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри


(підпис)

Олена ЯЦУХ
(ім'я та прізвище)

«25» жовтня 2024 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ
на підготовку кваліфікаційної роботи магістра

здобувача вищої освіти Завгородньої Оксани Андріївни
(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Депозитні операції банку та основні напрями їх покращення

керівник роботи Чкан Ірина Олександрівна, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ректора університету від «21» жовтня 2024 року № 492-С

2. Строк подання кваліфікаційної роботи «17» лютого 2025 року

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи науково-теоретична література, нормативна та законодавча база, матеріали фахових видань, фінансова та бухгалтерська звітність банку.

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

1. Навести та охарактеризувати теоретичні основи депозитних операцій банку.
2. Провести аналіз депозитних операцій комерційного банку.
3. Запропонувати напрями покращення депозитних операцій банку.

5. Перелік графічного матеріалу: таблиць – 10, рисунків – 4

6. Дата видачі завдання «25» жовтня 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів	Відмітка про виконання
1	Затвердження плану роботи	28.10.2024р.	виконано
2	Розділ 1. <u>Теоретичні основи депозитних операцій банку</u>	22.11.2024р.	виконано
3	Розділ 2. <u>Аналіз депозитних операцій комерційного банку</u>	27.12.2024р.	виконано
4	Розділ 3. <u>Напрями покращення депозитних операцій банку</u>	07.02.2025р.	виконано
5	Висновки та пропозиції, список використаних джерел	13.02.2025р.	виконано
6	Перевірка на плагіат	17.02.2025р.	виконано
7	Попередній захист роботи на кафедрі	21.02.2025р.	виконано

Здобувач вищої освіти

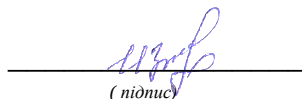


(підпис)

Оксана ЗАВГОРОДНЯ

(ім'я та прізвище)

Керівник кваліфікаційної роботи



(підпис)

Ірина ЧКАН

(ім'я та прізвище)

РЕФЕРАТ

Тема кваліфікаційної роботи. Депозитні операції банку та основні напрями їх покращення.

1. *ВНЗ (назва):* ТДАТУ імені Д. Моторного

2. *Рік завершення роботи:* 2025

3. *Обсяг роботи:* 71 с.

4. *Кількість додатків:* 0 од.

5. *Кількість ілюстрацій:* 4 од.

6. *Кількість таблиць:* 10 од.

7. *Кількість джерел літератури:* 37 од.

Характеристика кваліфікаційної роботи:

1. *Мета кваліфікаційної роботи:* дослідження теоретичних засад та практичних аспектів здійснення депозитних операцій банку, а також розробка рекомендацій щодо покращення депозитної діяльності банківської установи.

2. *Методи проведених досліджень:* аналітичний, графічний, статистичний, монографічний, розрахунково-конструктивний.

3. *Основні результати дослідження (наукові, практичні):* в ході написання кваліфікаційної роботи було визначено сутність та класифікація депозитних операцій банку; охарактеризовані елементи депозитної політики банку; наведено нормативно-правова база з регулювання депозитних операцій банків в Україні; надано загальну характеристику діяльності АТ «Укрексімбанк»; проаналізовано структуру депозитного портфеля АТ «Укрексімбанк»; проведено оцінку ефективності використання депозитних ресурсів АТ «Укрексімбанк»; запропоновані шляхи впровадження інноваційних депозитних продуктів та заходи удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів та заходи з підвищення довіри клієнтів до банку.

Ключові слова: банківські послуги, пасивні операції банків, активні операції банків, депозитна політика банку, депозитні операції.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	8
1.1. Сутність та класифікація депозитних операцій банку	8
1.2. Формування депозитної політики банку	14
1.3. Нормативно-правова база регулювання депозитних операцій банків в Україні	18
Висновки до розділу 1	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	24
2.1. Загальна характеристика діяльності АТ «Укрексімбанк»	24
2.2. Аналіз структури депозитного портфеля АТ «Укрексімбанк»	30
2.3. Оцінка ефективності використання депозитних ресурсів АТ «Укрексімбанк»	41
Висновки до розділу 2	46
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ	47
3.1. Впровадження інноваційних депозитних продуктів	47
3.2. Удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів	56
3.3. Розробка заходів з підвищення довіри клієнтів до банку	62
Висновки до розділу 3	67
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	72

ВСТУП

Банківська система є органічною складовою економіки країни, без якої неможливий процес суспільного відтворення, вона слугує тим інструментом, який інтегрує внутрішнє економічне середовище у світову систему. Відповідно, створення умов для формування конкурентоспроможного українського банківського сектору стає пріоритетом державного управління, враховуючи складні умови ведення бізнесу.

Формування банківських ресурсів в сучасних умовах відбувається нестабільно і українська банківська система стикається з недостатньою капіталізацією. Тому банки вимушені постійно шукати додаткові ресурси, виявляти слабкі сторони депозитної політики та знаходити напрями її вдосконалення. Строкові депозити в структурі залучених коштів повинні забезпечити відносну стабільність банку. Однак в умовах економічних дисбалансів в Україні все ще залишається високий рівень недовіри вкладників до формування строкових вкладів. Тому важливим і актуальним є впровадження новітніх інструментів залучення депозитних ресурсів, які дозволять не лише зменшити сукупний банківський ризик, але й підтримати фінансову стійкість та надійність банку.

Теоретичні та практичні аспекти здійснення депозитних операцій комерційних банків висвітлені в працях багатьох українських вчених, зокрема О. Васюренка, О. Дзюблюка, Ж. Довгань, О. Золотарьової, О. Лаврушина, В. Міщенко, А. Мороза, М. Савлука та інших. Серед зарубіжних науковців вагомий внесок у дослідження цієї проблематики зробили такі вчені як Е. Долан, Е. Жуков, С. Моїсєєв, П. Роуз, Дж. Сінкі та інші.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад та практичних аспектів здійснення депозитних операцій банку, а також розробка рекомендацій щодо покращення депозитної діяльності банківської установи.

Об'єктом дослідження в роботі стали депозитні операції банку АТ «Укрексімбанк».

Предметом дослідження є теоретичні засади та методичне забезпечення депозитних операцій комерційними банками України.

Для досягнення поставленої мети вирішувались такі завдання:

- визначити сутність та навести класифікацію депозитних операцій банку;
- охарактеризувати елементи депозитної політики банку;
- навести нормативно-правову базу з регулювання депозитних операцій банків в Україні;
- навести загальну характеристику діяльності АТ «Укресімбанк»;
- проаналізувати структуру депозитного портфеля АТ «Укресімбанк»;
- провести оцінку ефективності використання депозитних ресурсів АТ «Укресімбанк»;
- запропонувати шляхи впровадження інноваційних депозитних продуктів;
- навести заходи удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів;
- запропонувати заходи з підвищення довіри клієнтів до банку.

В ході написання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові та спеціальні методи досліджень. В роботі здійснювалися теоретичні узагальнення, на основі статистичних даних проводився аналіз депозитних операцій банків України. Застосовувалися методи спостереження, групування, порівняння, відображення абсолютних та відносних показників, табличного представлення даних, графічний, логічного пізнання.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативно-правові акти, аналітичні матеріали Національного банку України, річні звіти банку, наукові праці дослідників та науковців, офіційні сайти.

Робота виконана на 71 сторінках комп'ютерного тексту і складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Містить 10 таблиць, 4 рисунка. Список використаних джерел складається з 37 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

1.1. Сутність та класифікація депозитних операцій банку

Депозитні операції є основою діяльності комерційних банків і головним джерелом формування їх ресурсної бази. Саме за рахунок залучених депозитних коштів банки здійснюють переважну більшість активних операцій, зокрема кредитування економіки, інвестування в цінні папери, формування резервів. Від ефективності управління депозитним портфелем значною мірою залежать ліквідність, прибутковість та фінансова стійкість банківської установи.

Депозитна діяльність передбачає залучення банками вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб. Під час цього процесу використовуються різні види банківських рахунків. Залученими ресурсами банку є тимчасово вільні кошти вкладників – фізичних і юридичних осіб, які мобілізовані банком на певних умовах і на певний термін чи до запитання. Ці кошти використовуються відповідно до режиму рахунка і банківського законодавства та зберігаються на рахунках клієнтів-вкладників [28].

Депозитні операції банківської установи відносять до пасивних операцій, які характеризують джерела коштів та природу зв'язків банку. Саме пасивні операції у значній мірі визначають умови, форми та напрями використання банківських ресурсів, тобто склад й структуру активних операцій банку.

Об'єктами депозитних операцій є грошові кошти (у національній та іноземній валютах) та можуть також бути банківські метали, що передані банківській установі на умовах, визначених депозитним договором і які суб'єкти депозитних операцій вносять на визначений час та які залишаються на рахунках у банках через діючий порядок здійснення банківських операцій.

Суб'єктами депозитних операцій можуть бути банки та інші фінансові посередники, які виступають як позичальники, та власники коштів (фізичні та юридичні особи), котрі виступають, як кредитори, що здійснюють розміщення

готівкових (безготівкових) грошових коштів чи банківських металів на рахунок у банку чи уклали (або на користь якої укладено) договір банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або які є власником іменного депозитного сертифіката. Власник депозиту – є депонентом.

Згідно із Законом України «Про банки та банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року №2121-III «вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору» [15].

В Положенні про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій та операцій з ощадними сертифікатами банку від 03 грудня 2003 р. № 516 наводиться більш ширше поняття: вклад (депозит) – грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [16].

У найбільш загальному розумінні депозит (від лат. depositum – річ, віддана на зберігання) представляє собою грошові кошти в національній або іноземній валюті, передані їх власником або іншою особою за його дорученням на рахунок у банку для зберігання на певних умовах. За економічним змістом депозит виражає відносини між банком і клієнтом з приводу передачі останнім грошей у тимчасове користування з виплатою процентів. З юридичної точки зору відносини банку і вкладника регулюються договором банківського вкладу, який визначає основні параметри депозиту: суму, валюту, термін, процентну ставку, порядок повернення, відповідальність сторін тощо. Відповідно до ст. 1058 Цивільного кодексу України, за договором банківського вкладу банк зобов'язується прийняти від вкладника або для нього грошову суму (вклад),

виплачувати вкладникові таку суму та проценти на неї на умовах та в порядку, встановлених договором [9, с. 802].

Специфіка депозиту як об'єкта цивільно-правових відносин полягає в тому, що право власності на передані у вклад кошти переходить до банку, який зобов'язується не зберігати їх, а повернути в повному обсязі з нарахованими процентами. На відміну від інших видів зберігання, де зберігач не може користуватися переданим майном, банк має право розпоряджатися залученими депозитами на свій розсуд, дотримуючись принципів строковості, платності та зворотності. З точки зору особливостей відображення в балансі банку, депозити включаються до складу зобов'язань, формуючи переважну частину залучених ресурсів. Це відрізняє їх від власних коштів банку (статутного капіталу, резервних фондів, нерозподіленого прибутку), які мають безстроковий характер і не підлягають обов'язковому поверненню. Залучені депозитні ресурси можуть бути строковими (мають чітко визначений термін повернення) або безстроковими (до запитання).

Залежно від категорії вкладників розрізняють депозити фізичних осіб, юридичних осіб та міжбанківські депозити. Депозити населення вважаються найбільш стабільним джерелом ресурсів, оскільки вони меншою мірою залежать від стану економічної кон'юнктури і носять масовий характер. Депозити корпоративних клієнтів зазвичай більші за розміром, але й більш мінливі. Міжбанківські депозити залучаються, головним чином, для підтримання короткострокової ліквідності і характеризуються значними коливаннями залишків та високою вартістю.

Важливим критерієм класифікації депозитів є строк залучення коштів. Положення [16] визначає депозити на вимогу та строкові:

1) вклад (депозит) на вимогу - грошові кошти або банківські метали, залучені банком від вкладника або які надійшли для вкладника на умовах видачі вкладу (депозиту) на першу вимогу вкладника;

2) вклад (депозит) строковий - грошові кошти або банківські метали, залучені банком від вкладника або які надійшли для вкладника на умовах

повернення вкладу зі впливом установленого договором строку. При цьому строкові депозити можуть бути: депозити терміном – до 1 місяця, від 1 до 3 місяців, від 3 до 6 місяців, від 6 до 12 місяців; більше 1 року; депозитні сертифікати. Структура депозитного портфеля за строками має визначальний вплив на ліквідність та стабільність ресурсної бази банку. Надмірна частка короткострокових депозитів створює загрозу раптового відтоку коштів, тоді як значний обсяг довгострокових вкладів обмежує можливості оперативного маневрування ресурсами.

Різноманітністю строкових депозитів терміном більше року є депозитні сертифікати. «Ощадний (депозитний) сертифікат банку – цінний папір, який підтверджує суму вкладу, внесеного в банк, і права вкладника (власника сертифіката) на одержання після спливу встановленого строку суми вкладу та процентів, установлених сертифікатом, у банку, який його видав» [16].

Необхідно зазначити, що депозитний сертифікат має суттєву перевагу над строковими депозитами. Насамперед, це пояснюється тим, що депозитний сертифікат як цінний папір може бути достроково проданий власником іншій особі з одержанням деякого прибутку за час зберігання і без зміни при цьому обсягів ресурсів банку, в той же час дострокове зняття коштів зі строкового вкладу означає для його власника втрату відсотків, а для банку – втрату фінансових ресурсів які він планував вкласти в кредитну або інвестиційну діяльність. Сертифікати бувають ощадні, які надаються фізичним особам та депозитні – які надаються юридичним.

Крім грошових депозитів, клієнти банку можуть розміщувати на депозитних рахунках цінні папери та банківські метали. До таких вкладів можна віднести металеві депозити, дохід за якими нараховується не тільки за рахунок відсотків по вкладу, а ще буде залежати від зміни вартості дорогоцінних металів.

За способом юридичного оформлення розрізняють депозити, залучені на підставі договору банківського рахунку, договору банківського вкладу з видачею ощадної книжки та договору банківського вкладу з видачею депозитного сертифікату. Останній являє собою цінний папір, який підтверджує суму вкладу,

внесеного в банк, і права вкладника на одержання після закінчення встановленого строку суми вкладу та процентів.

Залежно від режиму використання коштів депозити поділяються на накопичувальні та ощадні. Накопичувальні депозити передбачають можливість поповнення суми вкладу протягом дії договору, тоді як ощадні – ні. Відповідно, накопичувальні вклади більш гнучкі для клієнтів, але й менш стабільні для банку порівняно з класичними строковими депозитами.

За формою грошей депозити можуть бути готівковими (вносяться через касу банку) або безготівковими (перераховуються з іншого рахунку). В сучасних умовах переважають безготівкові вклади, що пояснюється зручністю здійснення розрахунків, розвитком дистанційних каналів банківського обслуговування, а також вимогами законодавства щодо обмеження готівкових розрахунків [37].

Залежно від способу нарахування та виплати відсотків депозити поділяють на вклади з виплатою відсотків після закінчення терміну, з періодичною виплатою відсотків (щомісячно, щокварталу), з капіталізацією відсотків. Капіталізація означає приєднання нарахованих відсотків до суми вкладу, в результаті чого в наступному періоді відсотки нараховуються на більшу базу, що забезпечує зростання реальної прибутковості вкладу для клієнта. Важливою класифікаційною ознакою є валюта депозиту. Традиційно депозити можуть залучатись у національній валюті (гривні) або у вільноконвертованих валютах (долар США, євро). В окремих випадках банки пропонують мультивалютні депозити, які дозволяють одночасно розміщувати кошти у кількох валютах на одному рахунку. Валютні депозити, як правило, нижче оплачуються порівняно з гривневими, але дозволяють застрахуватись від девальваційних ризиків.

Деякі банки пропонують спеціалізовані депозитні продукти для окремих категорій клієнтів: дитячі депозити, пенсійні вклади, депозити для IT-фахівців тощо. Вони враховують особливі потреби відповідних груп вкладників і можуть включати нестандартні умови нарахування відсотків, додаткові бонуси та сервіси.

В останні роки набувають популярності поєднані депозити, які передбачають прив'язку до інших банківських продуктів. Наприклад, депозит з відкриттям платіжної картки для розрахунків або депозит, який виступає заставою для надання кредиту під пільгову ставку. Це дозволяє банкам покращувати комплексність обслуговування клієнтів та підвищувати їх лояльність.

Новим трендом на ринку депозитних послуг є онлайн-депозити, які оформлюються дистанційно через інтернет-банкінг або мобільні додатки без відвідування відділення банку. В умовах епідемічних обмежень та цифровізації фінансових сервісів онлайн-депозити стають звичним і зручним способом розміщення коштів, особливо для клієнтів молодшого покоління [6].

Банківський депозит користується серед населення попитом, оскільки він є менш ризикованим інструментом порівняно з іншими способами інвестування. Це пов'язано насамперед з існуванням Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), учасниками якого є банківські установи, крім Ощадбанку.

Різноманітність депозитів за умовами залучення та обслуговування дає змогу банкам сформувати оптимальну структуру депозитного портфеля, збалансовану за строками, сумами і вартістю ресурсів, а клієнтам - обрати найкращий варіант розміщення тимчасово вільних коштів залежно від індивідуальних потреб і побажань. Для банку оптимальним є портфель з переважанням строкових вкладів від фізичних осіб у національній валюті, достатнім рівнем диверсифікації за сумами та термінами, прийнятними процентними ставками. Такий портфель є відносно стабільним, прогнозованим і недорогим джерелом ресурсів для проведення активних операцій [12].

Таким чином, депозитні операції є визначальним чинником формування ресурсного потенціалу комерційного банку. Ефективна і гнучка депозитна політика, орієнтована на потреби різних груп клієнтів, дозволяє не лише залучити достатній обсяг коштів для кредитно-інвестиційної діяльності, а й забезпечити збалансований розвиток банку у довгостроковій перспективі.

1.2. Формування депозитної політики банку

Формування депозитної політики банку залежить від багатьох факторів, поточної ситуації, наявності кадрового потенціалу, правильно обраної стратегії, здатності налаштуватись на мінливість економічних процесів. При побудові депозитної політики будь-який комерційний банк повинен враховувати низку факторів, які стимулюватимуть розширення клієнтського сегменту ринку та допоможуть залучити якомога більше депозитної ресурсної бази. Внутрішній фактор, на який покладено основну відповідальність за розробку депозитної політики – це Рада директорів (Правління) банку.

Вищим органом управління банком є річні збори акціонерів. Спостережний комітет банку контролює роботу ради директорів у період між річними зборами акціонерів. Спостережна рада банку розглядає усі питання, що підлягають обговоренню на річних зборах акціонерів; призначає та звільняє членів ради директорів, якщо цього вимагає голова правління, також затверджує положення про раду директорів. Він також визначає зовнішнього аудитора, встановлює порядок аудиту та контролю за фінансово-господарськими операціями банку, розглядає перспективні бізнес-плани банку; приймає рішення про створення, реорганізацію та ліквідацію дочірніх підприємств, філій і представництв, затверджує їх статuti та положення. Органом виконавчої влади банку є рада директорів, яка здійснює поточне керівництво банком і несе відповідальність за його роботу. Рада директорів вирішує питання управління відокремленими підрозділами банку, організації банківських операцій, грошового забезпечення, бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю, розглядає та затверджує внутрішньобанківські документи [28, с. 360].

Наглядова рада контролює слідування банком та Правлінням того напрямку депозитної політики, який був визначений та узгоджений з акціонерами кредитної організації. Її основне завдання полягає в тому, щоб забезпечити відповідність операцій банку, включаючи депозитну стратегію, більш широким цілям. Аудиторський комітет, з іншого боку, виконує функцію

контролю адекватності облікової господарської інформації. Він ретельно стежить за операційною діяльністю банку, особливо за депозитною діяльністю, забезпечуючи прозорість, дотримання вимог та відсутність порушень. Одним з їхніх життєво важливих обов'язків є оцінка ризику, пов'язаного з депозитним портфелем банку, що робить їхню роль першорядною у сфері управління цим аспектом фінансової роботи банку. Функція комітету з управління активами та пасивами полягають у підтримці ліквідності, управлінні процентним ризиком, притаманним депозитам, та забезпеченні гармонійного поєднання депозитної діяльності [17, с. 86].

Суб'єктами управління депозитними ресурсами є:

- на стратегічному рівні є наглядовий комітет, рада директорів, комітет з управління активами і пасивами, служба внутрішнього аудиту, комісія; комітет;
- на тактичному рівні – керівники філій, бізнес-напрямків, головний аудитор;
- на операційному рівні – це керівники підрозділів, відділів (що входять до певного напрямку діяльності), працівники фронт- і бек-офісів, до компетенції яких входить прийняття управлінських рішень [27, с. 82].

Як вже зазначалось, депозитна політика банку має стратегічну основу і планування та розробка механізму її проведення повинне мати логічні та обґрунтовані інструменти, такі як, наприклад, поєднання короткострокових і довгострокових депозитів, прогнозування ризиків, які можуть виникнути внаслідок непередбачуваних великих вилучень коштів або ринкових аномалій. Тобто кожна банківська установа сама обирає, які інструменти та заходи використовувати при роботі із існуючими та потенційними клієнтами в процесі реалізації депозитної політики. При формуванні депозитної політики банки повинні враховувати інтереси всіх суб'єктів депозитних відносин, зокрема інтереси банків, вкладників та держави (рис. 1.1). При цьому ефективність депозитної політики напряму буде залежати від раціонального узгодження інтересів всіх суб'єктів депозитних відносин.



Рис. 1.1. Модель формування депозитної політики [7; 8]

Для підвищення ефективності депозитної діяльності та регулювання внутрішньобанківської поведінки щодо управління його діяльністю банк використовує внутрішні нормативні документи, які базуються на нормативних актах Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України та Національного банку України. При формуванні депозитних ресурсів банк визначає місце і роль депозитних ресурсів у власних пасивах. Крім того, прийняття рішень визначається загальною стратегією банку щодо управління активами та пасивами. Залежно від умов, що склалися на ринку, а також власних можливостей банку щодо залучення коштів обирається стратегія залучення коштів та управління ресурсами банківських депозитів. Основною метою тут є досягнення оптимального співвідношення між стабільністю та ресурсними витратами банку. Для вирішення цього завдання банк використовує засоби, які

здійснюють комплексний аналіз залучених коштів і використовують різні методи залучення коштів. Банки пропонують клієнтам ефективне використання тимчасово надлишкових коштів, тобто розміщують їх на депозитних рахунках з різними строками погашення та пропонують відкрити депозитний рахунок у гривнях, доларах США чи євро [11, с. 47].

Депозитна політика банку формується під впливом різних факторів, серед яких інформаційне, кадрове, законодавче та технологічне забезпечення є ключовими.

Інформаційне забезпечення – це дані та інформація, які банк збирає, обробляє та використовує. Це основа, на якій приймається багато рішень, пов'язаних з депозитною політикою. Банк покладається як на внутрішні, так і на зовнішні джерела інформації. Внутрішня інформація - це дані про поточних вкладників, історичні тенденції та ефективність різних депозитних продуктів. Ззовні важливу роль відіграє інформація про ринкові тенденції, конкурентний бенчмаркінг та ширші економічні показники. Таке об'єднання інформації дозволяє банку оцінити свою позицію, зрозуміти динаміку ринку та відповідно адаптувати свої депозитні пропозиції [1, с. 80].

Кадрове забезпечення стосується аспекту людських ресурсів, підкреслюючи важливість наявності кваліфікованих та обізнаних працівників для впровадження, управління та адаптації депозитної політики банку.

Правильно підібрані кадри професіоналів, від стратегів і розробників продуктів до представників по роботі з клієнтами, гарантують, що банк може розробляти конкурентоспроможні депозитні продукти, управляти ризиками, пов'язаними з депозитами, і пропонувати бездоганне обслуговування своїм клієнтам. Навчання та розвиток, а також надійна стратегія підбору персоналу гарантують, що банк завжди буде на крок попереду в розумінні та управлінні своїми депозитними операціями [1, с. 80].

Законодавче забезпечення означає нормативно-правову базу, в рамках якої працюють банки. Регуляторне середовище має значний вплив на те, як банки формують і реалізують свою депозитну політику.

Технологічне забезпечення – це інструменти, платформи та системи, які підтримують депозитні операції банку. У сучасну цифрову епоху клієнти очікують безперебійного банківського обслуговування в режимі онлайн, миттєвого доступу до своїх коштів та інформації про свої рахунки в режимі реального часу [1, с. 80].

Таким чином, формування депозитної політики банку полягає в правильно обраних інструментах всього механізму. Ефективність депозитної політики залежить від клієнтів банку, які хоча б мають тільки поточні рахунки з невеликими сумами і до керівного складу самого банку, які вчасно реагують на економічну кон'юнктуру, розширюють можливості застосування найновітніших технологій.

1.3. Нормативно-правова база регулювання депозитних операцій в Україні

Депозитні послуги банків як один з основних видів банківських послуг потребують відповідного регулювання як з боку держави так і внутрішньогосподарського контролю. Саме тому нормативно-правове регулювання відносин між банком та державою, між банком та його вкладниками є важливим, оскільки саме нормативно-правові акти регламентують можливості створення повноцінних бізнес-відносин.

Конституційне право закріплює право кожного громадянина на наявність відносин щодо банківського вкладу. Відповідно до ч. 1 ст. 41 Конституції України [10], кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Вкладники банку, на основі даного права, можуть укладати депозитні угоди (договори) з банками на свою користь, або на користь третьої особи, тобто можуть вільно розпоряджатися своєю власністю. Також ч. 4 ст. 41 Конституції України [10] затверджено гарантії права приватної власності, які є непорушними, і ніхто не може бути протиправно позбавлений права приватної власності. Тим самим основи надання депозитних (вкладних) операцій банками та відповідне право

користуватися такими операціями представлені у Цивільному (встановлює широкі цивільно-правові принципи, в тому числі ті, що можуть впливати на банківські операції), зокрема, визначено у ч. 1 ст. 1058, що договором банківського вкладу (депозиту) є договір, за яким одна сторона (банк), яка прийняла від або для другої сторони (вкладника) грошову суму (вклад), що надійшла, та зобов'язується виплачувати вкладникові таку суму й проценти на неї чи дохід в іншій формі на умовах і в порядку, встановлених договором [33] та Господарському (ст. 340) [2] кодексах України.

Спеціальні закони, такі як Закон України «Про банки і банківську діяльність» [15] та Закон України «Про Національний банк України» [20], деталізують конкретні найважливіші аспекти виконання депозитних операцій банком.

Для надання депозитних послуг, відповідно до ст. 19 Закону України «Про банки і банківську діяльність» [15] юридична особа, яка має намір здійснювати банківську діяльність, зобов'язана отримати банківську ліцензію. Без отримання банківської ліцензії не дозволяється одночасне здійснення діяльності по залученню вкладів або інших коштів, що підлягають поверненню, і наданню кредитних коштів клієнтам, а також ведення рахунків. Також відповідно до ст. 48 Закону України [15] банкам забороняється здійснювати ризикову діяльність, що загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банку, а також забороняється спеціалізованим банкам (за винятком ощадного) залучати вклади (депозити) фізичних осіб в обсягах, що перевищують п'ять відсотків капіталу банку. А згідно ст. 57 [15], вклади фізичних осіб банків гарантуються в порядку і розмірах, передбачених законодавством України, а вклади фізичних осіб Державного ощадного банку України гарантуються державою.

Правові, фінансові та організаційні засади функціонування системи гарантування банківських вкладів фізичних осіб встановлені Законом України від 23.02.2012 року № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [18]. Установою, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування вкладів та виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідації банків є

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Даний Фонд є економічно самостійною установою, яка не має на меті отримання прибутку. Основним завданням Фонду є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку і ліквідації банків. Усі банки України повинні бути учасниками Фонду гарантування і сплачувати йому регулярні внески. Варто відзначити, що Фонд гарантування виплачує відшкодування за депозитними вкладами та поточними рахунками як фізичних осіб, так і фізичних осіб – підприємців, однак здійснює це лише за грошовими вкладами.

В Законі України [18] визначена гарантія кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом. Фонд відшкодовує кошти в розмірі вкладу, включаючи відсотки, станом на кінець дня, що передує дню початку процедури виведення Фондом банку з ринку, але не більше суми граничного розміру відшкодування коштів за вкладами, встановленого на цей день, незалежно від кількості вкладів в одному банку. Сума граничного розміру відшкодування коштів за вкладами не може бути меншою 200000 гривень. У зв'язку з постійним продовженням воєнного стану в Україні, 1 квітня 2022 року Верховною Радою України був ухвалений та підписаний Президентом України законопроект № 2180-IX «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення стабільності системи гарантування вкладів фізичних осіб» [19], який спрямований на підвищення довіри вкладників до банківської системи та забезпечення її стабільності. Даний закон свідчить про запровадження норми про повне відшкодування вкладів фізичних осіб Фондом гарантування вкладів на період дії воєнного стану та трьох місяців після його припинення чи скасування. Через три місяці після припинення чи скасування дії воєнного стану гарантована сума за вкладами становитиме не менше 600 000 грн.

Залучення банком вкладів (депозитів) від вкладників підтверджується договором банківського вкладу.

За договором банківського вкладу одна сторона (банк), що прийняла від іншої сторони (вкладника) або для неї грошову суму (вклад), що надійшла,

зобов'язується виплачувати вкладникові цю суму та проценти на неї або дохід в іншій формі на умовах та в порядку, установлених договором [16].

Договір банківського вкладу укладається на умовах видачі вкладу (депозиту) на першу вимогу [вклад (депозит) на вимогу] або на умовах повернення вкладу (депозиту) зі спливом установленого договором строку [строковий вклад (депозит)]. Договором банківського вкладу може бути передбачено внесення грошових коштів або банківських металів на інших умовах їх повернення. Умови цього договору не можуть суперечити законодавству України [16].

Письмова форма договору банківського вкладу вважається дотриманою, якщо внесення грошової суми на вкладний (депозитний) рахунок вкладника підтверджено договором банківського вкладу з видачею відповідного документа або ощадного сертифіката. Договір банківського вкладу визначає права, зобов'язання банку та вкладника та інші умови, визначені законодавством України, і має бути підписаний сторонами договору (уповноваженими ними особами) [16].

Банки повертають вклади (депозити) та сплачують нараховані проценти у строки, що визначені умовами договору банківського вкладу (депозиту) між вкладником і банком. За договором банківського вкладу (депозиту) незалежно від його виду банк зобов'язаний видати вклад або його частину на першу вимогу вкладника, крім вкладів, розміщених юридичними особами на інших умовах повернення, які встановлені договором.

Банк сплачує вкладнику суму вкладу (депозиту) і нараховані за ним проценти:

- у національній валюті, якщо грошові кошти надійшли на вкладний (депозитний) рахунок у національній валюті;
- у валюті вкладу (депозиту), якщо грошові кошти надійшли на вкладний (депозитний) рахунок в іноземній валюті, або на умовах та в порядку, передбачених договором, відповідно до заяви вкладника - в іншій іноземній чи в національній валюті;

- у банківських металах, якщо вкладний (депозитний) рахунок відкритий у банківських металах, або на умовах та в порядку, передбачених договором, відповідно до заяви вкладника – у національній валюті.

Спеціальне банківське законодавство містять нормативи, постанови, рішення НБУ, які містять більш деталізовану нормативно-правову основу щодо банківської діяльності. Документи цього рівня містять технічні вимоги, яких банки повинні дотримуватися, особливо щодо формулювання, управління, нагляду та функціонування своєї депозитарної політики.

Нагляд за діяльністю банків, в тому числі і депозитних операцій, крім Законів України «Про банки і банківську діяльність» та «Про Національний банк України», регламентовано численними іншими нормативно-правовими актами різних рівнів, зокрема: Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні [4], Постанова Правління Національного банку України «Положення про організацію та проведення інспекційних перевірок» [21], Постанова Правління Національного банку України «Положення про застосування Національним банком України заходів впливу» [22], «Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні» [23], Положення про процентну політику Національного банку України, затверджене ПП НБУ № 389 від 18.08.2004 р. та інші [24] та інші.

Не менш важливими є нормативно-розпорядчі документи в роботі самої банківської установи. Директор, ради, інші посадові особи та структурні органи формують накази, положення, інструкції і т. д., спрямовані на формування та підтримку ефективної системи залучення та використання депозитів. Вони можуть варіюватися від розпорядчих документів, таких як наказ директора про створення депозитного відділу банку, до посадових інструкцій та інструкцій для працівників, відповідальних за виконання певних функцій, наприклад, прийому коштів у касі для зарахування на депозитний рахунок.

В останні роки, враховуючи воєнний стан в країні, нормативно-правова база банківської системи постійно адаптується до цих умов, забезпечуючи безперебійну роботу.

Висновки до розділу 1

Депозитні ресурси банку є залученими ресурсами, які банки використовують для формування капіталу і на основі якого банки здійснюють безліч операцій направлених на отримання прибутку. Види депозитних операцій, що здійснюються банківськими установами, класифікуються багатьма класифікаційними ознаками: за термінами; за призначенням; за категорією клієнтів – юридичним особам та фізичним особам; методом нарахування відсотків; валюта вкладу тощо.

Депозитна політика банку повинна бути направлена на максимально ефективне залучення грошових ресурсів від клієнтів. Повинна включати заходи маркетингового характеру (максимальне розповсюдження інформації щодо депозитних продуктів), заходи заохочення великих та постійних клієнтів (для неуможливлення відтоку великих обсягів коштів), заходи постійної підтримки стійкості депозитів (відповідність депозитних операцій з кредитними), превентивні заходи за умов економічних дисбалансів.

Нормативно-правова база депозитарної політики банківської системи України забезпечена нормами від міжнародних стандартів до внутрішньобанківських протоколів. Систематизована нормативно-правова база з надання депозитних послуг банками, де встановлено, що банки керуються Конституцією України, Господарським та Цивільним Кодексами України, Законами України, такими як: Закон України «Про Національний банк України», Закон України «Про банки і банківську діяльність», іншими законами, а також положеннями, нормами та інструкціями, затвердженими НБУ.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

2.1. Загальна характеристика діяльності АТ «Укресімбанк»

Акціонерне товариство «Державний експортно-імпорتنний банк України» створений 3 січня 1992 року згідно з Указом Президента України №29. Запис у Державному реєстрі банків про право юридичної особи на здійснення банківської діяльності №2 (чинна банківська ліцензія).

АТ «Укресімбанк» є акціонерним товариством, 100% акцій якого належать державі в особі Кабінету Міністрів. Структура АТ «Укресімбанк» в Україні складається з Головного банку, 22 філій та 27 відділень (станом на 01.07.2024) і два представництва в Лондоні та Нью-Йорку [14].

Головний офіс Укресімбанку знаходиться у м. Києві по вул. Антоновича, 127. Банк та його філії є єдиною юридичною особою.

Історично основним видом діяльності Укресімбанку є обслуговування експортно-імпортних операцій. Наразі Укресімбанк має диверсифіковану клієнтську базу, що включає значну кількість великих промислових і державних підприємств. Укресімбанк приймає вклади від фізичних та юридичних осіб, надає кредити, здійснює платіжне обслуговування в Україні та переказ коштів за кордон, операції з обміну іноземних валют, інвестує кошти, здійснює розрахунково-касове обслуговування клієнтів та надає інші банківські послуги.

Однією із головних функцій Укресімбанку є сприяння, від імені Уряду України, обслуговуванню кредитних договорів, що підписані Урядом України та урядами інших держав. Укресімбанк виступає агентом Уряду України та обслуговує кредити від іноземних фінансових установ у відповідності до зазначених договорів [14].

АТ «Укресімбанк» активно продовжував процес ІТ-трансформації для забезпечення такого рівня ефективності, за якого досягається лояльність цифрових користувачів його послуг, достатній рівень надійності й захищеності

ІТ-інфраструктури та гнучкості впровадження нових технологій і систем у відповідності з вимогами бізнесу і регулюючих органів. При цьому пріоритетним завданням було забезпечення безперервного функціонування діяльності банку в умовах безпрецедентних викликів воєнного часу [14].

Стратегічними цілями на період дії воєнного стану та післявоєнного відновлення економіки для банку є [14]:

- забезпечення фінансової підтримки пріоритетних галузей економіки та підприємств (об'єктів) критичної інфраструктури;
- доступність надання банківських послуг для забезпечення захисту прав споживачів, зокрема, в рамках соціального захисту населення за умови відсутності фізичної загрози працівникам банку;
- створення умов для швидкого відновлення надання банківських послуг у повному обсязі та забезпечення функціональності й безперервності роботи банків державного сектору;
- створення, налагодження та підтримання функціонування ефективної системи фізичної безпеки (центрального апарату та відокремлених підрозділів банку, в тому числі, безпеки працівників банку), безпеки операційних систем, зокрема з використанням хмарних рішень та кібербезпеки;
- впровадження заходів, спрямованих на зниження ризиків, у тому числі реалізації можливих загроз, здійснення заходів з безпеки банку, зокрема контроль за ризиками безпеки (у тому числі фізичної, фінансової, кібербезпеки та безпеки операційних систем), ліквідації та/або мінімізації наслідків реалізованих загроз та кризових ситуацій;
- безперебійна ефективна робота керівників банку для забезпечення прийняття необхідних управлінських рішень;
- збереження фінансової стійкості банку, виявлення можливих загроз такої стійкості, а також оперативне реагування на загрози фінансової стійкості та/або їх уникнення.

Основними продуктами та послугами банківської установи є [14]:

- кредити;

- депозити;
- розрахунково-касове обслуговування;
- операції з використанням платіжних карток;
- операції з цінними паперами;
- документарні операції; факторинг;
- послуги з використанням дистанційних систем обслуговування («Клієнт-банк», інтернет-банкінг, мобільний банкінг).

Крім цього, Укрексімбанк розширює спектр продуктів за програмами МФО, деривативи. Також, крім суверенних євробондів, банк пропонує корпоративні єврооблігації, які розміщені на міжнародних фондових ринках та допущені до обігу на українських біржах.

На сьогоднішній день АТ «Укрексімбанк» проходить процедури рейтингування в двох міжнародних рейтингових агентствах: FITCH RATING та MOODY'S INVESTORS SERVICE. Поточні рейтинги АТ «Укрексімбанк» наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Рейтинг АТ «Укрексімбанк» міжнародних рейтингових агентствах [14]

FITCH RATING	
Довгостроковий рейтинг за національною шкалою	AA(ukr)
Довгостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті	CCC
Довгостроковий рейтинг дефолту емітента в національній валюті	CCC+
Короткостроковий рейтинг дефолту емітента в іноземній валюті	C
Рейтинг стійкості	f
Рейтинг державної підтримки	ns
Рейтинг пріоритетних незабезпечених зобов'язань в іноземній валюті	CCC
MOODY'S INVESTORS SERVICE	
Рейтинг довгострокових депозитів в іноземній валюті	Сaa3 / стабільний
Рейтинг довгострокових депозитів у національній валюті	Сaa3 / стабільний

Рейтинг пріоритетних незабезпечених боргових зобов'язань в іноземній валюті	Сaa3 / стабільний
Рейтинг базової оцінки кредитоспроможності	са
Рейтинг короткострокових депозитів	NP
Довгостроковий рейтинг ризику контрагента (у національній та іноземній валюті)	Сaa3
Короткостроковий рейтинг ризику контрагента (у національній та іноземній валюті)	NP

Як можна побачити з таблиці 2.1 за критеріями рейтингування банків міжнародних агентств досліджуваний банк має або високі показники, або достатні. Це показують значення, як стабільний, показників довгострокових депозитів в іноземній валюті, довгострокових депозитів у національній валюті, пріоритетних незабезпечених боргових зобов'язань в іноземній валюті.

Основні показники діяльності досліджуваного банку наведено в таблиці 2.2.

За даними таблиці 2.2 можна зробити висновок, що АТ «Укресімбанк» провів активну діяльність зі збільшення активів та інвестиційної бази, тому обсяг активів у 2023 р. збільшився порівняно з 2021 р. на 37% або на 70 405 787 тис. грн. Кредитний портфель за досліджуваний період суттєво не змінювався і збільшення у 2023 р. відбулось на 7% (5 234 811 тис. грн). Попри те, що в структурі кредитних коштів банку найбільшу частку займають кредити юридичним особам (75,7-82,6%) і відбулось незначне зменшення їх обсягу у 2023 р. в порівнянні з 2021 р., збільшення загального обсягу кредитного портфеля відбулось за рахунок надання кредитів фізичним особам у сумі 186 044 тис. грн.

Інвестиційна діяльність банку в цінні папери за три роки мала стабільну ситуацію, що показує можливості банку мати вільні грошові ресурси і розміщувати в прибуткові інструменти фінансового ринку. Вартість основних засобів та нематеріальних активів також майже не змінювалась за досліджуваний період і збільшилась на 10%.

На фоні збільшення основних показників діяльності банку збільшилась і сума зобов'язань банку у 2023 р. на 42%, або на 75 486 814 тис. грн в порівнянні з 2021 р.

Таблиця 2.2

Основні показники діяльності АТ «Укресімбанк» у 2021-2023 рр. [31]

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. від 2021 р.	
				+, -	%
1. Обсяг активів, тис. грн	192 093 532	234 164 915	262 499 319	70 405 787	137
2. Кредитний портфель, тис. грн	69 334 862	82 429 861	74 569 673	5 234 811	107
2.1. Кредити фізичних осіб, тис. грн	1 455 413	1 630 369	1 641 457	186 044	113
<i>Питома вага кредитів фізичних осіб у кредитному портфелі, %</i>	2,1	2,0	2,2	-	-
2.2. Кредити юридичних осіб, тис. грн	57 322 750	63 622 410	56 499 313	-823 437	98,5
<i>Питома вага кредитів юридичних осіб у кредитному портфелі, %</i>	82,6	77,2	75,7	-	-
3. Інвестиції в цінні папери, тис. грн	66 195 840	62 486 708	69 944 403	3 748 563	105,6
4. Вартість основних засобів та нематеріальних активів, тис. грн	1 924 929	2 050 326	2 125 756	200 672	110
5. Обсяг зобов'язань, тис. грн	179 640 787	232 129 921	255 127 601	75 486 814	142
6. Кошти банків, тис. грн	25 577 371	22 158 638	6 391 084	-19 186 287	25
<i>Питома вага коштів банків в структурі зобов'язань, %</i>	14,2	9,5	2,5	-	-
7. Кошти клієнтів, тис. грн	121 837 236	177 147 425	213 949 142	92 111 906	175,6
<i>Питома вага коштів клієнтів в структурі зобов'язань, %</i>	67,8	76,3	83,8	-	-
8. Обсяг власного капіталу, тис. грн	12 452 745	2 034 994	7 371 718	-5 081 027	59
8.1. Статутний капітал, тис. грн	45 570 041	45 570 041	45 570 041	-	-
<i>Питома вага статутного капіталу у власному капіталі, %</i>	(362,3)	(2 239,3)	(618,2)	-	-
8.2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток), тис. грн	(33 653 771)	(42 708 885)	(39 414 353)	5 760 582	117
<i>Питома вага нерозподіленого прибутку у власному капіталі, %</i>	(270)	(2 098,7)	(534,7)	-	-
9. Прибуток (збиток)	2 709 168	(7 714 779)	3 269 469	560 301	120,7

Це збільшення відбулось за рахунок збільшення обсягів грошових надходжень саме від клієнтів банку (збільшення на 75,6%), попри зменшення обсягу залучених коштів від банків на 75%.

Суть захисної функції власного капіталу полягає у тому, що він слугує насамперед для захисту інтересів вкладників і кредиторів банку, для покриття можливих збитків від банківської діяльності. Власний капітал слугує гарантом вкладів, захищає інтереси вкладників банку у разі його ліквідації чи банкрутства, а також забезпечує функціонування банку у разі виникнення збитків від поточної діяльності. Такі збитки, як правило, покриваються за рахунок поточних прибутків. Якщо поточних прибутків для цього, а також для покриття непередбачених витрат недостатньо, використовується частка власного капіталу. Тому, за даними таблиці 2.2 в АТ «Укрексімбанк» відбулось суттєве зменшення власного капіталу у 2022 р. в порівнянні з 2021 р. на -10 417 751 тис. грн, а у 2023 р. в порівнянні з 2021 р. на -5 081 027 тис. грн (41%) саме за рахунок отримання збитку у 2022 р. в розмірі 7 714 779 тис. грн. Звичайно, така ситуація пов'язана з війною в країні, але державна форма власності банку гарантує забезпечення ліквідності та конкурентоспроможності і у 2023 р. банк вже отримав прибуток у розмірі 3 269 469 тис. грн (на 20,7% більше ніж в 2021 р.).

Наочно динаміка фінансового результату представлена на рис. 2.1.

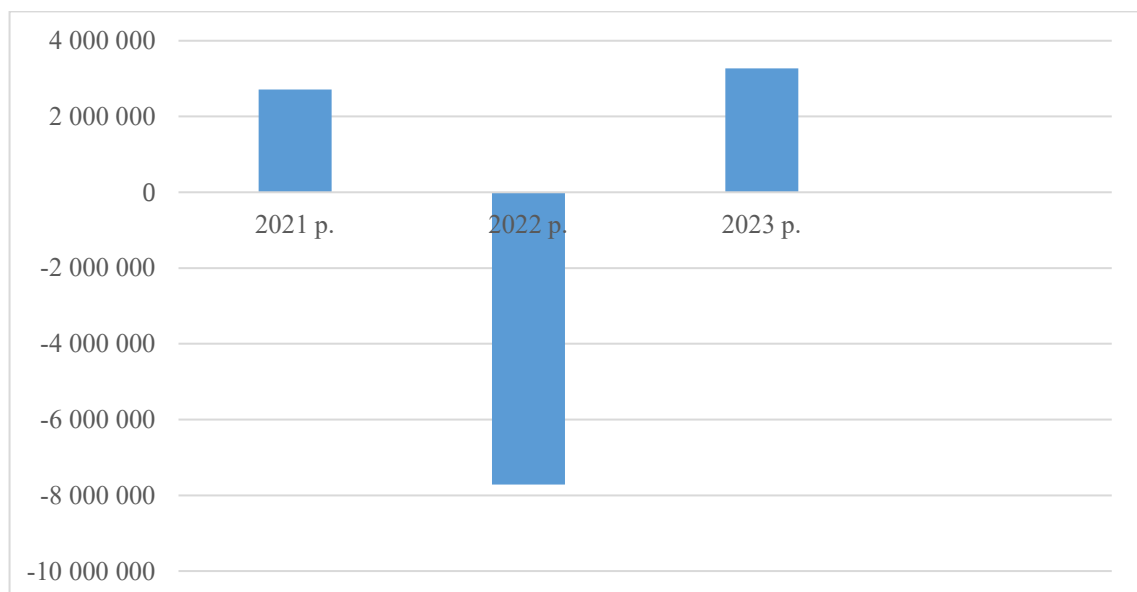


Рис. 2.1. Динаміка прибутку (збитку) АТ «Укрексімбанк» у 2021-2023 рр.

Наведена вище характеристика діяльності АТ «Укрексімбанк» дозволяє зробити висновки, що банк займає високі рейтинги на фінансовому ринку, має високий ступінь конкурентоспроможності, а державна форма власності забезпечує гарантії для клієнтів.

2.2. Аналіз структури депозитного портфеля АТ «Укрексімбанк»

Депозитна операції банків України відображують процеси споживання та заощадження, інвестиційної активності економічних суб'єктів України. Ефективність депозитної діяльності банків залежить від зростання грошових доходів юридичних та фізичних осіб, сприятливого інвестиційного клімату, законодавчої нормативної документації тощо.

АТ «Укрексімбанк» пропонує широкий вибір депозитних продуктів для корпоративних та приватних клієнтів (таблиці 2.3 та 2.4).

Таблиця 2.3

Варіанти депозитних продуктів для корпоративних клієнтів

АТ «Укрексімбанк» [14]

Короткостроковий вклад (депозит)	
<i>Строк дії договору</i>	1 рік Відкривши один раз депозитний рахунок для короткострокових вкладів, можна багаторазово розміщувати кошти на потрібні строки
<i>Строк розміщення вкладу (депозиту)</i>	Транші на строк від 4 до 92 днів У рамках одного договору можливе розміщення декількох траншів
<i>Виплата процентів</i>	По закінченню кожного траншу
<i>Додаткові умови</i>	Право на дострокове відкликання суми траншу і без нього
Вклад «Депозитна лінія»	
<i>Строк дії договору</i>	Від 276 до 2555 днів
<i>Поповнення депозиту</i>	Допускається до максимальної суми вкладу, визначеної договором

<i>Мінімальний незнижуваний залишок</i>	10 тис. гривень / 2 тис. доларів США / 2 тис. євро
<i>Виплата процентів</i>	Щомісяця на поточний рахунок Клієнта
<i>Особливості строкових вкладів</i>	Чим більший мінімальний незнижуваний залишок – тим вища процентна ставка
Строкові вклади (депозити)	
<i>Строк дії договору</i>	Від 93 до 2555 днів
<i>Поповнення депозиту</i>	Не дозволяється, крім депозиту з капіталізацією За вкладом (депозитом) з капіталізацією процентів поповнення вкладу здійснюється виключно на суму процентів, нарахованих на вклад станом на дату такого поповнення.
<i>Нарахування процентів на вклад</i>	Проценти нараховуються щомісяця
<i>Виплата процентів</i>	Проценти виплачуються залежно від виду вкладу: - щомісяця - у кінці строку - капіталізуються (у перший робочий день місяця наступного за місяцем, в якому відбулося нарахування процентів, проценти додаються до суми депозиту)
<i>Особливості строкових вкладів</i>	Наявні вклади з правом на дострокове відкликання суми вкладу і без нього Для вкладів з правом на дострокове відкликання суми вкладу ставка зменшується на 1 процентний пункт і застосовуються наступні умови перерахунку процентної ставки: - якщо повернення вкладу здійснюється раніше середини строку депозиту або поточного річного періоду, визначеного договором, сума процентів перераховується за ставкою 0,05% річних - якщо повернення вкладу здійснюється посередині строку депозиту або поточного річного періоду, визначеного договором, або пізніше – сума процентів перераховується за ставкою, що становить половину чинної процентної ставки Проценти за попередні річні періоди виплачуються в повному обсязі Закладами з капіталізацією або виплатою процентів у кінці строку від 368 днів проценти виплачуються щорічно Процентна ставка фіксована (для вкладів до 367 днів – на весь строк дії договору, для вкладів понад 368 днів – строком на один рік)
Вклад «Овернайт»	

<i>Строк дії</i>	1 рік Відкривши один раз депозитний рахунок, можна багаторазово розміщувати кошти
<i>Строк розміщення вkladу (депозиту)</i>	Транші від 1 до 3 днів У рамках одного договору можливе розміщення декількох траншів
<i>Поповнення депозиту</i>	Не допускається
<i>Дострокове повернення вkladу</i>	Не допускається
<i>Нарахування та виплата процентів на вклад</i>	Проценти нараховуються та виплачуються у день повернення вkladу Проценти виплачуються у вигляді фіксованого доходу за кожен день розміщення вkladу

Як видно з таблиці 2.3 банк пропонує для корпоративних клієнтів розміщувати вільні кошти на короткий та строковий період. Варіанти отримання прибутку від розміщення коштів враховують специфіку корпоративних клієнтів: від банків партнерів до великих бізнес структур.

Депозитні продукти, які пропонує банк приватним клієнтам також має багато варіантів, умови яких підлаштовані під особливих клієнтів або мети вkladу. Наприклад, для військовослужбовців або добровольців Сил територіальної оборони Збройних Сил України, членам їх родини, учасникам бойових дій або ветеранам війни в Україні, які набули відповідного статусу протягом строку дії воєнного стану, особам з інвалідністю внаслідок війни в Україні під назвою «Захисник України». Пропонуються варіанти для короткострокових та довгострокових вкладень:

Депозит «Лютый відсоток»

Депозит «Накопичувальний строковий»

Депозит «Прибутковий строковий»

Депозит «Оптимальний»

Депозит «Валюта без обмежень» - валютний депозит

В таблиці 2.4 наведено приклад умов надання депозиту «Прибутковий строковий».

Таблиця 2.4

**Умови надання банківської послуги Депозит «Прибутковий
строковий» в АТ «Укрексімбанк» [14]**

Мінімальна сума депозиту	- Не менше 25 000,00 гривень/1 000,00 доларів США/ 1 000,00 євро – для Вкладу, оформлення якого здійснюється вкладником онлайн у мобільному застосунку Enter Exim. - Не менше 50 000,00 гривень/1 000,00 доларів США/ 1 000,00 євро – для Вкладу, оформлення якого здійснюється в установі Банку при особистому зверненні вкладника/представника вкладника або дистанційно, окрім мобільного застосунку Enter Exim.					
Строк дії депозиту	від 93 до 3650 днів з пролонгацією					
Поповнення депозиту	- протягом строку дії договору у сумі, що не перевищує 30% від суми первинного вкладу (для вкладів строком до 367 днів); - протягом кожного періоду зберігання вкладу (тривалістю один рік) на суму не більше 30% від суми вкладу на дату початку кожного поточного періоду (для вкладів строком від 368 до 3650 днів)					
Мінімальна сума поповнення	- готівкою – 500 гривень / 100 доларів США / 100 євро; - безготівковим шляхом – без обмежень					
Виплата процентів	щомісяця					
Дострокове відкликання / Часткова видача	не допускається, крім випадків, передбачених законодавством України					
Онлайн оформлення	Оформлення вкладу в мобільному застосунку Enter EXIM доступно виключно на строк 93/184/276/368 днів					
Процентні ставки за депозитом «Прибутковий строковий», які діють з 26.11.2024 в АТ «Укрексімбанк», річних						
	гривня		долар США		євро	
	від 25 000	від 1 000 000	від 1 000	від 10 000	від 100 000	від 1 000
93 – 183 дні	11,20%	11,35%	0,60%	0,75%	0,90%	0,40%
184 – 367 днів	11,75%	11,90%	0,85%	1,00%	1,15%	0,70%

368 – 3650 днів	12,00%	12,15%	1,10%	1,25%	1,40%	0,80%
--------------------	--------	--------	-------	-------	-------	-------

На відміну від корпоративних клієнтів, приватні клієнти можуть оформити банківський вклад в онлайн у мобільному застосунку Enter EXIM.

Доходи фізичних осіб у вигляді нарахованих відсотків за депозитними рахунками підлягають оподаткуванню відповідно до Податкового кодексу України. Банк самостійно здійснює утримання та перерахування податку з суми нарахованих відсотків [14].

Повернення клієнту банківського строкового вкладу та нарахованих відсотків за вкладом на його вимогу до спливу строку або до настання інших обставин, визначених договором банківського вкладу (депозиту), можливе виключно у випадках, якщо це передбачено умовами такого договору.

В разі дострокового розірвання договору банківського вкладу (депозиту) можливе зменшення доходу від строкового вкладу (депозиту) відповідно до умов договору банківського вкладу (депозиту) [14].

Після закінчення строку дії вкладу, який не передбачає автоматичного продовження строку розміщення вкладу – вклад перераховується на поточний рахунок, якщо вклад передбачає автоматичне продовження строку – вклад продовжується на визначену договором банківського вкладу.

У разі несвоєчасного звернення клієнта до банку щодо повернення грошових коштів, залучених за договором банківського вкладу (депозиту) після закінчення строку розміщення сума вкладу з нарахованими відсотками перераховується на рахунок, що вказаний в договорі банківського вкладу (депозиту).

Можливі наслідки для вкладника в разі невиконання ним обов'язків згідно з договором про надання цієї банківської послуги: за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за договором клієнт несе відповідальність згідно з умовами договору про надання банківської послуги та вимогами чинного законодавства України [14].

Банк не має права вносити зміни до укладених з клієнтами договорів в

односторонньому порядку, якщо інше не встановлено договором або законом.

Банку забороняється вимагати від клієнта придбання будь-яких товарів чи послуг від банку або спорідненої чи пов'язаної з ним особи як обов'язкову умову надання цих послуг (крім надання пакету банківських послуг).

Функціонування банку, після формування власного капіталу, залежить від ефективного маркетингу із залучення фінансових ресурсів. Залучений капітал – це кредиторська заборгованість банку, що виникла внаслідок попередніх операцій і яка має бути погашена у визначений термін. Залучений капітал включає: кошти на депозитних рахунках банківських клієнтів, кошти, отримані від інших комерційних банків, кошти, отримані від випуску та продажу боргових зобов'язань банку (облігацій та векселів), позики, отримані від НБУ та інших кредитних установ [30]. Залучені кошти формують у банка зобов'язання. Структура зобов'язань АТ «Укрексімбанк» за 2021-2023 рр. наведена в таблиці 2.5.

За даними, наведеними в таблиці 2.5, в структурі зобов'язань банку найбільшу частку займають кошти клієнтів – 67-83,8%, що є позитивним фактом. На другому місці в структурі зобов'язань є інші залучені кошти – 11,2-15%, які у 2023 р. збільшились на 1 493,2 млн грн в порівнянні з 2021 р. Кошти банків також займають суттєве значення в обсязі залучених коштів – 2,5-14,2%. Поточні податкові зобов'язання з'явилися у 2022 р. (0,143 млн грн), а у 2023 р. вони становили 596,6 млн грн, що пояснюється збитком у діяльності банку в 2022 р., який призвів до появи значних сум податкових зобов'язань у 2023 р. Інші фінансові та нефінансові зобов'язанням банку у 2021-2023 рр. зберігали відносно сталу тенденцію.

Субординований борг – це позика (забезпечена або незабезпечена), за якою в договірному порядку погоджено, що в разі ліквідації або банкрутства боржника сплата буде здійснена після задоволення вимог усіх інших кредиторів. сума цього показника за 2021-2023 рр. майже не змінилась (збільшилась на 5,5% у 2023 р. в порівнянні з 2021 р. або на 200,3 млн грн).

Наочно структуру зобов'язань банку у 2023 р. представлено на рис. 2.2.

Таблиця 2.5

Структура зобов'язань АТ «Укресімбанк» за 2021-2023 рр. [31]

Зобов'язання	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. від 2021 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	+, -	%
Кошти банків	25 577,4	14,2	22 158,6	9,5	6 391,1	2,5	-19 186,3	25
Кошти клієнтів	121 837,2	67	177 147,4	76,3	213 949,1	83,8	92 112,9	175,6
Похідні фінансові зобов'язання	0,007	0	9,8	0	1,3	0	1,293	-
Інші залучені кошти	27 237,6	15	27 301,4	11,7	28 730,8	11,2	1 493,2	105,5
Поточні податкові зобов'язання	-	-	0,143	0	596,6	0,002	596,6	-
Інші фінансові зобов'язання	596,0	0,003	600,8	0,002	932,1	0,003	336,1	156,4
Інші нефінансові зобов'язання	495,3	0,002	333,9	0,001	474,2	0,002	-21,1	95,7
Резерви за кредитними зобов'язаннями та контрактами фінансової гарантії	290,9	0,001	520,0	0,002	246,4	0,001	-44,5	84,7
Інше забезпечення	0,5	0	2,3	0	-	-	-0,5	-
Субординований борг	3 605,6	0,02	4 055,4	1,7	3 805,9	1,5	200,3	105,5
Загальна сума зобов'язань	179 640,7	100	232 129,9	100	255 127,6	100	75 487,9	142

В Україні більше користуються попитом короткострокові депозити – строком до двох років. Безумовно, банківські установи сьогодні можуть, виходячи зі своїх можливостей, запропонувати депозити строком до 10 років. Але, по-перше, процентна ставка по них буде нижча, ніж та, що існує по внесках строком на рік. По-друге, населення психологічно ще не готове до таких довгострокових внесків. Саме це демонструють в таблиці 2.6 значення структури депозитного портфеля АТ «Укресімбанк» за коштами клієнтів у 2021-2023 рр.

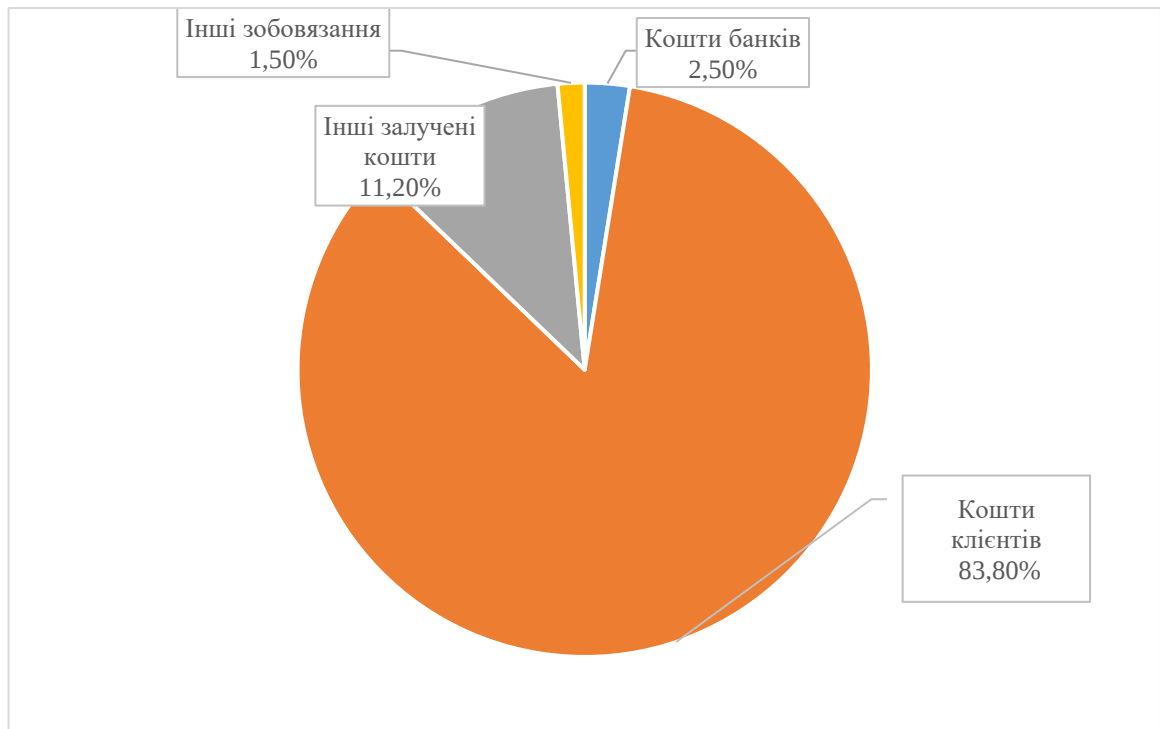


Рис. 2.2. Структура зобов'язань АТ «Укрексімбанк» у 2023 р.

Таблиця 2.6

Структура депозитного портфеля АТ «Укрексімбанк» за коштами клієнтів у 2021-2023 рр. [31]

Категорії клієнтів	2021 р.		2022 р.		2023 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Поточні рахунки:	69 476,4	57	120 640,4	68,1	126 104,4	58,9
- Юридичні особи	52 248,5	-	59 393,4	-	90 374	-
- Бюджетні організації	11 141,2	-	51 054	-	25 505,7	-
- Фізичні особи	6 086,6	-	10 193	-	10 224,7	-
Депозити строкові:	45 439,7	37,4	47 355,3	26,7	81 944,9	38,3
- Юридичні особи	26 350,8	-	26 035,7	-	55 331,3	-
- Фізичні особи	19 088,9	-	21 319,5	-	26 613,6	-
Депозити до запитання:	6 921	5,6	9 151,7	5,2	5 899,7	2,8
- Юридичні особи	5 380,1	-	7 784,3	-	4 742,8	-
- Фізичні особи	1 540,8	-	1 367,4	-	11 56,9	-
Всього коштів клієнтів	121 837,2	100	177 147,4	100	213 949,1	100

Як видно з таблиці 2.6 найбільшу частку в структурі депозитного портфеля АТ «Укрексімбанк» займають кошти на поточних рахунках – 57-68,1%, які є для

банку найменш надійними у забезпеченні довгострокової фінансової бази. Наочно структура депозитного портфеля за коштами клієнтів у 2021-2023 рр. представлена рис. 2.3.

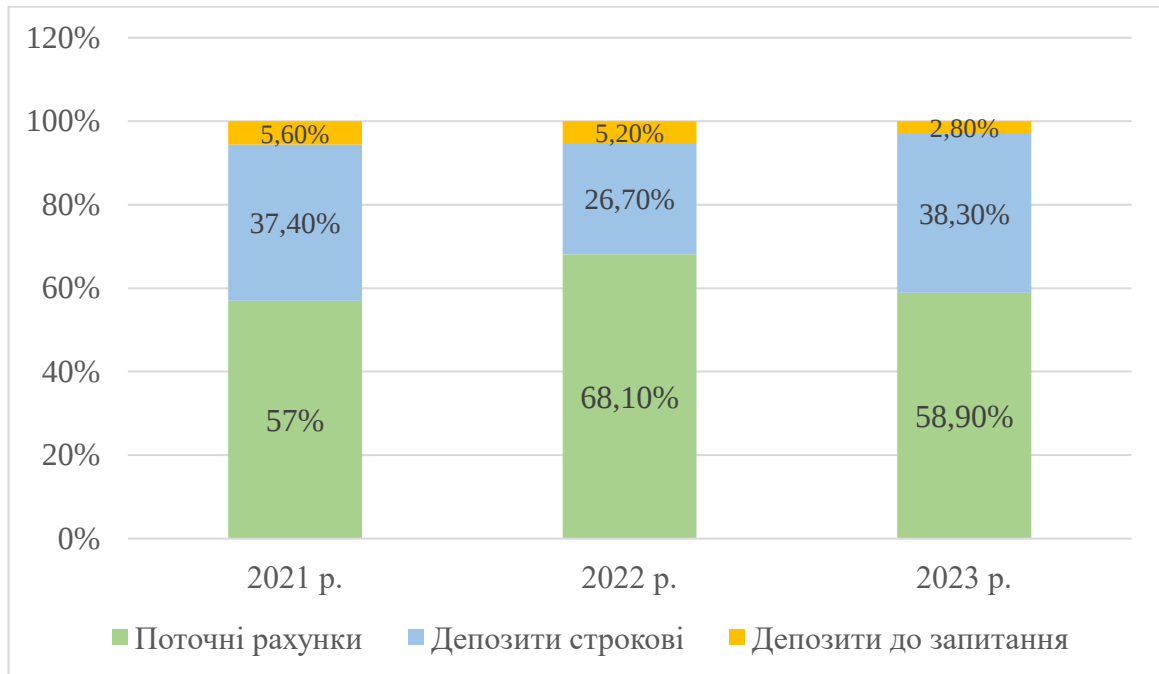


Рис. 2.3. Структура депозитного портфеля АТ «Укресімбанк» за коштами клієнтів у 2021-2023 рр., %

Дані таблиці 2.7 показують, що у структурі коштів клієнтів за галузями найбільшу частку займають фізичні особи – 17,8-21,9%, також свої кошти довіряють банку бюджетні організації та сфера торгівлі. Такі пріоритетні галузі як сільське господарство, енергетика, машинобудування займають значні частки у структурі вкладених коштів. Такі галузі як видобувна галузь, будівництво, металургія зменшили обсяги своїх вкладень в банку, що пояснюється неможливістю цих галузей мати вільні кошти за умов необхідності спрямовувати кошти у виробничий оборот. В ході звичайної діяльності банк укладає договірні угоди з українським урядом та підприємствами, які контролюються державою прямо чи опосередковано, або такими, що зазнають суттєвого впливу з боку держави. Банк надає таким підприємствам повний спектр банківських послуг, зокрема кредитування, розміщення депозитів, надання гарантій, операції з цінними паперами, розрахунково-касові операції.

Таблиця 2.7

Кошти клієнтів АТ «Укресімбанк» за галузями у 2021-2023 рр. [31]

Найменування статті	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. від 2021 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	+, -	%
Фізичні особи	26 716,4	21,9	32 879,9	18,6	37 995,2	17,8	11278,8	142,2
Бюджетні організації	11 141,2	9,1	51 054	28,8	25 505,7	11,9	14364,5	229
Торгівля	10 469,7	8,6	20 194,8	11,4	28 796,1	13,5	18326,4	275
Сільське господарство та харчова промисл.	6 904	5,7	11 916	6,7	19 296,3	9,0	12392,3	279,5
Транспорт та зв'язок	7 234,1	5,9	3 834,9	2,2	15 910,6	7,4	8676,5	220
Фінансові послуги	4 639,4	3,8	8 636,6	4,9	13 176,4	6,2	8537	284
Енергетика	12 216,5	10,0	6 040,5	3,4	12 555,1	5,9	338,6	102,7
Машинобудування	4 707,1	3,9	6 152,8	3,5	12 210	5,7	7502,9	259,4
Професійна, наукова та технічна діяльність	5 599,7	4,6	7 508	4,2	10 780,1	5,0	5180,4	192,5
Видобувна галузь	10 121,9	8,3	4 290,3	2,4	6 506,5	3,0	-3615,4	64,3
Охорона здоров'я	2 099,7	1,7	4 123,6	2,3	6 212,9	2,9	4113,2	295,9
Хімічна промисловість	2 305,9	1,9	3 463,8	2,0	4 523,6	2,1	2217,7	196,2
Виробництво будівельних матеріалів	1 177,6	1,0	1 297	0,7	3 566,3	1,7	2388,7	302,8
Будівництво	4 822,7	4,0	3 653,6	2,1	2 845,1	1,3	-1977,6	59
Нерухомість	1 334,4	1,1	1 741,8	1,0	2 215	1,0	880,6	166
Металообробка	757,8	0,6	1 123,9	0,6	1 764,7	0,8	1006,9	232,8
Інформація та телекомунікації	1 629,7	1,3	2 731	1,5	1 546,9	0,7	-82,8	94,9
Переробна діяльність	500,6	0,4	626,3	0,4	781,5	0,4	217,9	143,5
Деревообробна промисловість	268,9	0,2	705,3	0,4	763,9	0,4	495	284
Освіта	543,3	0,4	534,1	0,3	626,7	0,3	83,4	115,3
Індивідуальні послуги	317,6	0,3	301,5	0,2	480,6	0,2	163	151,3
Целюлозно-паперова промисловість	78,3	0,1	245,6	0,1	452,9	0,2	374,6	578,4
Легка промисловість	66,5	0,1	157,6	0,1	311,3	0,1	244,8	468,1
Металургія	3 179,8	2,6	134,3	0,1	294,8	0,1	-2885	9,3
Виробництво гумової та пластикової продукції	99	0,1	220,9	0,1	288,1	0,1	189,1	291
Готелі та ресторани	247,1	0,2	50,5	0,1	46,5	0,1	-200,6	18,8
Інше	2 657,4	2,2	3 527,9	1,9	4 495,4	2,2	1838	169,1
Усього коштів клієнтів	121 837,2	100	177 147,4	100	213 949,1	100	92111,9	175,6

Роздрібний сектор стабільно займає більшу частку депозитів порівняно з корпоративним сектором протягом усього періоду. Таке домінування пов'язане із тим, що підприємства самі активно використовують фінансові ресурси для власного росту, в той час як стратегія накопичення коштів є раціональною для фізичних осіб-клієнтів. Проте корпоративний сектор продемонстрував більш рівномірну тенденцію з депозитами.

Звичайно формування ресурсної бази банку відбувається за рахунок національних суб'єктів господарювання, проте залученими коштами є і кошти закордонних банків, установ, суб'єктів експортно-імпортного обороту, міжнародних організацій.

Наприклад, банком було отримано 20 млн євро від Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), банку Європейського Союзу для допомоги місцевому бізнесу у подоланні викликів та перешкод, спричинених війною в Україні.

За даним фінансової звітності банку найбільшу частку депозитів займають депозити строком до одного року. Так, у 2023 р. депозити від банків строком до одного року склали 6 385 956 тис. грн, а строком понад один рік – 5 128 тис. грн, а депозити від інших клієнтів відповідно 213 631 487 тис. грн та 317 655 тис. грн. На динаміку строкових депозитів впливає саме невизначеність пов'язана з військовими діями в країні.

Заборгованість перед клієнтами включає строкові депозити фізичних осіб. Відповідно до українського законодавства банк зобов'язаний виплатити вклад із впливом строку, визначеного у договорі банківського вкладу. Повернення вкладникові банківського строкового вкладу на його вимогу до впливу строку або до настання інших обставин, визначених договором, можливе виключно у випадках, якщо це передбачено умовами договору банківського строкового вкладу. Банк очікує, що клієнти не будуть вимагати строкових вкладів раніше, ніж вказано у договорах, таким чином, ці залишки включені відповідно до їх контрактних умов погашення.

2.3. Оцінка ефективності використання депозитних ресурсів АТ «Укрексімбанк»

Після формування депозитної бази банку на керівництво покладається оцінка поточних та майбутніх можливостей використання ресурсів особливо в непередбачуваних умовах і нестабільності макро- та мікрорівня. Оцінка ефективності використання депозитних ресурсів банку включає систему аналізу та синтезу окремих складових та загальний ресурсний потенціал.

Важливим в депозитній політиці банку є вибір методу нарахування та виплати процентів за депозитами. У банківській практиці використовується три методи визначення кількості днів для розрахунку відсотків:

1. Метод «факт/факт» – при розрахунку суми відсотків береться фактична кількість днів у місяці та році.
2. Метод «факт/360» – при розрахунку суми відсотків береться фактична кількість днів у місяці, але умовно в році – 360 днів.
3. Метод «30/360» враховується умовна кількість днів у місяці – 30 та у році – 360.

Проценти на банківський вклад нараховуються на суму вкладу в розмірі, встановленому договором банківського вкладу. Якщо договором не встановлений розмір процентів, банк зобов'язаний виплачувати проценти у розмірі облікової ставки Національного банку України.

Як вже було раніше акцентовано, вклади фізичних осіб для банку є основною депозитною базою. В таблиці 2.8 наведена інформація щодо вкладів фізичних осіб АТ «Укрексімбанк». Так, кількість вкладників фізичних осіб за 2021-2023 рр. збільшилась на 41 861 осіб (на 7%), при цьому кількість вкладників в іноземній валюті зросла до 10 188 осіб. Але загальна сума вкладів суттєво була менше у 2023 р. в порівнянні з 2021 р. аж на -2 664 509 733 тис. грн. Проте у 2023 р. в порівнянні з 2022 р. загальна сума вкладів фізичних осіб збільшилась і це показує, що банк проводить ефективну маркетингову політику щодо залучення клієнтів.

Таблиця 2.8

Вклади фізичних осіб в у 2021-2023 рр. [31]

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. від 2021 р.	
				+, -	%
Кількість вкладників, осіб	587 331	608 111	629 192	41 861	107
з них в іноземній валюті, осіб	86 177	90 397	96 365	10 188	111,8
Сума вкладів, тис. грн	2 703 445 787	33 436 173	38 936 054	-2664509733	1,4
з них в іноземній валюті, тис. грн	1 748 937 900	22 527 371	23 969 926	-1724967974	1,4

Оцінка ефективності банківської діяльності є одним із найважливіших завдань економічного аналізу, вирішення якого ґрунтується на застосуванні методу коефіцієнтів. Сутність методу коефіцієнтів полягає у побудові системи взаємозв'язаних показників, які всебічно характеризують стан і динаміку об'єкта дослідження. Розраховані коефіцієнти дають змогу фінансовому аналітику поглибити висновки про фінансовий стан банку, оскільки абсолютні значення дають повну картину лише у виняткових випадках.

Основними показниками, які характеризують прибутковість банку, є такі:

- норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу);
- рентабельність (прибутковість) активів;
- чистий спред;
- чиста процентна маржа.

Норма прибутку на капітал (R_k) характеризує ефективність використання капіталу і розраховується як відношення чистого прибутку (ЧП) до балансового капіталу (K). Тобто даний коефіцієнт показує скільки чистого прибутку припадає на 1 грн капіталу банку і характеризує економічну віддачу капіталу. Ефективність використання капіталу (R_k) повинне бути більше 15%. Розраховується за формулою:

$$R_k = \frac{\text{ЧП}}{K} \times 100\%$$

Рентабельність активів (R_a) – норматив не менше 1% – визначається відношенням чистого прибутку до сукупних активів банку (A), що показує внутрішню політику банку, оптимальну структуру активів і пасивів, співвідношення доходів і витрат. Розраховується за формулою:

$$R_a = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100\%$$

Чистий спред (ЧС) – це різниця між середніми процентними ставками, отриманими і сплаченими. Характеризує рівень узгодженості процентної політики банку за кредитними і депозитними операціями. За його допомогою банк може визначити чи достатньо йому наявних ресурсів покрити витрати, т.б. оптимальне значення цього показника не повинне бути менше 1,25%.

$$\text{ЧС} = \frac{\text{ПД}}{\text{КП}} \times 100\% - \frac{\text{ПВ}}{\text{ПЗ}} \times 100\%$$

де ПД – процентні доходи;

КП – кредитний портфель;

ПВ – процентні витрати;

ПЗ – процентні зобов'язання.

Чиста процентна маржа (ЧПМ) дає змогу оцінити здатність банку утворювати чистий процентний дохід, використовуючи загальні активи. Розраховується як відношення чистого процентного доходу ($\text{ЧПД} = \text{ПД} - \text{ПВ}$) до загальних активів банку (A):

$$\text{ЧПМ} = \frac{\text{ПД} - \text{ПВ}}{A} \times 100\%$$

Генеральний коефіцієнт надійності слугує для визначення рівня залежності банку від залучених коштів. Розраховується шляхом відношення власного капіталу до зобов'язань банку і повинен бути не меншим 5%.

Коефіцієнт фінансового важеля розраховується шляхом співвідношення зобов'язань банку до капіталу і показує здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку. Значення цього показника повинно бути в межах 1-20 разів.

Ефективність операцій з процентними коштами показує збалансованість процентних операцій банку відношенням процентних доходів до процентних витрат. Значення цього показника повинне бути >1 .

Для оцінки ефективності використання залучених ресурсів банку розрахуємо відповідні показники за вихідними даними, наведеними в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Оцінка ефективності використання депозитних ресурсів АТ
«Укресімбанк» у 2021-2023 рр. [31]**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Вихідні дані, тис. грн			
Чистий прибуток (збиток)	2 709 168	(7 714 779)	3 269 469
Активи	192 093 532	234 164 915	262 499 319
Капітал	12 452 745	2 034 994	7 371 718
Зобов'язання	179 640 787	232 129 921	255 127 601
Кредитний портфель	69 334 862	82 429 861	74 569 673
Процентні доходи	11 923 313	14 868 512	21 430 952
Процентні витрати	(7 409 358)	(10 865 346)	(17 169 597)
Показники ефективності			
Норма прибутку на капітал, %	21,8	-	44,4
Рентабельність активів, %	1,4	-3,3	1,2
Чистий спред, %	13,1	13,4	22,0
Чиста процентна маржа, %	2,3	1,7	1,6
Генеральний коефіцієнт надійності, %	6,9	0,9	2,9
Коефіцієнт фінансового важеля, разів	14,4	114,1	34,6
Ефективність операцій з процентними коштами	1,6	1,4	1,2

Ефективність використання капіталу (R_k) у 2021 р. та у 2023 р. складає 21,8% та 44,4% відповідно (повинне бути більше 15%), а у 2022 р. через збиток у діяльності банку ефективність використання капіталу не можна визначити.

Рентабельність активів (R_a) відображає внутрішню політику банку, професіоналізм його менеджерів. І показники рентабельності активів у 2021 р. та у 2023 р. мали достатні значення, т. б. вище нормативного значення у 1%.

За допомогою показника ЧС визначається необхідна мінімальна різниця між ставками за активними і пасивними операціями, яка дасть змогу банку покрити витрати, але не принесе прибутку (мінімальне значення показника 0). Оптимальне значення показника не менше 1,25 %. Розраховані показники чистого спреда (2021 р. – 13,1%, 2022 р. – 13,4%, 2023 р. – 22,0%) показують позитивне значення.

Аналізуючи чисту процентну маржу, слід брати до уваги її призначення: маржа слугує для покриття витрат банку і ризиків, у тому числі й інфляційного, створення прибутку, покриття договірних угод. Розраховані показники не відповідають оптимальному значенню у 4,5%. Також спостерігається поступове зменшення цього показника за досліджуваний період. Це може свідчити про загрози банкрутства у майбутньому.

Генеральний коефіцієнт надійності був вище оптимального тільки у 2021 р. У 2022 р. – 0,9% та 2023 р. – 2,9% показують залежність банку від залучених коштів.

Коефіцієнт фінансового важеля достатнє значення мав тільки у 2021 р. – 14,4 (показник повинен бути в межах 1-20 разів). Але у 2022 р. це показник мав критичне значення у 114,1 разів, а у 2023 р. – 34,6 разів, що показує нездатність банку залучати кошти на фінансовому ринку.

Ефективність операцій з процентними коштами показує збалансованість процентних операцій банку відношенням процентних доходів до процентних витрат, так як значення цього показника повинне бути >1 .

Особливе місце в організації депозитної політики займає комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних

форм та методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг комерційного банку на фінансовому ринку.

Поточні обсяги ресурсів не мають ідеального значення внаслідок складного впливу ряду факторів, тому управління залученими ресурсами можуть бути тільки ті, що виходять з досвіду. Ці методи повинні враховувати проведені необхідні і заплановані активні операції, вартість фондів, чутливість цих фондів, джерела залучення тощо.

Висновки до розділу 2

Об'єктом дослідження в другому розділі був АТ «Укрексімбанк», який є акціонерним товариством з державною формою власністю. Саме державна форма власності забезпечує довіру потенційних клієнтів і за досліджуваний період банк показав добрі результати. В рейтингах міжнародних агентств досліджуваний банк має високі показники. На фоні збільшення основних показників діяльності банку збільшилась і сума зобов'язань банку у 2023 р. в порівнянні з 2021 р.

АТ «Укрексімбанк» пропонує широкий асортимент депозитних продуктів для всіх груп клієнтів, які можуть обрати для себе найвигідніший. За даним фінансової звітності банку найбільшу частку депозитів займають депозити строком до одного року.

Ефективність діяльності банку характеризують показники розраховані на основі даних фінансової звітності. Основними показниками, які характеризують прибутковість банку, є такі: норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу); рентабельність (прибутковість) активів; чистий спред; чиста процентна маржа.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

3.1. Впровадження інноваційних депозитних продуктів

Політика банку по формуванню фінансових ресурсів повинна бути направлена на пошук нових шляхів, методів та інструментів удосконалення роботи банку в даному напрямі. Нестабільність економіки та невизначеність впливу зовнішніх факторів мають суттєвий вплив на вибір оптимальних заходів ведення банківської справи. З іншої сторони для населення мається така ж невизначеність. Тому банку для того, щоб депозитна політика була ефективною, потрібно враховувати інтереси потенційних клієнтів, загрози різного характеру, власні можливості та потреби держави враховуючи цілі сталого розвитку країни.

Однією з пріоритетних цілей діяльності комерційного банку є універсальна орієнтація на інтереси клієнтів, бути в числі лідерів по наданню якісного спектра послуг. Тому проблеми ефективного формування та використання банківських ресурсів завжди є актуальними і важливими для комерційних банків.

В умовах загострення конкурентної боротьби на депозитному ринку та зміни споживчих вподобань клієнтів одним з ключових напрямів вдосконалення депозитної політики банку має стати розробка та впровадження інноваційних депозитних продуктів. Це дозволить банку диверсифікувати ресурсну базу, залучити нові категорії вкладників, підвищити лояльність існуючих клієнтів та забезпечити зростання депозитного портфеля.

Інноваційність депозитних продуктів може проявлятися в різних аспектах: специфіка цільового призначення вкладу, особливий порядок нарахування та виплати відсотків, можливість участі вкладника в інвестиційному доході від розміщення коштів, поєднання депозиту з іншими банківськими і небанківськими продуктами, нестандартні канали залучення вкладів та комунікації з клієнтами [32].

Також, інноваціями можна вважати нові технології на ринку ІТ, які без сумніву зачіпають банківську систему і як наслідок застосування нових технологій – нові банківські продукти. Продуктові банківські інновації визначають зміст відносин «банк-клієнт», а технологічні інновації встановлюють якість цих відносин. Основними ознаками, що формують зазначену якість, є оперативність надання послуги, зручність, зрозумілість для клієнта, економічність процесу продуктоутворення для споживача та самого банку. Наприклад, поєднання технологій та банківської послуги свого часу забезпечило нову якість продуктів у ланцюгу «мобільний зв'язок – мобільний банкінг – оплата комунальних послуг за допомогою мобільного телефону – онлайнове відкриття депозиту через інтернет».

Світовий досвід свідчить, що розробка та впровадження інноваційних депозитів дає змогу банкам суттєво збільшити залучення коштів населення та бізнесу навіть в умовах низьких відсоткових ставок. Так, в США набули популярності депозитні рахунки грошового ринку (money market accounts), які поєднують високу дохідність та можливість зняття коштів без штрафних санкцій. В Європі значного поширення набули структуровані депозити з прив'язкою дохідності до певних індексів чи валютних курсів. Активно розвиваються онлайн-депозити з можливістю оформлення вкладу через інтернет-банкінг чи мобільний додаток.

В Україні ринок інноваційних депозитних продуктів перебуває на початковій стадії розвитку [5, с. 20]. Більшість вітчизняних банків пропонують клієнтам традиційний набір депозитів з обмеженими можливостями управління рахунком та додатковими опціями. Водночас окремі інноваційні пропозиції вже з'являються в продуктових лінійках провідних банків, що свідчить про значний потенціал цього напрямку.

Базуючись на аналізі провідного світового досвіду та потреб різних сегментів українських вкладників, можна запропонувати наступні інноваційні депозитні продукти для впровадження в АТ «Укресімбанк» (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

**Пропозиції щодо впровадження інноваційних депозитних продуктів в АТ
«Укрексімбанк» [3, 5, 29]**

Назва продукту	Сутність	Цільова аудиторія	Потенційні переваги для банку
«Накопичувальний депозит»	Строковий депозит, що передбачає регулярне (щомісячне) зарахування обумовленої суми для накопичення коштів на певну ціль (відпустку, придбання техніки, ремонт тощо). Банк забезпечує вищу ставку за таким вкладом в обмін на зобов'язання клієнта щодо регулярності поповнень	Фізичні особи, що мають потребу в цільових накопиченнях, але не мають одноразово значної суми коштів	Забезпечення стабільного припливу коштів населення на заздалегідь визначений термін. Можливість перехресного продажу кредитних та страхових продуктів
«Депозит під заставу майна»	Строковий депозит з підвищеною ставкою, що розміщується під заставу рухомого або нерухомого майна вкладника. Застава слугує додатковою гарантією повернення вкладу	Фізичні особи та суб'єкти малого бізнесу, що володіють цінним майном і бажають максимізувати дохідність вкладень	Залучення значних сум вкладів від заможних клієнтів на тривалий термін. Мінімізація ризику дострокового вилучення депозиту
«Інвестиційний депозит»	Строковий депозит з прив'язкою його дохідності до результатів інвестування коштів в обрані інструменти фондового ринку. Дохід вкладника складається з гарантованої ставки та інвестиційного доходу	Фізичні особи, готові прийняти на себе ринковий ризик задля потенційно вищої дохідності вкладу	Залучення коштів клієнтів на довгостроковій основі. Отримання додаткового комісійного доходу від інвестиційної діяльності

«Мультивалютний ON-LINE депозит»	Депозит до запитання, що відкривається через інтернет/мобільний банкінг та передбачає можливість розміщення коштів одночасно в 3-5 різних валютах на єдиному рахунку. Клієнт може оперативнo конвертувати кошти в потрібну валюту	Фізичні особи, що активно подорожують, працюють з іноземними контрагентами або бажають захистити заощадження від валютних коливань	Залучення валютних коштів клієнтів без прив'язки до конкретної валюти. Збільшення обсягів валютнообмінних операцій та пов'язаних комісійних доходів
«Сімейний депозит»	Ощадний банківський рахунок, що одночасно відкривається на ім'я кількох членів родини з різними правами доступу до коштів. Кошти такого депозиту можна витратити на заздалегідь обрані цілі (освіта, лікування, відпочинок, купівля нерухомості тощо)	Сім'ї з дітьми, подружні пари, що прагнуть зробити накопичення на майбутні спільні витрати	Заохочення родин до акумулювання більших сум заощаджень в банку. Підвищення лояльності вкладників через тісні довгострокові відносини з банком

Запропоновані інноваційні депозитні продукти зорієнтовані на задоволення специфічних потреб окремих категорій вкладників і дозволяють поєднати процес накопичення з досягненням додаткових фінансових цілей клієнтів.

Розглянемо детальніше особливості та потенційні переваги кожного з цих продуктів для вкладників та банку. «Накопичувальний депозит» має на меті задовольнити потребу клієнтів в цільових заощадженнях на певні життєві потреби (відпустку, ремонт, придбання товарів тривалого використання тощо). Особливістю цього вкладу є щомісячне зарахування обумовленої суми в обмін на вищу відсоткову ставку. Це дисциплінує вкладника до регулярного

заощадження і водночас гарантує банку стабільний приплив коштів на фіксований термін [5, с. 22]. Додатковою перевагою для банку є можливість пропонування вкладнику інших продуктів (споживчого кредиту, кредитної картки, страховки) для реалізації його фінансових цілей.

«Депозит під заставу майна» розрахований на клієнтів, які володіють цінним рухомим або нерухомим майном (автомобілем, обладнанням, комерційною чи житловою нерухомістю) і готові тимчасово передати його в заставу банку в обмін на преміальну ставку за вкладом. Застава слугуватиме для банку додатковим забезпеченням і страхуванням на випадок неповернення вкладу. Водночас вона суттєво знижує ймовірність дострокового вилучення коштів власником. Недоліком цього продукту є його більша складність для банку в частині оформлення та моніторингу застави, оцінки її ринкової та ліквідаційної вартості.

Призначення «Інвестиційного депозиту» – надати вкладнику можливість не лише зберегти, а й примножити власні заощадження за рахунок участі в потенційному інвестиційному доході банку. Дохід за таким вкладом складатиметься з гарантованої ставки та змінної частини, що залежатиме від результату інвестування банком залучених коштів у певні фондові інструменти (державні або корпоративні облігації, інвестиційні сертифікати тощо) [29]. Для вкладників перевагою є вища загальна дохідність вкладу, а для банку – комісійний дохід від інвестиційної діяльності та довгостроковий характер ресурсів. Недоліком є необхідність ретельного роз'яснення клієнтам інвестиційних ризиків та особливостей функціонування фондового ринку.

«Мультивалютний ON-LINE депозит» вирізняється можливістю вкладника розмішувати та управляти коштами в кількох валютах на єдиному депозитному рахунку через систему інтернет або мобільного банкінгу. Така опція буде привабливою для клієнтів, які мають надходження та витрати в різних валютах, активно подорожують або здійснюють валютні операції. Для банку перевагою є гнучкість в залученні та використанні валютних ресурсів без прив'язки до конкретної валюти, а також додатковий комісійний дохід від

конвертації коштів. Технічною вимогою до цього продукту є наявність надійного програмного забезпечення для он-лайн банкінгу.

«Сімейний депозит» передбачає відкриття одного депозитного рахунку на ім'я кількох членів родини (подружжя, батьки-діти) з визначеними правами кожного співвласника щодо поповнення вкладу та зняття коштів. Цільовим призначенням такого рахунку може бути фінансування певних спільних витрат родини (відпочинок, навчання дітей, лікування, купівля житла) в майбутньому. Перевагами цього продукту для клієнтів є психологічне заохочення до формування спільного бюджету та правова захищеність інтересів кожного вкладника [3]. Банк отримує можливість залучати більші суми заощаджень на триваліший період та формувати довгострокові відносини лояльності з усією родиною.

Впровадження кожного з цих продуктів в АТ «Укресімбанк» потребуватиме попередньої оцінки його маркетингового та фінансового потенціалу, визначення оптимальних параметрів, бізнес-процесу та каналів продажу. Доцільно розпочинати з пілотних проектів у кількох відділеннях з подальшим поширенням на всю мережу банку.

Маркетингова підтримка нових депозитів має включати розробку унікальної продуктової пропозиції для цільового сегменту, вибір найефективніших каналів та інструментів комунікації, стимулювання збуту, навчання та мотивацію персоналу. Зокрема, варто застосовувати інтегровані маркетингові кампанії, що поєднують рекламу в ЗМІ, інтернеті та соціальних мережах, PR-заходи, прямі продажі, програми лояльності тощо.

Фінансова оцінка інноваційних продуктів передбачає визначення їх очікуваної дохідності, структури і вартості ресурсів, вплив на показники ліквідності, чутливість до ринкових ризиків. Необхідно здійснити актуарні розрахунки планових обсягів залучення вкладів з урахуванням ймовірної поведінки клієнтів (дострокове розірвання, переоформлення, подовження вкладу). Доцільно розробити систему лімітів та індикаторів раннього попередження для контролю концентрації ризиків за кожним продуктом.

Організаційні умови впровадження нових депозитів включають внесення змін у продуктову політику банку, розробку типових договорів, регламентів бізнес-процесів та посадових інструкцій, налаштування ІТ-систем, підготовку інформаційних та рекламних матеріалів, навчання персоналу продажам та обслуговуванню. Критично важливим є забезпечення злагодженої взаємодії фронт-офісу, бек-офісу, казначейства, юридичного департаменту та ІТ-підрозділів банку.

Дуже важливим фактором успішності продажу інноваційних депозитів є кваліфіковане консультування клієнтів щодо параметрів продуктів, порядку розміщення та повернення коштів, сплати відсотків, можливостей дострокового вилучення чи пролонгації вкладу. Працівники фронт-офісу мають бути готові надавати вичерпні роз'яснення, в тому числі стосовно фінансових ризиків та гарантій захисту прав вкладників.

Крім розробки принципово нових депозитів, АТ «Укресімбанк» доцільно також вдосконалювати умови своїх існуючих продуктів з урахуванням змін ринкового середовища та потреб клієнтів. Йдеться про подовження граничних термінів вкладів, надання можливості дострокового часткового зняття чи поповнення коштів без втрати відсотків, збільшення кількості каналів погашення депозиту (каса банку, банкомат, безготівкове перерахування), розширення форматів інформування вкладників (SMS, e-mail, Viber) тощо. Все це дозволить підтримувати конкурентну привабливість традиційних депозитів банку.

Важливим напрямом депозитних інновацій є розвиток нових форм обслуговування та каналів комунікації з клієнтами на основі сучасних цифрових технологій. АТ «Укресімбанк» вже має потужну систему інтернет-банкінгу та мобільний додаток з базовим функціоналом для онлайн-депозитів. Подальшими кроками мають стати впровадження віддаленої ідентифікації та верифікації клієнта, можливості відкриття вкладу в один клік, онлайн-підписання договорів, цілодобової підтримки через месенджери та чат-боти. Завдяки цифровізації взаємодії клієнт зможе оформляти та управляти депозитом без відвідування відділень у режимі 24/7.

Окремим перспективним форматом є залучення коштів через партнерські цифрові платформи. Йдеться про інтеграцію депозитних пропозицій банку в мобільні додатки, маркетплейси, фінансові екосистеми компаній-партнерів (рїтейлерів, страховиків, мобільних операторів, інтернет-сервісів). Наприклад, АТ «Укрексімбанк» міг би пропонувати цільові накопичувальні депозити для клієнтів програм лояльності провідних торгових мереж України або депозитні бонуси для активних користувачів платіжних карток банку при розрахунках в інтернет-магазинах.

У середньостроковій перспективі банк може розглянути можливості застосування технології блокчейн та смарт-контрактів для оформлення та супроводження депозитних договорів. Це дозволить підвищити швидкість, прозорість та безпеку транзакцій, мінімізувати витрати на адміністрування депозитів та розширить можливості для створення нових продуктів (наприклад, синдигованих депозитів, P2P-вкладів) [29, с. 70].

Проривним напрямом може стати впровадження елементів інвестиційного банкінгу в депозитну діяльність на основі принципів відкритого банкінгу (Open API). Це дасть змогу клієнтам зручно розміщувати кошти на депозити в UKRSIBBANK через цифрові платформи інших фінансових посередників (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів, фінтех-компаній), а також відкриватиме нові можливості для крос-продажу продуктів.

Варто також відзначити світовий тренд до спрощення та кастомізації депозитних продуктів під індивідуальні потреби клієнтів. В майбутньому стандартні пакети депозитних послуг будуть витіснятися повністю налаштованими продуктами, де клієнт зможе самостійно обирати більшість параметрів угоди (суму, термін, валюту, схему нарахування та виплати відсотків, додаткові опції, канали відкриття та обслуговування). Банки будуть гнучко підлаштовувати свої продукти під вимоги кожного цінного клієнта на основі аналізу його транзакцій, активів та поведінкових моделей.

В цілому ж, розширення та вдосконалення продуктового ряду АТ «Укрексімбанк» має здійснюватися за принципом клієнтоорієнтованості. Кожен

новий депозит має вирішувати певну проблему або задовольняти специфічну потребу конкретної цільової аудиторії. Дизайн продукту, ціноутворення, канали та формат продажу мають максимально відповідати профілю та очікуванням відповідного мікро-сегменту. Саме такий індивідуалізований підхід здатен забезпечити високу лояльність та залученість клієнтів, що є запорукою довгострокового стабільного фондування.

Іншою важливою передумовою ефективного нарощування депозитної бази банку є бездоганний рівень операційного та інформаційного сервісу. Залучення вкладу – це лише початок відносин, які мають постійно підкріплюватися позитивним клієнтським досвідом. Оперативність відкриття рахунку, зрозумілість договірних умов, своєчасність нарахування та виплати відсотків, простота поповнення та часткового зняття коштів, доступність он-лайн консультацій, конфіденційність даних, чуйність персоналу – все це формує у клієнта відчуття комфорту та довіри до банку.

Банківські інновації в депозитній діяльності створюють додаткові цінності для клієнтів, працівників та власників банку шляхом внесення якісних змін в усі сфери його діяльності – продукти, послуги, процеси, бізнес-моделі та стратегії.

Підсумовуючи, зазначимо, що систематичне впровадження продуктових та технологічних інновацій в депозитній діяльності має стати стратегічним пріоритетом АТ «Укрексімбанк» в умовах загострення конкуренції та цифрової трансформації ринку фінансових послуг. Розширення спектру депозитних продуктів під потреби різних категорій клієнтів, розвиток дистанційних каналів обслуговування, застосування принципів відкритого банкінгу та кастомізація параметрів вкладів дозволять суттєво збільшити обсяг та покращити структуру депозитного портфеля банку. Водночас інноваційність має органічно поєднуватися з підтриманням високої якості сервісу, оперативності та безпеки, завдяки чому банк зможе не лише залучити нових, але й втримати існуючих вкладників.

3.2. Удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів

Ефективна маркетингова стратегія є невід'ємною складовою успішного розвитку депозитного бізнесу банку в умовах високої конкуренції та мінливості споживчих переваг. Для АТ «Укрексімбанк» удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів має бути спрямоване на досягнення таких цілей: збільшення обсягів залучення нових вкладників, утримання існуючих клієнтів та забезпечення їх лояльності, формування довгострокових відносин з клієнтами на основі задоволення їх потреб у заощадженнях та примноженні коштів.

Першим етапом розробки ефективної маркетингової стратегії є проведення ґрунтовних маркетингових досліджень для сегментації ринку депозитних послуг та визначення цільових груп клієнтів банку. Це передбачає аналіз демографічних, соціально-економічних, психографічних характеристик потенційних вкладників, вивчення їх фінансової поведінки, мотивів та критеріїв прийняття рішень щодо розміщення депозитів [37].

На основі результатів сегментації мають бути сформовані деталізовані профілі (персони) типових представників кожного сегменту, які слугуватимуть орієнтиром для розробки клієнтоорієнтованих депозитних продуктів та комунікаційних звернень. Наприклад, для сегменту «молоді професіонали» важливими критеріями вибору депозиту можуть бути можливість дистанційного оформлення вкладу, наявність мобільного банкінгу, прив'язка до зарплатної картки, тоді як для сегменту «пенсіонери» ключовими факторами є надійність банку, прийнятна ставка та можливість регулярного отримання відсотків.

Для кожного цільового сегменту має бути розроблена унікальна ціннісна пропозиція, яка базується на релевантній комбінації раціональних та емоційних вигод від користування депозитними продуктами АТ «Укрексімбанк». Раціональні вигоди можуть включати привабливу процентну ставку, зручні умови поповнення та часткового зняття коштів, додаткові сервіси (страхування

вкладів, кредитні картки з пільговим періодом тощо). Емоційні вигоди апелюють до таких цінностей як надійність, довіра, партнерство, турбота про клієнта з боку банку.

Важливо забезпечити чітке позиціонування депозитних продуктів АТ «Укрексімбанк» відносно пропозицій конкурентів у кожному цільовому сегменті. Це вимагає регулярного моніторингу процентних ставок, умов та параметрів депозитів інших банків, а також відстеження змін у перевагах та очікуваннях клієнтів. На основі результатів бенчмаркінгу мають прийматися рішення щодо коригування або модифікації існуючих депозитних продуктів, а також розробки нових пропозицій, що відповідають кращим ринковим практикам.

Ключовим елементом маркетингової стратегії є формування оптимального маркетинг-міксу для просування депозитних продуктів. Це передбачає визначення найбільш ефективних каналів та інструментів комунікації з цільовими аудиторіями, а також розробку планів інтегрованих маркетингових кампаній [37].

Зокрема, для залучення нових вкладників доцільно використовувати такі інструменти як реклама на телебаченні, радіо, в друкованих та онлайн-ЗМІ, зовнішня реклама, участь у публічних заходах (виставки, форуми, конференції), спонсорство та благодійність. При цьому комунікаційні звернення мають бути максимально таргетованими та персоналізованими відповідно до специфіки кожного сегменту.

Для утримання та розвитку відносин з існуючими вкладниками ефективними інструментами є програми лояльності, що передбачають нарахування бонусів, знижок, кешбеку за користування депозитами, кросс-продаж інших банківських продуктів на привабливих умовах, сезонні акції та спеціальні пропозиції для окремих категорій клієнтів (VIP-вкладники, пенсіонери, держслужбовці тощо).

Особливу увагу слід приділяти розвитку цифрових каналів комунікації з клієнтами – веб-сайту, соціальних мереж, месенджерів, мобільних додатків.

Вони дозволяють не лише інформувати про депозитні продукти, а й забезпечувати інтерактивну взаємодію, отримувати зворотний зв'язок, прискорювати процес відкриття депозитів онлайн. Важливо забезпечити єдність комунікацій та бездоганний клієнтський досвід у всіх точках контакту з брендом АТ «Укрексімбанк».

Для підвищення ефективності маркетингових кампаній необхідно регулярно проводити А/В тестування рекламних звернень, аналізувати показники конверсії та залучення аудиторії, відстежувати зміни у структурі депозитного портфеля у розрізі сегментів та продуктів. Це дозволить оперативно коригувати маркетингові плани та бюджети в залежності від досягнутих результатів.

Іншим важливим напрямом удосконалення маркетингової стратегії АТ «Укрексімбанк» є розвиток партнерських програм з компаніями суміжних галузей – страховими, інвестиційними, девелоперськими, туристичними тощо. Це дозволяє створювати спільні ко-брендингові продукти, розширювати канали дистрибуції депозитів, отримувати доступ до клієнтських баз партнерів. Наприклад, пропозиція депозиту з підвищеною ставкою для клієнтів, які придбали поліс страхування життя, або спеціальні умови вкладу на купівлю нерухомості для клієнтів забудовника.

Варто також приділяти увагу розвитку комплементарних продуктів та сервісів, які створюють додаткову цінність для вкладників та стимулюють більш активне користування депозитами. Це може бути надання консультацій з фінансового планування, проведення освітніх заходів та вебінарів з управління особистими фінансами, розробка калькуляторів та симуляторів для порівняння умов вкладів тощо [35].

Підвищення кваліфікації та мотивації співробітників фронт-офісу, які безпосередньо взаємодіють з клієнтами, є критично важливим для успішної реалізації маркетингової стратегії банку. Персонал має досконало знати особливості депозитних продуктів, вміти презентувати їх переваги, ідентифікувати потреби клієнтів та пропонувати найкращі рішення. Для цього

необхідно проводити регулярні тренінги з техніки продажів, комунікаційних навичок, роботи із запереченнями, а також впроваджувати систему KPI та бонусів за залучення депозитів [35].

Не менш важливою є робота з підвищення рівня фінансової грамотності та обізнаності населення про депозитні продукти банків. Люди часто не розуміють відмінностей між різними видами вкладів, не знають своїх прав як вкладників, не вміють обирати депозит відповідно до своїх цілей та ризик-профілю. Тому АТ «Укресімбанк» має активно долучатися до освітніх ініціатив, соціальної реклами, публікації експертних коментарів у ЗМІ, що популяризують ощадну культуру та розвивають довіру до банківської системи.

На стратегічному рівні удосконалення маркетингової політики банку вимагає налагодження ефективної взаємодії між різними підрозділами - маркетингу, продажів, продуктового менеджменту, ризик-менеджменту, HR, IT тощо. Необхідно забезпечити узгодженість маркетингових планів з загальною бізнес-стратегією банку, виділяти необхідні ресурси на розробку та просування депозитних продуктів, оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та запити клієнтів.

Оцінка ефективності маркетингової стратегії має базуватися на системі збалансованих показників, які відображають досягнення комунікаційних, комерційних та стратегічних цілей. На рівні комунікацій це можуть бути такі метрики як охоплення та частота контактів з рекламними зверненнями, впізнаваність бренду, лояльність існуючих клієнтів. На комерційному рівні відстежуються обсяги залучених депозитів у абсолютному та відносному вимірах (приріст портфеля, кількість нових клієнтів, середній розмір вкладу тощо). На стратегічному рівні маркетингова ефективність вимірюється з точки зору рентабельності маркетингових інвестицій (ROMI), вартості залучення клієнта (CAC), частки ринку та конкурентних позицій банку.

Таким чином, удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів АТ «Укресімбанк» має базуватися на принципах клієнтоорієнтованості, персоналізації та інновацій. Це вимагає постійного

вивчення потреб та очікувань цільових сегментів, розробки унікальних ціннісних пропозицій, використання різноманітних каналів та інструментів комунікації, впровадження нових технологій та підходів до обслуговування клієнтів.

Лише комплексний підхід до формування та реалізації маркетингової стратегії, що базується на глибокому розумінні ринку та тісній взаємодії всіх підрозділів банку, дозволить досягти амбітних цілей із залучення депозитів та забезпечити сталий розвиток АТ «Укрексімбанк» в довгостроковій перспективі.

Ефективна маркетингова стратегія відіграє вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності банку на ринку депозитних послуг. Вона дозволяє донести до потенційних та існуючих вкладників інформацію про унікальні характеристики та переваги депозитних продуктів АТ «Укрексімбанк», сформувати позитивний імідж надійного та інноваційного фінансового партнера, налагодити довгострокові відносини з клієнтами на основі довіри та лояльності.

Удосконалення маркетингової стратегії вимагає від банку готовності до постійного навчання, адаптації та експериментів. Необхідно відстежувати найкращі світові практики та тренди у сфері банківського маркетингу, вивчати успішні кейси провідних міжнародних банків, адаптувати їх до специфіки українського ринку та власного бізнесу. Водночас важливо не боятися впроваджувати власні інноваційні ідеї та підходи, які дозволять диференціюватися від конкурентів та запропонувати клієнтам унікальний досвід користування депозитними послугами [31].

Запорукою успіху маркетингової стратегії АТ «Укрексімбанк» має стати фокус на побудові емоційного зв'язку з клієнтами, формуванні відчуття причетності та довіри до бренду банку. Це вимагає не лише надання якісних та зручних депозитних продуктів, а й уважного ставлення до потреб та очікувань вкладників, готовності йти на зустріч та гнучко адаптувати параметри обслуговування. Кожна взаємодія з клієнтом має ґрунтуватися на емпатії, щирості та прагненні до встановлення довгострокових партнерських відносин.

Реалізація клієнтоорієнтованої маркетингової стратегії неможлива без створення потужного бренду роботодавця та корпоративної культури, яка заохочує співробітників до постійного вдосконалення та інновацій. Кожен працівник банку має розділяти цінності та принципи АТ «Укресімбанк», бути амбасадором бренду та надавати виняткове обслуговування клієнтам. Це вимагає інвестицій у навчання та розвиток персоналу, впровадження системи мотивації та визнання досягнень, а також забезпечення комфортних умов праці та можливостей для професійного зростання.

Підсумовуючи, слід зазначити, що удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів АТ «Укресімбанк» є важливою передумовою зміцнення ринкових позицій та забезпечення сталого зростання депозитного портфеля банку. Це вимагає системного підходу до вивчення потреб цільових сегментів, розробки унікальних ціннісних пропозицій, використання ефективних каналів та інструментів комунікації, а також постійного моніторингу та оптимізації маркетингових активностей [36].

Ключовими напрямками трансформації маркетингової стратегії мають стати перехід до омніканальної моделі обслуговування клієнтів, персоналізація комунікацій та пропозицій на основі аналізу даних, розвиток цифрових технологій та інновацій, а також посилення емоційного зв'язку з клієнтами через побудову довірчих відносин та унікального клієнтського досвіду.

Успішна реалізація маркетингової стратегії вимагає тісної взаємодії та координації зусиль різних підрозділів банку, а також підтримки з боку вищого керівництва. Необхідно регулярно відстежувати досягнення маркетингових цілей за допомогою системи ключових показників ефективності, оперативно коригувати тактичні плани та бюджети, а також забезпечувати неперервне вдосконалення компетенцій та мотивації персоналу.

АТ «Укресімбанк» має всі необхідні передумови для того, щоб стати лідером у сфері депозитних послуг на українському ринку - сильний бренд, розгалужену мережу відділень, інноваційні технології, кваліфікований персонал. Удосконалення маркетингової стратегії дозволить максимально ефективно

використати ці переваги та забезпечити динамічне зростання депозитного бізнесу банку на основі глибокого розуміння та задоволення потреб клієнтів.

Подальші дослідження в цьому напрямку можуть бути спрямовані на деталізацію окремих аспектів розробки та реалізації маркетингової стратегії АТ «Укресімбанк» з урахуванням специфіки цільових сегментів та продуктів, а також на вивчення провідного світового досвіду та адаптацію найкращих практик до умов українського ринку банківських послуг.

3.3. Розробка заходів з підвищення довіри клієнтів до банку

Довіра клієнтів є фундаментальною основою стабільності та успішності будь-якого банку, особливо в сфері залучення депозитних ресурсів. В умовах високої конкуренції, економічної невизначеності та інформаційної турбулентності питання формування та підтримання довіри вкладників до банківських установ набувають особливої актуальності. Для АТ «Укресімбанк», як і для інших учасників ринку, розробка ефективних заходів щодо підвищення довіри клієнтів є одним з ключових пріоритетів стратегії розвитку депозитного бізнесу.

Довіра до банку формується під впливом цілої низки факторів, як раціональних, так і емоційних. До раціональних чинників відносяться надійність та стабільність банку, його ділова репутація, прозорість та відкритість діяльності, якість продуктів та послуг, рівень сервісу та компетентність персоналу. Емоційні фактори включають суб'єктивне сприйняття бренду банку, відчуття комфорту та безпеки при взаємодії з ним, позитивний досвід обслуговування, емпатію та увагу з боку співробітників [35].

Для підвищення довіри клієнтів АТ «Укресімбанк» необхідно реалізувати комплекс заходів, спрямованих на посилення як раціональних, так і емоційних драйверів лояльності вкладників. Перш за все, банк має забезпечити бездоганну ділову репутацію та фінансову стійкість, демонструючи стабільні показники достатності капіталу, ліквідності, прибутковості, якості активів. Регулярне

проходження незалежного аудиту, отримання високих рейтингів від авторитетних міжнародних агентств, дотримання всіх регуляторних вимог НБУ – це обов’язкові передумови для формування іміджу надійного та стабільного банку.

Не менш важливим є забезпечення прозорості та відкритості діяльності банку, регулярне розкриття інформації про фінансові результати, структуру власності, систему корпоративного управління, соціальну відповідальність. АТ «Укрексімбанк» має активно комунікувати зі своїми стейкхолдерами через різноманітні канали – веб-сайт, соціальні мережі, ЗМІ, особисті зустрічі. При цьому важливо не лише інформувати, а й вести відкритий діалог, реагувати на запити та очікування зацікавлених сторін.

Ключовим фактором зміцнення довіри є забезпечення високої якості депозитних продуктів та сервісу. АТ «Укрексімбанк» має пропонувати широкий спектр депозитних продуктів, які відповідають потребам різних сегментів клієнтів та забезпечують оптимальне співвідношення дохідності, надійності та зручності. Умови депозитних договорів мають бути максимально прозорими та зрозумілими для клієнтів, без прихованих комісій чи незрозумілих формулювань. Процес відкриття та обслуговування депозитів має бути максимально простим, швидким та безпечним, з можливістю дистанційного управління рахунком.

Особливу увагу слід приділяти якості обслуговування клієнтів у відділеннях банку та через дистанційні канали. Кожна взаємодія з клієнтом – це можливість зміцнити довіру та лояльність або, навпаки, підірвати їх. Тому співробітники АТ «Укрексімбанк» мають демонструвати високий рівень професіоналізму, емпатії та орієнтації на потреби клієнтів. Для цього необхідно забезпечити регулярне навчання та розвиток персоналу, впровадження стандартів обслуговування, систем моніторингу якості та зворотного зв’язку від клієнтів.

Довіра до банку суттєво залежить від суб’єктивного сприйняття його бренду та репутації. АТ «Укрексімбанк» має формувати образ надійного,

сучасного та соціально відповідального фінансового партнера, який поділяє цінності та пріоритети своїх клієнтів. Для цього необхідно розробити чітке позиціонування бренду, яке відображає унікальну ідентичність та переваги банку, та послідовно транслювати його через усі точки контакту з аудиторією.

Важливим інструментом формування репутації є реалізація програм корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку. АТ «Укресімбанк» має демонструвати відповідальне ставлення до своїх співробітників, клієнтів, партнерів, суспільства та навколишнього середовища. Це може проявлятися у впровадженні етичних принципів ведення бізнесу, реалізації соціальних та екологічних проектів, підтримці місцевих громад, благодійності та волонтерстві.

Участь у соціально значущих ініціативах не лише покращує імідж банку, а й дозволяє встановити емоційний зв'язок з клієнтами на основі спільних цінностей та інтересів. Для посилення цього ефекту АТ «Укресімбанк» може розробляти спеціальні депозитні продукти з соціальною або екологічною складовою – наприклад, з перерахуванням частини доходу на благодійність або фінансуванням проектів сталого розвитку.

Іншим дієвим інструментом підвищення довіри є розвиток фінансової грамотності та інклюзії населення. Багато людей не довіряють банкам через нерозуміння принципів їх роботи, страх втрати коштів, негативний досвід з фінансовими установами в минулому. АТ «Укресімбанк» має активно долучатися до освітніх та просвітницьких ініціатив, які допомагають підвищувати рівень фінансової обізнаності громадян та формувати більш позитивне ставлення до банківської системи. Це можуть бути навчальні семінари та вебінари, інформаційні кампанії в ЗМІ та соціальних мережах, розробка освітніх матеріалів та мобільних додатків тощо.

Побудова довірчих відносин з клієнтами вимагає регулярної комунікації та ефективного зворотного зв'язку. АТ «Укресімбанк» має налагодити систему активного інформування клієнтів про важливі події, зміни умов обслуговування,

нові продукти та послуги. При цьому комунікації мають бути максимально персоналізованими, релевантними та ненав'язливими.

Банк також має забезпечити оперативну та компетентну обробку звернень та скарг клієнтів через різні канали - контакт-центр, електронну пошту, месенджери, соціальні мережі. Кожен клієнтський запит – це можливість продемонструвати високу якість сервісу та зміцнити лояльність. Особливу увагу слід приділяти роботі з негативними відгуками – оперативно реагувати, вирішувати проблеми, компенсувати завдані незручності [36].

Для зміцнення емоційної прихильності клієнтів АТ «Укресімбанк» може розробляти спеціальні програми лояльності для вкладників. Це можуть бути системи балів або бонусів за користування депозитами, які можна обміняти на цінні подарунки або знижки на інші банківські продукти. Або ж ексклюзивні заходи та привілеї для найбільш лояльних вкладників – запрошення на закриті події, консьєрж-сервіс, персональний менеджер рахунку тощо. Такі програми не лише стимулюють клієнтів до розміщення більших сум на довші терміни, а й підкреслюють їх особливий статус та значимість для банку.

В епоху цифрової трансформації важливим фактором довіри стає технологічність та інноваційність банку. Клієнти очікують від АТ «Укресімбанк» сучасних, зручних та безпечних цифрових сервісів, які дозволяють керувати депозитами 24/7 з будь-якого пристрою. Банк має активно інвестувати в розвиток мобільного та інтернет-банкінгу, biometric identification, AI-powered персональних асистентів, предиктивної аналітики, блокчейн-технологій. При цьому особливу увагу слід приділяти безпеці даних та транзакцій, впроваджуючи найсучасніші системи кібербезпеки та шифрування.

Ще одним трендом, який може суттєво посилити довіру клієнтів, є розвиток Open Banking та API-інтеграції з зовнішніми сервісами. Це дозволить клієнтам UKRSIBBANK зручно та безпечно управляти своїми депозитами через єдиний інтерфейс, аналізувати свої витрати та доходи, отримувати персоналізовані фінансові рекомендації. Відкритість та колаборація з фінтех-

екосистемою сигналізуватиме про клієнтоорієнтованість та інноваційність банку [13].

Нарешті, дуже важливим фактором підтримання довіри є постійність та послідовність у відносинах з клієнтами, особливо в кризові періоди. Банк має чітко та прозоро комунікувати з вкладниками щодо можливих ризиків та викликів, заспокоювати та надавати підтримку, демонструвати стійкість та надійність. Особливо важливо підтримувати високі стандарти обслуговування та виконувати всі зобов'язання перед клієнтами, навіть у складних економічних умовах. Саме в період невизначеності та турбулентності довіра стає найбільшою конкурентною перевагою банку.

Підсумовуючи, слід зазначити, що розробка ефективних заходів щодо підвищення довіри клієнтів до АТ «Укресімбанк» вимагає комплексного та системного підходу. Необхідно працювати над посиленням як раціональних (надійність, прозорість, якість продуктів та сервісу), так і емоційних (репутація бренду, персоналізація відносин, спільні цінності) факторів формування довіри.

При цьому довіра не є статичним активом, а вимагає постійних зусиль щодо її підтримання та зміцнення [25]. Банк має регулярно моніторити рівень довіри та лояльності клієнтів за допомогою різноманітних метрик (NPS, CSI, retention rate тощо), оперативно виявляти та усувати «больові точки» у взаємодії з клієнтами, впроваджувати нові ініціативи та покращення на основі зворотного зв'язку.

Побудова довготривалих та взаємовигідних відносин з клієнтами на основі довіри та партнерства має стати стратегічним пріоритетом для всіх співробітників АТ «Укресімбанк» – від топ-менеджменту до фронт-офісу. Лише за умови інтеграції цінностей клієнтоорієнтованості, прозорості, відповідальності та інноваційності в корпоративну культуру та бізнес-процеси банку можливо досягти сталого зростання депозитного портфеля та забезпечення лояльності вкладників у довгостроковій перспективі [35].

Отже, розробка та реалізація заходів щодо підвищення довіри клієнтів є невід'ємною складовою стратегії розвитку депозитного бізнесу АТ

«Укрексімбанк». Це вимагає узгоджених зусиль на всіх рівнях організації, клієнтоорієнтованої корпоративної культури, інвестицій в людський капітал та технологічні інновації, постійного вдосконалення продуктів та сервісів [35]. Лише за умови послідовної реалізації комплексної програми підвищення довіри АТ «Укрексімбанк» зможе суттєво посилити свої позиції на висококонкурентному депозитному ринку України та стати банком першого вибору для все більшої кількості вкладників.

Висновки до розділу 3

Розвиток фінансового ринку ставить перед його суб'єктами задачі відповідати сучасним світовим тенденціям. Особливо це пов'язане з ІТ-ринком, який чи не щодня пропонує нові тренди. Банківська система є прямим учасником таких світових трендів, тому в умовах конкурентної боротьби на депозитному ринку та зміни споживчих вподобань клієнтів одним з ключових напрямів вдосконалення депозитної політики банку має стати розробка та впровадження інноваційних депозитних продуктів.

Не менш важливим в банківській діяльності є проведення ефективного маркетингу для просування депозитних продуктів на фінансовий ринок, залучення потенційних клієнтів цікавих депозитних програм, постійне навчання персоналу для комунікації з клієнтами тощо.

Забезпечення достойного місця в банківському секторі забезпечується в першу чергу лояльністю, довірою клієнтів з різними потребами. Розробка ефективних заходів щодо підвищення довіри клієнтів до АТ «Укрексімбанк» вимагає комплексного та системного підходу.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В процесі написання роботи була досягнута мета та виконані поставлені завдання, результати яких наступні:

1. Депозитні операції банківської установи відносять до пасивних операцій, на основі яких банк здійснює активні операції з метою отримання прибутку. Об'єктами депозитних операцій є грошові кошти (у національній та іноземній валютах), цінні папери та банківські метали. Залежно від категорії вкладників розрізняють депозити фізичних осіб, юридичних осіб та міжбанківські депозити. Депозити населення вважаються найбільш стабільним джерелом ресурсів для банку. Залежно від строку залучення коштів є депозити на вимогу та строкові. Залежно від режиму використання коштів депозити поділяються на накопичувальні та ощадні. За формою грошей депозити можуть бути готівковими (вносяться через касу банку) або безготівковими (перераховуються з іншого рахунку). Залежно від способу нарахування та виплати відсотків депозити поділяють на вклади з виплатою відсотків після закінчення терміну, з періодичною виплатою відсотків (щомісячно, щокварталу), з капіталізацією відсотків.

2. При побудові депозитної політики комерційний банк повинен враховувати низку факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Внутрішній фактор, на який покладено основну відповідальність за розробку депозитної політики – це Рада директорів (Правління) банку. При формуванні депозитної політики банки повинні враховувати інтереси всіх суб'єктів депозитних відносин, зокрема інтереси банків, вкладників та держави. Депозитна політика банку формується під впливом інформаційного (дані та інформація, які банк збирає, обробляє та використовує), кадрового (наявність кваліфікованих та обізнаних працівників), законодавчого (нормативно-правова база, в рамках якої працюють банки) та технологічного (інструменти, платформи та системи, які підтримують депозитні операції банку) забезпечення.

3. Нормативно-правова база регулювання депозитних операцій в Україні включає Конституцію України, Цивільний, Господарський, Податковий кодекси. Закон України «Про банки і банківську діяльність» визначає основи надання депозитних послуг. Правові, фінансові та організаційні засади функціонування системи гарантування банківських вкладів фізичних осіб встановлені Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» та визначена гарантія кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом. Залучення банком вкладів (депозитів) від вкладників підтверджується договором банківського вкладу. Не менш важливими є нормативно-розпорядчі документи в роботі самої банківської установи – накази, положення, інструкції і т. д., спрямовані на формування та підтримку ефективної системи залучення та використання депозитів.

3. АТ «Укресімбанк» є акціонерним товариством, 100% акцій якого належать державі в особі Кабінету Міністрів. Укресімбанк приймає вклади від фізичних та юридичних осіб, надає кредити, здійснює платіжне обслуговування в Україні та переказ коштів за кордон, операції з обміну іноземних валют, інвестує кошти, здійснює розрахунково-касове обслуговування клієнтів та надає інші банківські послуги. Обсяг активів у 2023 р. збільшився порівняно з 2021 р. на 37%. На фоні збільшення основних показників діяльності банку збільшилась і сума зобов'язань банку у 2023 р. на 42%, або на 75 486 814 тис. грн в порівнянні з 2021 р. Це збільшення відбулось за рахунок збільшення обсягів грошових надходжень саме від клієнтів банку (збільшення на 75,6%), попри зменшення обсягу залучених коштів від банків на 75%. Фінансовий результат діяльності банку має циклічні показники. У 2022 р. банк отримав збиток у 7 714 779 тис. грн. Проте у 2023 р. банк отримав прибуток у розмірі 3 269 469 тис. грн (на 20,7% більше ніж в 2021 р.).

4. Характеризуючи депозитні продукти, які пропонує АТ «Укресімбанк» можна зробити висновок, що для всіх видів клієнтів мається широкий вибір депозитних продуктів. Залучені кошти формують у банка зобов'язання. Так, в структурі зобов'язань банку найбільшу частку займають кошти клієнтів – 67-

83,8%, що є позитивним фактом. На другому місці в структурі зобов'язань є інші залучені кошти – 11,2-15%, які у 2023 р. збільшились на 1 493,2 млн грн в порівнянні з 2021 р. Кошти банків також займають суттєве значення в обсязі залучених коштів – 2,5-14,2%. Найбільшу частку в структурі депозитного портфеля АТ «Укрексімбанк» займають кошти на поточних рахунках – 57-68,1%, які є для банку найменш надійними у забезпеченні довгострокової фінансової бази.

6. Проводячи оцінку депозитних операцій банку за досліджуваний період, можна зробити висновок, що кількість вкладників фізичних осіб за 2021-2023 рр. збільшилась на 41 861 осіб (на 7%), при цьому кількість вкладників в іноземній валюті зросла до 10 188 осіб. Ефективність діяльності банку характеризують показники розраховані на основі даних фінансової звітності. Оцінка депозитних ресурсів банку здійснювалась за такими показниками: норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу); рентабельність (прибутковість) активів; чистий спред; чиста процентна маржа; генеральний коефіцієнт надійності; коефіцієнт фінансового важеля; ефективність операцій з процентними коштами. Більшість показників ефективності діяльності банку відповідають нормативним значенням. Показник чистої процентної маржі не відповідають оптимальному значенню у 4,5%, що може свідчити про загрози банкрутства у майбутньому. Також коефіцієнт фінансового важеля достатнє значення мав тільки у 2021 р. – 14,4 (показник повинен бути в межах 1-20 разів), а вже у 2022 р. цей показник мав критичне значення у 114,1 разів, у 2023 р. – 34,6 разів, що показує нездатність банку залучати кошти на фінансовому ринку.

7. Запропоновані інноваційні депозитні продукти зорієнтовані на задоволення специфічних потреб окремих категорій вкладників і дозволяють поєднати процес накопичення з досягненням додаткових фінансових цілей клієнтів. «Накопичувальний депозит» має на меті задовольнити потребу клієнтів в цільових заощадженнях на певні життєві потреби (відпустку, ремонт, придбання товарів тривалого використання тощо). «Депозит під заставу майна» можна пропонувати клієнтам, які володіють цінним рухомим або нерухомим

майном і готові тимчасово передати його в заставу банку в обмін на преміальну ставку за вкладом. «Інвестиційний депозит» надасть вкладнику можливість не лише зберегти, а й примножити власні заощадження за рахунок участі в потенційному інвестиційному доході банку. «Мультивалютний ON-LINE депозит» – кілька валюта на єдиному депозитному рахунку з можливістю маневрувати валютами. «Сімейний депозит» передбачає відкриття одного депозитного рахунку на ім'я кількох членів родини (подружжя, батьки-діти) з визначеними правами кожного співвласника щодо поповнення вкладу та зняття коштів.

8. Удосконалення маркетингової стратегії просування депозитних продуктів АТ «Укресімбанк» включає проведення заходів спрямованих на: 1) клієнтів: розробка програм лояльності (бонуси, кешбеки, розіграші); емоційний зв'язок з клієнтом (врахування особистих потреб, інклюзивний підхід); залучення до заходів з підвищення фінансової грамотності; 2) персонал: дотримання корпоративної культури; підвищення кваліфікації та мотивація співробітників; комфортні умови праці; 3) ринок: підтримання бренду банку; ведення соціальних мереж, веб-сайту; участь у публічних заходах (виставки, форуми, конференції); проведення навчальних семінарів, вебінарів; партнерські програми з іншими суб'єктами фінансового ринку (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, благодійні фонди).

9. Для підвищення довіри клієнтів АТ «Укресімбанк» необхідно застосовувати та реалізувати комплекс заходів, пов'язаних як з особистим підходом, так і з комунікаційним середовищем. Перш за все, банк має забезпечити бездоганну ділову репутацію та фінансову стійкість, регулярно проходити незалежний аудит, отримувати високі рейтинги від міжнародних агентств, дотримуватись всіх регуляторних вимог НБУ, забезпечувати прозорість та відкритість діяльності банку, комунікувати зі своїми стейкхолдерами через різноманітні канали для виявлення слабких сторін в своїй діяльності, проводити різноманітні заходи з фінансової грамотності та цікаві заходи для різних груп громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Булюк В. В., Бездітко Ю. М. Інструменти депозитної політики банків України: оціночні характеристики та ефективність. Причорноморські економічні студії. 2019. №38 (2). С.78-83.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р., із змінами, внесеними 12.01.2022 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Демченко А. Удосконалення функціонування інновацій банківського ритейлу в Україні на прикладі зарубіжного досвіду. *Socio-economic relations in the digital society*, 2018. №1 (31). С. 74-82. URL: <https://ser.net.ua/index.php/SER/article/view/56>
4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні. Постанова Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text>
5. Касян І. Ю. Передумови трансформації банків України у екосистеми. Розвиток банківських послуг та інновацій в цифровій економіці : матеріали наук.-практ. інтерн. конф. студ. аспір. і молод. вчених. Київ, 14 квітня 2020 р. – С. 19-23.
6. Криховецька З.М. Проблеми та шляхи вдосконалення формування фінансових ресурсів банків. *Економіка та суспільство*. – 2022. – № 39.
7. Коваленко М. О. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 2. С. 39-44.
8. Коваленко Д.І. Model of Assessing the Overdue Debts in a Commercial Bank Using Neuro-Fuzzy Technologies // *Journal of Risk and Financial Management*. 2021. Volume 14, Issue 5, p. 216.
9. Колодяжна Т. В., Бакуменко Т. О. Економічна сутність та класифікація депозитних операцій комерційних банків. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22-С. С. 802-805. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/151.pdf>

10. Конституція України: затверджена Законом України від 28.06.1996р., із змінами, внесеними 03.09.2019 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
11. Лепех С. М. Правові наслідки порушення прав споживача банківських депозитних послуг. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2022. Вип. 1 (42). С. 46-49.
12. Макаренко Ю. П. Оцінка управління депозитним портфелем комерційного банку на прикладі АТ «ОТП банк» / Ю. П. Макаренко, В. В. Хацько // Інвестиції : практика та досвід. – 2021. – № 1. – С. 39–45.
13. Мулик Т. О. Аналіз депозитних операцій банків: стан, проблеми та шляхи вдосконалення. *Modern Economics*. Миколаїв. 2021. №28. С. 75-84
14. Офіційний сайт АТ «Укрексімбанк». URL: <https://www.eximb.com/>
15. Про банки і банківську діяльність. Закон України від 7 грудня 2000 р. № 212-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>
16. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій та операцій з ощадними сертифікатами банку. Постанова Правління Національного банку України від 03 грудня 2003 р. № 516. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03#Text>
17. Подплітній В. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів. *Наука–виробництво*. 2021. С. 85-87.
18. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб: Закон України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#n291>
19. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення стабільності системи гарантування вкладів фізичних осіб. Закон України від 1 квітня 2022 року № 2180-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2180-20#Text>
20. Про Національний банк України. Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text>

21. Положення про організацію та проведення інспекційних перевірок. Постанова Правління Національного банку України від 17 липня 2001 р. № 276. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0703-01#Text>
22. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу. Постанова Правління Національного банку України від 17 серпня 2012 р. № 346. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12#Text>
23. Положення про порядок формування та зберігання обов'язкових резервів банками України та філіями іноземних банків в Україні. Постанова Правління Національного банку України від 11 грудня 2014 № 806. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0806500-14#Text>
24. Положення про процентну політику Національного банку України. Постанова Правління Національного банку України від 18 серпня 2004 р. № 389. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0277500-16#Text>
25. Правдиковська І. І., Дорошенко Н. О. Вплив війни на банківську систему України. *Молодий вчений*. 2022. № 9 (109). С. 150-153.
26. Приступа Л., Стахурська А. Організаційно-економічне забезпечення депозитної політики банків в Україні. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 4. Р. 88–99.
27. Руда О. Л., Маркуш К. Г. Депозитна політика банку та механізм її реалізації. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 81–84.
28. Ситник Н. С., Стасишин А. В., Блащук-Девяткіна Н. З., Петик Л. О. Банківська система : навч. посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 580 с.
29. Столярчук О. О., Коваленко Д. І. Депозитна політика банку та інструменти її реалізації. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки*. 2021. № 10 (2). С. 68–74.
30. Ушакова О. А. Банківські операції : навч. посіб. – Рівне : НУВГП, 2021. – 226 с.

31. Фінансова звітність АТ «Укрексімбанк» за 2021-2023 рр. Офіційний сайт АТ «Укрексімбанк». URL: <https://www.eximb.com/ua/bank/financial-information/financial-report/>

32. Хмарська Д. Д. Впровадження нових видів банківських продуктів і послуг та їх роль у формуванні доходу банку. 2021. URL: <https://dspace.nau.edu.ua/handle/NAU/56465>

33. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р., із змінами, внесеними 07.05.2022 р. № 435 – IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/435-15>

34. Чернишова Л. І., Мунтян К. П. Управління розвитком депозитних ресурсів банку для зміцнення його кредитного потенціалу. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 12. С. 20–25.

35. Черкашина К. Ф., Бузник М. В. Тенденції розвитку депозитного ринку в Україні в сучасних умовах пандемії та пропозиції щодо його покращення. *Modern Economics*. 2021. № 28(2021). С. 160-168.

36. Шиманська О., Городецький М. Визначення ринкової моделі вітчизняного депозитного ринку: аналіз концентрації. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 4. С. 39–45.

37. Ярута К. Р. Депозитні операції банків: сучасний стан та перспективи розвитку. 2024. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/95854/1/Yaruta_bac_rob.pdf