

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**ПрАТ «ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ»****Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування**

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав. кафедрою _____

д.е.н., проф. Михайлик Д.П.

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ**Виконала
ст. гр. ФБС-219

Горозія Гванца

Керівник
к.е.н., доц.

В.О. Гнеушева

Запоріжжя
2023

ПРАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра міжнародних відносин, управління та адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

д.е.н., доц. Д.П. Михайлик

« ____ » _____ 2023 р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

Студентки гр. ФБС-219, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Горозії Гванца

1. Тема: Шляхи підвищення ефективності депозитної політики банку затверджена наказом по інституту № _____ від ____ . ____ . ____ р. .

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: ____ . ____ . ____ р. .

3. Перелік питань, що підлягають розробці.

1. Оцінка ефективності поточних депозитних продуктів, їхньої привабливості для клієнтів і конкурентоспроможності на ринку. Аналіз поточних умов виплати відсотків, строків та інших умов депозитів.

2. Дослідження потреб і очікувань клієнтів щодо депозитних продуктів. Врахування різних сегментів клієнтів (фізичні особи, корпоративні клієнти, малі бізнеси) і їхніх фінансових потреб.

3. Забезпечення високої якості обслуговування клієнтів в процесі оформлення та управління депозитами. Вдосконалення процесів заявки, розрахунку відсотків, звітування та виплати.

4. Розробка інноваційних депозитних продуктів, які відповідають потребам клієнтів і відображають сучасні тенденції.

5. Оцінка поточних ринкових умов і конкуренції. Встановлення

конкурентоспроможних відсоткових ставок, які привернуть клієнтів і одночасно забезпечать вигідність для банку.

4. Календарний графік підготовки кваліфікаційної роботи

№ етапу	Зміст	Терміни виконання	Готовність по графіку %, підпис керівника	Підпис керівника про повну готовність етапу, дата
1	Збір практичного матеріалу за темою кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи			
2	I атестація I розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи			
3	II атестація II розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи			
4	III атестація III розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи, висновки та рекомендації, додатки, реферат			
5	Перевірка кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи на оригінальність			
6	Доопрацювання кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи, підготовка презентації, отримання відгуку керівника і рецензії			
7	Попередній захист кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи			
8	Подача кваліфікаційної бакалаврської роботи на кафедрі			
9	Захист кваліфікаційної бакалаврської роботи			

Дата видачі завдання: ____ . ____ . ____ р.

Керівник кваліфікаційної бакалаврської роботи

_____ (підпис)

_____ (прізвище та ініціали)

Завдання отримав до виконання

_____ (підпис студента)

_____ (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Бакалаврська дипломна робота: 82 стор., 20 таблиць, 21 рисунок, 34 джерела літератури, 4 додатка.

Метою випускної бакалаврської роботи є розгляд удосконалення депозитної політики банку за результатами аналізу його прибутку.

Об'єктом дослідження є аналіз депозитна політика банку.

Предметом дослідження – напрямки удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства за рахунок збільшення прибутку підприємства.

Депозитна політика банку є важливим інструментом управління фінансовими ресурсами та ризиками. Депозити є одним із основних джерел залучення коштів для банків, і політика, що встановлюється банком стосовно депозитів, має велике значення для його фінансової стійкості та прибутковості.

Депозитна політика банку визначає різні аспекти, такі як відсоткові ставки на депозити, строків вкладів, мінімальні та максимальні суми депозитів, умови поповнення та зняття коштів, можливість автоматичного продовження депозиту, умови виплати відсотків тощо.

Відсоткові ставки на депозити мають великий вплив на рівень залучення коштів банку. Високі ставки можуть залучити більше депозитів, але одночасно збільшити фінансові витрати банку на виплату відсотків. Низькі ставки можуть знизити витрати банку, але зменшити привабливість депозитних продуктів для клієнтів.

Також важливим аспектом депозитної політики є управління ризиками. Банк повинен забезпечити достатню ліквідність для задоволення потреб клієнтів у знятті коштів, а також забезпечити стабільність його власних фінансових показників. Банк повинен ретельно аналізувати ризики, пов'язані з рівнем депозитів, та приймати відповідні рішення щодо політики прийому депозитів.

Крім того, депозитна політика може відображати стратегію банку щодо залучення ресурсів та розвитку певних сегментів клієнтів. Банк може встановлювати спеціальні умови для певних видів депозитів або груп клієнтів, залежно від своїх цілей та стратегії розвитку.

Загалом, депозитна політика банку має важливе значення для його фінансової діяльності, стійкості та конкурентоспроможності. Вона допомагає банку залучати необхідні фінансові ресурси, керувати ризиками та розвивати відповідні сегменти свого бізнесу.

ПРИБУТОК, АНАЛІЗ ПРИБУТКУ, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ,
МАРЖИНАЛЬНИЙ ПРИБУТОК, ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ, ДЕПОЗИТНА
ПОЛІТИКА.

ВСТУП

Ринковий механізм - це система взаємодії попиту і пропозиції, що визначає ціни і кількості товарів і послуг у економіці.

Економічні показники, такі як ціни, дохід, витрати, прибуток, рівень безробіття, індекси споживчої ціни, виробництва і т. д., надають інформацію про стан економіки та ринкові умови. Ці показники відображають взаємозв'язок між різними суб'єктами економіки, такими як покупці, продавці, виробники, інвестори тощо.

На основі економічних показників попит і пропозиція на товари і послуги формуються відповідно до законів ринку. Наприклад, коли попит на певний товар зростає, ціна цього товару також може збільшуватися, що стимулює виробництво більшої кількості цього товару. Зворотно, коли попит зменшується, ціна може падати, що може призвести до зменшення виробництва.

Економічні показники допомагають ухвалювати рішення щодо виробництва, інвестицій, споживання та інших аспектів економічної діяльності. Вони також впливають на фінансові ринки, монетарну політику, рівень процентних ставок і багато інших аспектів економіки.

Економічні показники є важливим інструментом для аналізу економічних тенденцій, прогнозування майбутнього розвитку і прийняття рішень як на мікро-, так і на макроекономічному рівні.

Метою випускної бакалаврської роботи є розгляд удосконалення фінансово-господарської діяльності АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за результатами аналізу його прибутку.

Об'єктом дослідження є депозитна політика АТ КБ «ПРИВАТБАНК».

Предметом дослідження – напрямки удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства за рахунок збільшення прибутку підприємства.

В сучасних умовах дійсно спостерігається підвищення значення прибутку

в бізнесі. Це може бути зумовлено кількома факторами:

Розвиток технологій та зростання міжнародної торгівлі дають підприємствам можливість розширювати свій ринок збуту і досягати більшого обсягу продажів. Це може сприяти збільшенню прибутку підприємства.

Завдяки швидкому розвитку технологій та з'явленню новаторських рішень, підприємства можуть збільшувати ефективність свого виробництва, знижувати витрати та вдосконалювати свої продукти або послуги. Це може призводити до зростання прибутку.

Зростання доходів споживачів та зміна їхніх пріоритетів може призводити до збільшення попиту на продукцію або послуги, що сприяє зростанню обсягів продажів та, відповідно, до збільшення прибутку.

Розвиток фінансових ринків і доступ до інвестиційного капіталу дозволяють підприємствам залучати кошти для розширення своєї діяльності, введення нових продуктів на ринок або модернізації виробничих потужностей. Це може підвищити обсяги виробництва та прибуток підприємства.

Важливо зазначити, що підвищення значення прибутку має свої плюси і мінуси. З одного боку, це може сприяти економічному зростанню, інвестиціям та створенню нових робочих місць. З іншого боку, необхідно забезпечувати рівновагу між прибутком і соціальною відповідальністю підприємств, зокрема, враховуючи вплив на сталість довкілля та соціальні аспекти.

Для досягнення поставленої мети в роботі були поставлені і вирішені завдання:

- оцінка ефективності поточних депозитних продуктів, їхньої привабливості для клієнтів і конкурентоспроможності на ринку. Аналіз поточних умов виплати відсотків, строків та інших умов депозитів.

- дослідження потреб і очікувань клієнтів щодо депозитних продуктів. Врахування різних сегментів клієнтів (фізичні особи, корпоративні клієнти, малі бізнеси) і їхніх фінансових потреб.

- забезпечення високої якості обслуговування клієнтів в процесі оформлення та управління депозитами. Вдосконалення процесів заявки,

розрахунку відсотків, звітування та виплати.

- розробка інноваційних депозитних продуктів, які відповідають потребам клієнтів і відображають сучасні тенденції.

- оцінка поточних ринкових умов і конкуренції. Встановлення конкурентоспроможних відсоткових ставок, які привернуть клієнтів і одночасно забезпечать вигідність для банку.

Теоретичною і методологічною основою бакалаврської дипломної роботи стали законодавчі документи України, роботи закордонних і українських фахівців з управління прибутком, стратегії прибутковості, фінансовому аналізу і менеджменту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

1.1 Економічна сутність та особливості формування депозитної політики банку

В цей період розвитку депозитного сектору в Україні спостерігалось зростання конкуренції між банківськими та небанківськими установами. Банки пропонують різноманітні депозитні продукти з різними умовами, такими як строк, відсоткова ставка, можливість додаткових виплат тощо.

Небанківські установи, такі як кредитні спілки або фінансові компанії, також надають депозитні послуги. Їх привабливість полягає у більш гнучких умовах та можливості отримання вищої відсоткової ставки порівняно з банками. Однак, важливо бути обережним і переконатися, що такі небанківські установи мають відповідну ліцензію та добру репутацію.

Характер депозитних відносин впливає на ряд факторів. Ось кілька з них:

1. Економічна ситуація: Загальна економічна стабільність та перспективи розвитку впливають на депозитні відносини. Якщо економіка має стабільний ріст і низьку інфляцію, то люди можуть бути більш схильними розміщувати гроші на депозити.

2. Відсоткові ставки: Рівень відсоткових ставок, які банки пропонують на депозити, має великий вплив на депозитні відносини. Високі відсоткові ставки зазвичай привертають більше клієнтів, оскільки це означає вищий приріст капіталу. Низькі відсоткові ставки можуть зменшувати привабливість депозитних продуктів.

3. Ризики та стабільність банків: Важливо, щоб клієнти мали довіру до банку, в якому вони розміщують свої депозити. Стабільність фінансового стану банку, його репутація та захист депозитів є важливими факторами, які впливають на рішення клієнтів.

4. Фінансова освіта та свідомість: Рівень фінансової освіти та свідомість клієнтів щодо різних фінансових продуктів також впливають на депозитні відносини. Клієнти, які мають краще розуміння ризиків і переваг депозитних продуктів, здатні зробити більш обґрунтовані рішення.

5. Конкуренція на ринку: Конкуренція між різними банками та небанківськими установами може призвести до введення нових, більш привабливих.

Депозит - це фінансова угода між клієнтом і фінансовою установою (банком або небанківською фінансовою установою), в рамках якої клієнт здійснює внесення грошових коштів на певний строк з метою збереження і отримання доходу.

Основні риси депозиту включають наступне:

1. Сума: Депозит передбачає внесення певної суми грошей на рахунок клієнта відповідно до умов договору. Сума може бути різною від декількох гривень до великих сум.

2. Строк: Депозити мають певний строк дії, протягом якого кошти знаходяться на рахунку клієнта і генерують дохід. Строк може бути короткостроковим (кілька тижнів або місяців), середньостроковим (кілька місяців до кількох років) або довгостроковим (кілька років або більше).

3. Відсоткова ставка: Депозитні кошти зазвичай заробляють дохід у вигляді відсотків, які встановлюються фінансовою установою. Відсоткова ставка може бути фіксованою (незмінною протягом усього терміну депозиту) або змінною (залежно від ринкових умов).

4. Умови зняття коштів: Депозити можуть мати умови щодо зняття коштів. Деякі депозити передбачають можливість дострокового зняття з певними обмеженнями або пенями, тоді як інші можуть бути зафіксовані, де кошти не можуть бути зняті протягом усього терміну.

5. Депозити є популярними фінансовими інструментами для збереження грошей та отримання прибутку.

Тлумачення поняття "депозит" може варіюватися залежно від контексту та

правового середовища. Основні підходи до тлумачення «депозит» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 Основні підходи до визначення тлумачення «депозит»

№	Підхід	Сутність дефініції
1	Загальний економічний підхід	В рамках загального економічного підходу депозит розглядається як фінансова угода, в якій клієнт (вкладник) здійснює внесення грошових коштів на рахунок фінансової установи (банку або небанківської установи) з метою збереження і отримання доходу від цих коштів. Зазвичай, депозит передбачає певний строк, протягом якого кошти залишаються на рахунку.
2	Правовий підхід	З точки зору права, депозит може бути визначений як грошові кошти, які клієнт передає банку або іншій фінансовій установі згідно з укладеним договором. У цьому контексті, депозит є юридичним відношенням між вкладником і фінансовою установою, де остання зобов'язується зберігати кошти та виплачувати дохід від них згідно з умовами договору.
3	Банківський підхід	В банківському контексті, депозит розглядається як форма фінансування банку, де клієнт вносить гроші на свій рахунок в банку. Банк використовує ці кошти для кредитування та здійснення інших операцій. В цьому випадку, депозит додається до пасивного балансу банку, а клієнт отримує відсотки або інші види доходу.

Відзначимо, що на даний час в Україні операції, пов'язані з вкладами по депозитам можуть здійснювати тільки банки та кредитні спілки. Даним фінансовим посередникам властиві свої особливості здійснення таких операцій.

Перед формуванням авторського визначення поняття «депозит», встановимо зв'язок між базовими складовими категорії, який подано на рис. 1.1

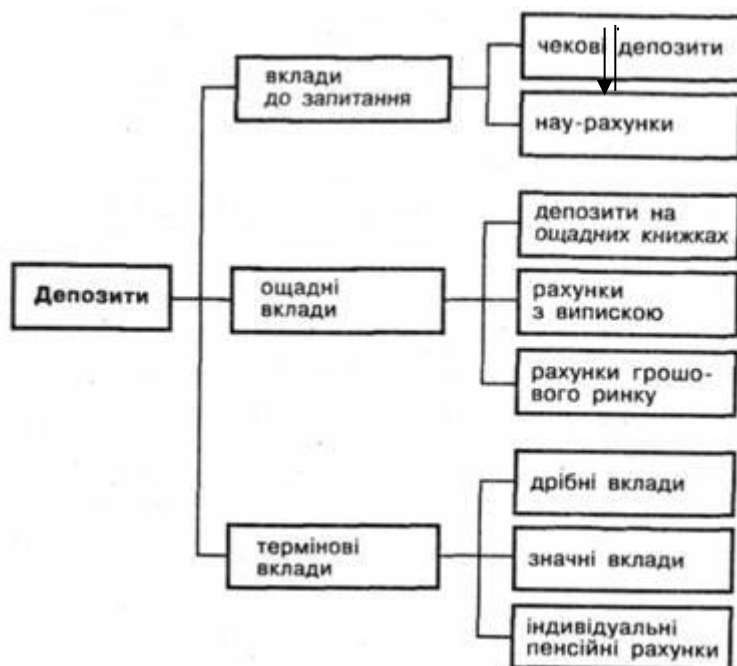


Рисунок 1.1: Базові складові категорії «депозиту»

Базові складові категорії "депозит" включають наступні елементи:

Вкладник: Це особа або організація, яка вносить грошові кошти на рахунок в фінансову установу. Вкладник є власником депозиту і має право на отримання доходу від цих коштів.

Фінансова установа: Це банк або небанківська фінансова установа, яка приймає вклади і зобов'язується зберігати кошти вкладника. Фінансова установа може надавати різні види депозитів з різними умовами та відсотковими ставками.

Сума депозиту: Це грошова сума, яку вкладник вносить на рахунок депозиту. Сума може бути фіксованою або змінною в залежності від типу депозиту і умов договору.

Строк депозиту: Це період часу, на який вкладник згоден заблокувати свої кошти на депозиті. Строк може бути короткостроковим (наприклад, кілька місяців), середньостроковим (кілька років) або довгостроковим (десятки років). Чим довший строк депозиту, тим зазвичай вищий відсоток доходу.

Відсоткова ставка: Це відсоток, який фінансова установа обіцяє виплатити вкладнику за розміщення коштів на депозиті. Відсоткова ставка може бути фіксованою або залежати від ринкових умов. Вона визначає дохід, який отримає

вкладник за депозитні кошти.

Ці складові елементи спільно формують основну категорію "депозит" і визначають права та обов'язки вкладника та фінансової установи.

Депозити є важливим джерелом фінансування для банків. Висока ефективність депозитної політики дозволяє банкам залучати достатній обсяг коштів для надання позик клієнтам і здійснення своїх банківських операцій.

Депозитна політика впливає на ліквідність банку, тобто його здатність задовольняти запити клієнтів на зняття коштів. Ефективне керування строками та умовами депозитів допомагає банкам забезпечити належний рівень ліквідності для операційного бізнесу та уникнути проблем з недостатньою ліквідністю.

Депозитна політика також має важливе значення для управління ризиками. Банки повинні бути уважними щодо складності депозитних продуктів, враховувати ризики, пов'язані з рівнем депозитів та можливістю їх вивільнення, та приймати належні заходи для зменшення цих ризиків.

Депозитна політика може впливати на прибутковість банку. Високі відсоткові ставки на депозити можуть збільшити витрати банку на виплату відсотків, що може вплинути на прибуток. З іншого боку, низькі ставки можуть знизити витрати, але зробити депозитні продукти менш привабливими для клієнтів.

Ефективна депозитна політика сприяє підвищенню довіри клієнтів до банку. Якщо банк пропонує конкурентні умови депозитів, надійність та гнучкість, це допомагає залучити нових клієнтів та зберегти існуючих.

Загалом, успішна депозитна політика сприяє фінансовій стійкості банківської системи, довірі клієнтів, забезпечує ліквідність та ризикове управління. Це допомагає банкам ефективно функціонувати, залучати необхідні ресурси та досягати своїх фінансових цілей.

Для регулювання впливу факторів, та зменшення їхнього негативного впливу кожен банк розробляє свою депозитну політику.

Депозитна політика банку являє собою одну з частин широкого спектру

його політики. Вона представляє собою складне економічне явище, суть якого розглядає багато зарубіжних та вітчизняних вчених, проте необхідно відмітити, що з-поміж вчених на даний момент відсутня єдина точка зору з приводу визначення цього поняття. Аналіз літературних джерел з приводу визначення категорії «депозитна політика» зведено у табл. 1.2.

Існують різні підходи до визначення категорії "депозитна політика". Основні підходи включають наступні:

Таблиця 1.2 Підходи до визначення категорії «депозитна політика»

№	Підхід	Визначення
1	Макроекономічний підхід	В рамках макроекономічного підходу, депозитна політика визначається як набір заходів та стратегій, які приймаються центральним банком або урядом для регулювання депозитних відносин у країні. Ці заходи можуть включати встановлення відсоткових ставок, ліквідність банківської системи, обмеження на виведення коштів тощо.
2	Банківський підхід	В банківському контексті, депозитна політика означає стратегію, яку встановлює кожний окремий банк для приваблення та утримання клієнтів-вкладників. Ця політика включає в себе встановлення відсоткових ставок на депозити, умов виплати доходу, продуктивні пропозиції для різних категорій вкладників тощо.
3	Правовий підхід	З точки зору права, депозитна політика може бути визначена як сукупність нормативних актів та правил, які регулюють депозитну діяльність фінансових установ. Ці норми можуть стосуватися умов укладання депозитних договорів, прав та обов'язків вкладників та фінансових установ, відповідальності сторін тощо.
	Стратегічний підхід	Стратегічний підхід до визначення депозитної політики орієнтується на цілі та завдання, які фінансова установа ставить перед собою у сфері залучення та утримання депозитів. Це може включати стратегії збільшення вкладницької бази.

Депозитна політика є одним з елементів загальної політики банку. Загальна політика банку включає в себе широкий спектр стратегічних рішень та заходів, спрямованих на досягнення мети банку, забезпечення його стійкості та прибутковості.

Депозитна політика визначає підходи та стратегії, що стосуються

залучення та управління депозитними ресурсами. Це охоплює різноманітні аспекти, такі як встановлення процентних ставок на депозити, терміни та умови депозитів, просування та маркетингові стратегії для привернення нових клієнтів, розвиток продуктів та послуг для задоволення потреб депозиторів.

Депозитна політика також враховує ризики, пов'язані з депозитними операціями, і встановлює відповідні стратегії їх управління.

Депозитна політика визначає підходи та стратегії, що стосуються залучення та управління депозитними ресурсами. Це охоплює різноманітні аспекти, такі як встановлення процентних ставок на депозити, терміни та умови депозитів, просування та маркетингові стратегії для привернення нових клієнтів, розвиток продуктів та послуг для задоволення потреб депозиторів.

Депозитна політика також враховує ризики, пов'язані з депозитними операціями, і встановлює відповідні стратегії їх управління.

Теоретичні основи формування депозитної політики банку базуються на принципах функціонування банківської системи та цілях, які визначає банк залежно від своєї стратегії та ринкових умов. Депозитна політика банку визначає умови прийому та залучення депозитів від клієнтів, а також умови їх збереження та використання. Основні теоретичні аспекти формування депозитної політики включають такі:

Ліквідність: Банк повинен забезпечити належний рівень ліквідності, тобто мати достатню кількість грошових коштів для задоволення поточних зобов'язань перед вкладниками. При формуванні депозитної політики банк здійснює балансування між залученням депозитів на вигідних умовах та збереженням достатнього рівня ліквідності для забезпечення платежів.

Ризик: Банк повинен управляти різноманітними ризиками, пов'язаними з депозитною діяльністю. Це включає кредитний ризик (можливість невиконання депозитів), ліквіднісний ризик (недостатня ліквідність для виплати депозитів), процентний ризик (зміна процентних ставок), валютний ризик (зміна валютного курсу) та інші. Банк повинен враховувати ці ризики при формуванні депозитної політики і встановленні відповідних умов для вкладників.

Конкуренція: Банк здійснює аналіз ринку та конкурентних умов для визначення оптимальних умов залучення депозитів. Він може пропонувати конкурентні процентні ставки.

У контексті викладеного вище можна сформулювати наступні завдання депозитної політики для кожного банку:

1. Отримання прибутку або формування умов при яких прибуток буде отримано в майбутньому.
2. Формування різноманітності суб'єктів по депозитним операціям та сполучення різних форм депозиту між собою.
3. Підтримка постійного зв'язку та взаємопогодженості між операціями з надання позичок за строками і сумами депозитів та кредитних вкладень та між депозитними операціями.
4. Підвищення питомої ваги термінових депозитів, які найбільше підтримують ліквідність балансу банку.
5. Постійне маркетингове дослідження ринку послуг банку.
6. Створення гнучкої та ефективної процентної політики.
7. Непереривний пошук заходів та шляхів до зменшення процентних витрат по залученим ресурсам з метою підвищення прибутку
8. Підвищення рівня послуг банку та покращення якості та етики при обслуговуванні клієнтів.

Важливо зрозуміти ринкову конкуренцію та потреби клієнтів для залучення і збереження депозитів.

Депозитна політика повинна сприяти фінансовій стійкості банку. Банк повинен уважно оцінювати ризики, пов'язані з депозитами, і приймати належні заходи для їх керування. Також важливо забезпечити достатню ліквідність для задоволення запитів клієнтів на зняття коштів. (табл. 1.2)

Внутрішньобанківські принципи являються специфічними. Вони залежать від можливостей банку залучати вільні грошові кошти, розміщувати їх так, щоб отримувати максимальний прибуток при мінімумі витрат, які сплачує банк при залученні депозитів, тощо. Слідкування даним принципам є важливим не тільки

для банку, а й для його клієнтів, адже при виборі банку, до якого розмістити власні кошти, клієнт, як правило, хоче знати про напрями діяльності банківської установи, про його принципи розпорядження отриманими коштами, напрямками вкладання цих коштів та загальну його кваліфікацію рис 1.2



Рисунок 1.2 - Принципи формування депозитної політики банку

Загальні принципи, розглянуті в рис. 1.2, притаманні як банкам, так і фінансово-кредитним установам, які функціонують на даному сегменті ринку.

Також, важливим є підтримка мінімального рівня банківських витрат, забезпечення надійності проведення депозитних операцій, враховуючи особливості грошово-кредитного ринку, на якому відбувається здійснення діяльності. З-приводу регулювання реалізації депозитної політики, то даний принцип являється важливою частиною при формуванні всієї депозитної політики, який приманює персонал банку для збереження банківської таємниці клієнта.

Визначено, що дотримання банком наведених принципів надає йому можливість скласти стратегічні та тактичні напрямки побудови свого депозитного процесу, гарантуючи його ефективність та покращення депозитної політики.

Національний банк України значно впливає на процес побудови та реалізації депозитної політики банків. Його дії направлені на регламентацію правил з приводу залучення депозитних коштів та формування ресурсів банку. Такий контроль є необхідним, адже депозити є специфічним видом коштів, які формують кредитні ресурси банку, які збільшуються згідно з ведичною грошово-кредитного мультиплікатора. Якщо така регламентація буде відсутня від регулятора, то даний процес може бути неконтрольованим, що призведе до розбалансування грошового обігу та призведе до здешевлення національної валюти. Виділяють два види державної депозитної політики, які зображено на рисунок 1.3

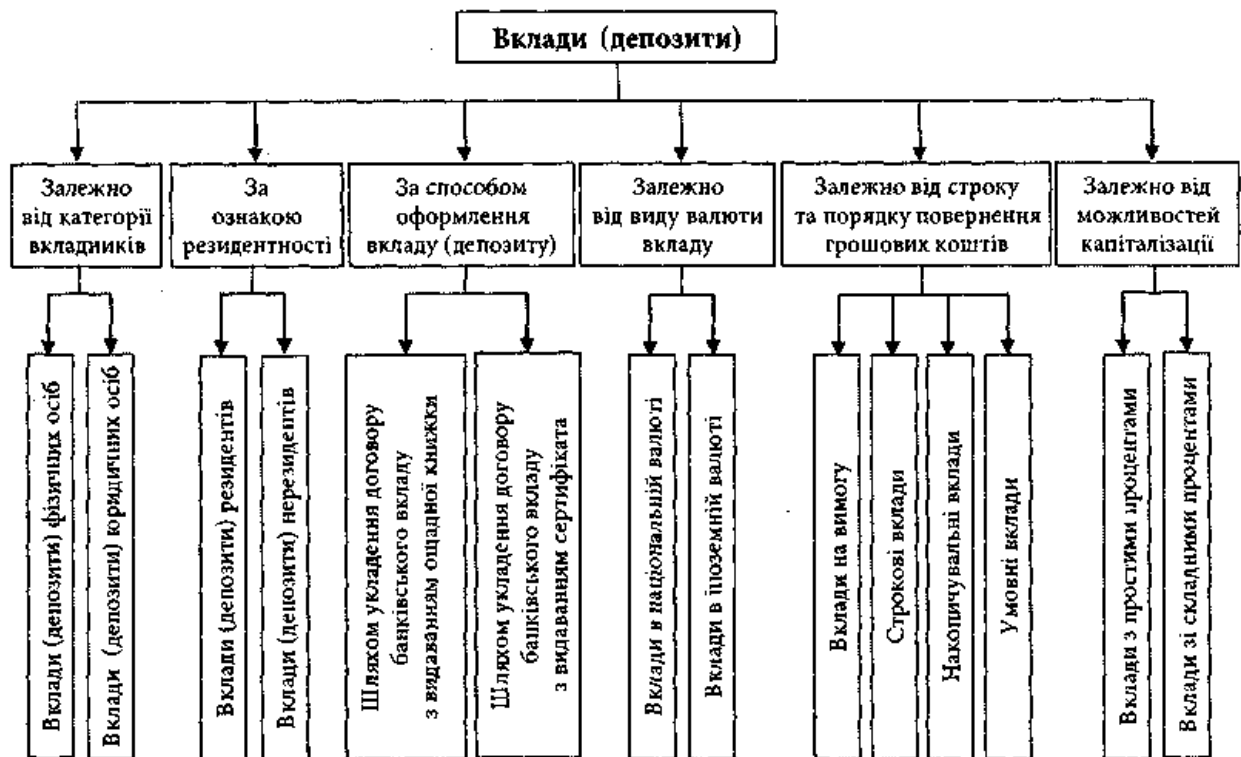


Рисунок 1.3 - Види державної депозитної політики

Консервативна політика утворюється при високому рівні інфляції, підвищенню цін в країні та зменшенню рівня виробництва, а ліберальна –

використовується при низькому рівні інфляції.

Кожен банк, як невід'ємна частка депозитного ринку формує свої інтереси під впливом та наглядом центрального банку. Депозитна політика банку направлена на мінімізацію витрат з отримання грошових коштів на депозитному ринку та їхнє ефективне застосування. Визначений механізм реалізації інтересів суб'єктів депозитного ринку впливає на ціну за отримані депозитні кошти, що у більшому залежить від ринкових процентних ставок та структури депозитної бази, керування якою має великий вплив на розмір прибутковості та зниження витрат. Дорогі депозитні ресурси призводять до зростання процентних витрат, а висока питома вага низькооплачуваних ресурсів підвищує рентабельність, але знижує ліквідність

Специфіка діяльності банку полягає в тому, що він здійснює фінансові операції, надає послуги та управляє фінансовими ресурсами. Основні аспекти специфіки діяльності банку включають наступне:

Залучення та розміщення коштів: Банк залучає кошти від клієнтів у вигляді депозитів та інших фінансових інструментів. Він розміщує ці кошти у формі позик, інвестицій, придбання цінних паперів тощо. Це дозволяє банку генерувати дохід і заробляти на різниці між відсотковими ставками, які він платить на депозити, і тими, які він отримує за надання позик та інших операцій.

Кредитування: Банк надає кредити підприємствам, приватним особам та іншим клієнтам. Він оцінює кредитний ризик та кредитоспроможність позичальників та приймає рішення про надання кредиту. Кредитування є однією з основних діяльностей банків, яка вимагає аналізу фінансових даних, встановлення умов кредиту та моніторингу кредитного портфеля.

Управління ризиками: Банк повинен керувати різними видами ризиків, зокрема кредитним ризиком, ринковим ризиком, ліквіднісним ризиком та операційним ризиком. Він використовує різні методи та інструменти для оцінки, контролю та управління ризиками з метою забезпечення стійкості та безпеки своєї діяльності.

Фінансові послуги: Банк надає різноманітні фінансові послуги, такі як

ведення рахунків, перекази коштів, випуск платіжних карток, інвестиційні послуги, валютні операції тощо. Він також може працювати з клієнтами у сфері управління активами та фінансового планування.

Регулювання та нагляд: Банк підлягає регулюванню та нагляду з боку фінансових регуляторів, таких як центральний банк або фінансова комісія. Він повинен дотримуватися встановлених правил та вимог щодо капіталу, резервів, звітності, захисту прав клієнтів та інших аспектів діяльності.

Узагальнюючи, специфіка діяльності банку полягає в його ролі фінансового посередника, який здійснює різноманітні операції з коштами та надає фінансові послуги для задоволення потреб клієнтів та ефективного управління фінансовими ресурсами.

. Розрізняють три види депозитної політики, які наведено на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 - Види депозитної політики банку

Проблема формування депозитних ресурсів є дуже важливою в умовах становлення та розвитку банківської системи в Україні, розв'язання якої потребує перегляду чинного механізму депозитної політики для всіх банків без винятку (та його складових – форм і методів), побудови депозитних відносин між

банками і клієнтами (суб'єктами господарювання та фізичними особами) відповідно до вимог ринкової економіки, соціально-економічних і політичних цілей розвитку суспільства та сучасної банківської практики

Для більш детального дослідження механізму формування та реалізації депозитної політики комерційного банку розглянемо суб'єктів та об'єктів депозитної політики (табл. 1.3)

Таблиця 1.3 - Суб'єкти та об'єкти депозитної політики

Суб'єкти	Об'єкти
<ul style="list-style-type: none"> - Правління банку. - Спостережна Рада. - Ревізійна комісія. - Комітет управління активами і пасивами. - Структурні підрозділи: відділ маркетингу, обліково операційний відділ, депозитний відділ, тарифний комітет, відділ ризикменеджменту 	<ul style="list-style-type: none"> - Спектр депозитних продуктів. - Депозитні операції банку. - Депозитний портфель в цілому.

У механізмі формування депозитної політики комерційного банку головну роль відіграють наступні суб'єкти:

1. Керівництво банку: Внутрішні рішення щодо депозитної політики приймаються керівництвом банку, такими як виконавчий директор, головний фінансовий офіцер (CFO) та інші відповідальні особи. Вони визначають стратегію банку, встановлюють цілі щодо залучення депозитів та розробляють політику, яка відповідає цим цілям.

2. Відділ з роботи з клієнтами: Цей відділ відіграє важливу роль у взаємодії з клієнтами банку та залученні депозитів. Він встановлює контакт з потенційними клієнтами, надає інформацію про депозитні продукти та умови, консулює клієнтів і сприяє укладанню договорів.

3. Відділ аналітики та ризик-менеджменту: Цей відділ відповідає за аналіз ризиків, пов'язаних з депозитами, та розробку стратегій їх управління. Він проводить оцінку кредитоспроможності клієнтів, аналізує фінансові показники та використовує моделі для визначення оптимальних умов депозитів.

4. Ринок та конкуренти: Зовнішні фактори, такі як ринкові умови, конкуренція та вимоги клієнтів, впливають на формування депозитної політики. Банк має аналізувати конкурентну ситуацію, досліджувати ринкові тенденції та

враховувати потреби та вимоги клієнтів для розробки ефективної політики.

5. Регулятори та наглядові органи: У багатьох країнах діяльність банків підлягає регулюванню та нагляду з боку центральних банків або інших фінансових регуляторів. Регулятори можуть встановлювати вимоги щодо капіталу, резервів, обмеження депозитних операцій та інші правила, які впливають на формування депозитної політики банку.

Узагальнюючи, формування депозитної політики комерційного банку включає взаємодію внутрішніх структур банку, таких як керівництво, відділи з роботи з клієнтами та аналітики, а також зовнішніх факторів, таких як ринкові умови, конкуренція та регулятори.

Таблиця 1.4 - Етапи формування депозитної політики комерційного банку

Характеристика етапів	Основні орієнтири
Постановка цілей і визначення основних завдань депозитної політики	Спрямування діяльності на отримання оптимального обсягу грошових коштів (за строками і валютами), який необхідний під час роботи на фінансовому ринку при умовах мінімального рівня витрат
Виділення відповідних підрозділів і розподіл повноважень між працівниками банку	Орієнтована на визначення підрозділів банку, за якими закріплені завдання щодо залучення депозитів (відділ маркетингу) і функції щодо обслуговування депозитних операцій (депозитний, обліково-операційний відділи).
Розробка відповідних процедур залучення ресурсів	Сформовані необхідні схеми та заходи, котрі використовують інструменти маркетингу під час залучення грошей юридичних і фізичних осіб шляхом прямої чи прихованої реклами або пропаганди.
Організація контролю і управління в процесі здійснення депозитних операцій	Основною задачею контролю є уникнення або зменшення ризиків, котрі можуть виникнути при депозитних операціях. Депозит розглядають як самостійний об'єкт управління та джерело збільшення ефективності роботи банку

В розробці механізму депозитної політики банку приймають активну участь різні структурні підрозділи, зокрема: відділи маркетингу, менеджменту, обліково-операційний відділ, депозитний відділ, робота яких спрямована на залучення коштів на умовах повернення, строковості та платності. Якісно розроблена депозитна політика, що має максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів шляхом розробки і впровадження модифікацій окремих депозитів, передбачає встановлення детально обміркованих параметрів депозитних продуктів.

Депозитна політика є однією зі складових частин процесу управління діяльністю банку. Як і управління будь-яким економічним процесом, управління депозитними операціями має насамперед містити в собі напрями та завдання для розвитку депозитних операцій та підвищення їх ефективності. Напрями депозитної політики наведено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5 - Напрями депозитної політики

Напрями	Сутність
Аналіз депозитного ринку	Вивчення потреб споживачів та депозитної політики конкурентів, оцінка впливу політики НБУ на стан депозитного ринку і тенденції його розвитку
Визначення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику	Підвищення рівня макроекономічних досліджень кожного сегменту ринку для завоювання конкурентних позицій на певних сегментах ринку, а також ідентифікація, контроль та моніторинг ризиків
Мінімізація витрат у процесі залучення коштів на депозити	Постійний пошук шляхів і засобів зменшення процентних витрат за залученими ресурсами, раціоналізація банківського бізнесу
Оптимізація управління депозитним та кредитним портфелями банку	Підтримка взаємного зв'язку та взаємного узгодження між депозитними операціями та операціями з видачі кредитів за сумами та строками депозитів і кредитних вкладень
Підтримка ліквідності банку і підвищення його стійкості	Підтримка дорогих і низькооплачуваних депозитних ресурсів на такому рівні, щоб забезпечити відповідну рентабельність банківської установи та ліквідність балансу

Отже, аналіз депозитного ринку допоможе банку краще вивчити потреби споживачів та визначити депозитну політику конкурентів. Обираючи напрям визначення цільових ринків для мінімізації депозитного ризику, банк зможе завоювати конкурентні позиції на певних сегментах ринку, а також здійснювати контроль над депозитними ризиками. Залучаючи кошти на депозити, банк прагне розміщувати отримані ресурси так, щоб максимізувати прибутки та мінімізувати витрати, що зазнає банк під час залучення коштів, тому перед ним постає необхідність постійного пошуку шляхів та методів зменшення витрат. Підтримка ліквідності банку є запорукою його стійкості, оскільки банк, який володіє достатнім рівнем ліквідності, може з мінімальними затратами виконувати свої функції.

Напрями депозитної політики сприяють розвитку депозитних операцій

банку, підвищують їх ефективність та зменшують витрати у процесі залучення ресурсів.

1.2 Методологія оцінки ефективності депозитної політики банку

Діяльність банківських установ базується на певних принципах, серед яких особливе значення має принцип ефективного використання залучених ресурсів. Відповідно з цим принципом залучені кошти повинні бути не тільки збережені, а й повернені з приростом (депозитним процентом), який становить частку загального приросту авансованої вартості (позичкового відсотка). Останнє дуже важливо для визначення ефективності, оскільки своєчасне повернення позики може мати місце і у випадку її невикористання.

Головним джерелом формування залучених коштів виступають депозитні ресурси. Від об'єму, видів, структури та ціни залучення ресурсів залежать можливості банку підтримувати свою ліквідність і отримувати доходи та прибуток в необхідному обсязі. Саме цим і обумовлена актуальність дослідження методичних підходів до оцінки ефективності депозитної політики.

Визначення ефективності депозитної політики банку доцільно проводити з урахуванням основних 4 етапів аналізу, представлених на рис.1.5.



Рисунок 1.5 - Етапи оцінки ефективності депозитної політики банку

Слід відзначити, що проблема визначення ефективності депозитної політики, як і сама теорія сутності депозитної політики, до теперішнього часу не знайшла відповідного відображення у наукових працях вітчизняних економістів. В основному вивчаються та пропонуються показники, що відображають ефективність окремих напрямів депозитної діяльності банку.

Отже, на I етапі доцільним є проведення аналізу динаміки обсягу депозитів та кредитів. При цьому депозитну політику можна характеризувати як ефективну у разі виконання наступної умови:

$$\text{Обсяг кредитів (Кр)} \geq \text{Обсягу депозитів (Д)} \quad (1.1)$$

Ефективне функціонування та розвиток будь-якого банку багато в чому визначається оптимальністю співвідношення між величиною депозитних і кредитних відсотків. Доход банку визначається середом між кредитними й депозитними ставками, а також кількістю, щодо позичених та залучених коштів. Відповідно коли банк встановить більш менші процентні ставки за кредитами, він може отримати більший прибуток, за рахунок збільшення кількості клієнтів. Виходячи з цього, доцільно проводити постійний аналіз динаміки та співвідношення процентних ставок за кредитними та депозитними продуктами.

З вище зазначеного впливає наступна умова ефективності депозитної діяльності банку:

$$(\% \text{ ставка Кр} - \% \text{ ставка Д}) \rightarrow \max \quad (1.2)$$

Суттєвий вплив на ліквідність банку має оптимальне співвідношення

активів та пасивів за строками і сумами. Існує так зване «золоте банківське правило», яке свідчить що величина і терміни фінансових вимог банку повинні відповідати розмірам і термінам його зобов'язань. У банківській діяльності повний збіг параметрів коштів, що акумулюються, та вимог зустрічається у край рідко. Баланс банку відображає наявність коштів, які є в його розпорядженні і вимоги на поточну дату, і в цей конкретний момент кількісно вони повинні співпадати один з одним. Проте для того, щоб така відповідність підтримувалася і в майбутньому, необхідно постійно поповнювати кошти, які вибувають, підтримуючи їх на необхідному рівні. Дотримання «золотого банківського правила» забезпечується шляхом підтримання динамічної рівноваги активів і пасивів із постійним заміщенням коштів, які вибувають зі складу ресурсів, новими. Таким чином, під час оцінки ефективності депозитної діяльності банку, важливим є й III етап, що передбачає аналіз співвідношення обсягів кредитів та депозитів за сегментами, строками.

IV етап аналізу передбачає: розрахунок ряду коефіцієнтів, використання яких дає можливість провести всебічний аналіз депозитної діяльності банку (табл. 1.6)

Таблиця 1.6 - Показники ефективності депозитної політики банку

Показник	Методика розрахунку
1	2
Критерій максимізації прибутковості активів, %	$A_1 = \frac{\text{Прибуток} - \text{Витрати}}{\text{Активи}}$
Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	$L_1 = LA/OB$
Генеральний коефіцієнт надійності, %	$D_1 = K/A_p$
Рівень надійності капіталу в пасивах банку, %	$D_2 = K/OK * 100\%$
Частка власного капіталу, сформована за рахунок прибутку, %	$D_3 = \frac{K - YF}{K}$
Ефективність використання банком залучених ресурсів, %	$P_1 = P_R/OK$
Ефективність операцій банку, %	$P_2 = P_R/A_p$
Ефективність використання власного капіталу, %	$P_3 = P_R/K$
Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів, %	$P_4 = K_p/D$

Коефіцієнт використання депозитів,%	$L_A=LA/OK$
Коефіцієнт ефективності депозитної політики,%	$K_{EDP}=\frac{(\Pi_O - \Pi_B) + (K_D - K_B) - D_K - P_A}{(\Pi_B - K_B - A_{НР})} * 100\%$
Умовні позначення:	
<p> L_A-ліквідні активи; OB- зобов'язання до запитання K – власний капітал банку; A_p – працюючі активи; OK – сукупні зобовязання; YF – статутний капітал; P_R-прибуток; K_p – кредити, D - депозити Π_o, Π_b – проценти отримані, проценти виплачені; K_d, K_b – комісійні доходи, комісійні витрати; D_k – дивіденди нараховані; P_A- нараховані резерви по активних операціях; Π_b- пасиви банку; K_b- капітал банку; $A_{НР}$-неробочі активи. </p>	

Всі коефіцієнти ефективності є односторонніми та здатні оцінювати депозитний портфель окремо за кожним показником. Тому проводячи загальну оцінку потрібно досліджувати депозитну та кредитну політику в співставленні показників і їх відношенню одне до одного. Цей коефіцієнт покаже на скільки ще банк має можливостей залучити кошти клієнтів в кредит. Важливою складовою розрахунків є врахування залишків на коррахунку. Регламентація даного процесу відбувається на основі платіжного календаря.

Оцінка ефективності використання депозитних ресурсів може виконуватись з використанням ряду показників. Основні вимоги, які мають бути застосовані закладаються в наступному

- обумовленість факторами, впливаючи на рентабельність діяльності банку;
- взаємозв'язок депозитів у всіх їх формах, а також взаємозв'язку основних напрямків проведення активних банківських операцій;
- необхідність використовування переважної частини депозитних ресурсів в активних операціях, приносячи дохід.

Критерії оцінки ефективності депозитної політики банку можна визначити як раніше обрані точки або нормативи в загальній програмі діяльності банку, де проводиться визначення ефективності формування ресурсної бази. Визначення ефективності депозитної політики має в ідеалі проводитися з деяким забігом вперед, так, щоб можна було передбачити можливі відхилення від нормативів

раніше, ніж вони дійсно відбудуться, і вжити відповідних заходів для їх попередження

Доцільною є концентрація на тому, що вибір показників для оцінки процесу нагромадження капіталу банку має спиратися не на суб'єктивні думки аналітиків, а на встановлення суворої залежності від цих показників депозитної політики банку.

Основними вимогами, яким мають задовольняти показники, використовувані при оцінці ефективності депозитної політики банку, є: обумовленість чинниками, що впливають на процес залучення банком вільних ресурсів; зіставність між собою за розмірністю; відсутність суперечностей при зміні значень. Стисло розглянемо деякі критерії.

Економічна вигідність. Одним з основних завдань, які визначені Комплексною програмою розвитку банківської системи України, є підвищення ефективності управління процесом залучення вільних коштів, удосконалення систем формування ресурсної бази. До них належать такі критерії ефективності: максимізація прибутковості активів і мінімізація ризику діяльності банку.

Визначаючи економічну вигідність депозитних операцій, що проводяться, необхідно здійснювати аналіз зобов'язань за їх видами з урахуванням вартості фінансових ресурсів у рамках загальноприйнятої класифікації. Для більш об'єктивної оцінки ефективності депозитної політики на практиці широко застосовується метод коефіцієнтів. При виборі показників, що характеризують економічну вигідність залучення коштів, береться критерій, що характеризує залежність між капітальною базою і опосередковано прибутковістю банку в аспекті збільшення власних коштів і їх ліквідності при певній величині активів. Даний критерій базується на концепції довгострокової рівноваги, яка припускає, що чим вище ліквідність, тим міцніше фінансовий стан банку, його капітальна база, і навпаки: чим нижче ліквідність, тим менш стійкий банк.

Наступний показник - це коефіцієнт відношення зобов'язань банку і капіталу. Він відображає величину залучених банком ресурсів на кожен одиницю капіталу і розраховується як відношення зобов'язань до капіталу.

Зростання його значення свідчить про підвищення банком активності у сфері залучення ресурсів, але в той же час може сигналізувати про зниження надійності і стійкості банку. Тому логічним доповненням до цього коефіцієнта є показники надійності, які відображають, наскільки вкладення банку у працюючі активи захищені власним капіталом банку і навпаки - рівень надійності капіталу в пасивах банку.

Наступна група показників дозволить проаналізувати ефективність різних напрямів депозитної політики, до них належать:

1. коефіцієнт, що характеризує ефективність використання банком залучених ресурсів;
2. коефіцієнт, що відображає ефективність операцій банку;
3. коефіцієнт, який демонструє ефективність використання власного капіталу;
4. коефіцієнт, який показує розмір прибутку відносно валюти балансу, або ефективність використання ресурсів.

Слід зазначити, що всі, вищезазначені коефіцієнти, які характеризують депозитну базу банку, є однонаправленими, тобто більше їх значення відповідає кращій якості. Оцінюючи ефективність депозитної політики банку з точки зору економічної вигідності, необхідно чітко і детально відстежувати стан кредитної і депозитної політики банку в сукупності. Для цього, перш за все необхідно розрахувати коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів. Цей коефіцієнт характеризує здатність банку залучати депозити для проведення своїх кредитних операцій і можливості банку розміщувати залучені кошти в кредити. Невід'ємною частиною при розрахунку даного коефіцієнта є аналіз і планування залишку коштів на коррахунку банку.

Розглянута система критеріїв та показників оцінки ефективності депозитної діяльності банку дозволяє зробити всебічний аналіз формування та реалізації депозитної політики; оцінити слабкі й сильні сторони; визначити головні фактори впливу та нейтралізувати їх за допомогою сучасних заходів щодо покращення цінової політики, удосконалення асортименту депозитних

продуктів, підвищення якості обслуговування. Обов'язковим при цьому є застосування досвіду успішних вітчизняних та зарубіжних банків.

Кінцевий висновок про ефективність використання депозитних ресурсів ґрунтується на розрахунку показників ефективності використання та рентабельності депозитних ресурсів, коефіцієнта трансформації. Для отримання вичерпного уявлення необхідно розрахувати дані показники на декілька звітних дат, підставити отримані значення з аналогічними показниками других комерційних банків, якщо таке можливо.

Заключним процесом аналізу дослідження ефективності депозитної політики являється вирішення питання про подальше застосування діючої депозитної політики комерційного банку або її коректування.

Для прийняття остаточного рішення на дане питання слід опиратись на результати, отримані в ході минулих етапів здійснення оцінки депозитної політики комерційного банку.

Зберігання діючої депозитної політики банку доцільно при виконанні поставлених задач, до числа яких відносяться:

- сприяння в процесі проведення депозитних операцій отримання прибутку чи створенню умов для отримання прибутку в майбутньому;
- залучення в депозити необхідного об'єму ресурсів, диверсифікованих по сумах, категоріям вкладників, термінам;
- залучення депозитів з мінімальними для банку затратами;
- формування такої структури депозитного портфелю, яка є достатньою для підтримки необхідного рівня ліквідності банку;
- створення в майбутньому умов для стійкості залучених депозитів;
- підтримка збалансованості депозитів і кредитів, вкладених в цінні папери по термінах, сумах та процентних ставках;
- маневрування процентними ставками по депозитах для забезпечення необхідного рівня рентабельності;
- розвиток депозитних операцій за рахунок розширеного переліку запропонованих видів депозитів і можливостей розпорядження грошовими

коштами, підвищення якості культури обслуговування клієнтів банку.

У випадку неможливості в повній мірі реалізувати поставлені задачі потрібне внесення коректив в депозитну політику комерційного банку.

Таким чином, проаналізована методика оцінки депозитної політики комерційного банку дозволяє об'єктивно визначити відповідність отриманих результатів цілям і завданням, визначених депозитною політикою, і тим самим сприяє виявленню перспективних напрямків розвитку банку.

РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

2.1 Організаційно – економічна характеристика АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Банк АТ «Приватбанк» був заснований в 1992 році. На сьогоднішній день Приватбанк є одним з банків України, що найдинамічніше розвиваються, і займає лідируючі позиції банківського рейтингу країни. За даними дослідження GFKUkraine у III кварталі 2023 року з АТ КБ «ПРИВАТБАНК» співпрацюють 56,2% українців – фізичних осіб старше 16 років. Вважають основним банком 46,6% користувачів банківських послуг – фізичних осіб.

ПриватБанк є найбільшим банком в Україні та має одну з найширших національних мереж банківського обслуговування у країні. Національна мережа ПриватБанку складається з багатьох філій, відділень та банкоматів, які розташовані по всій території України.

Ця мережа забезпечує доступ клієнтів до широкого спектру банківських послуг, включаючи відкриття рахунків, випуск кредитних і дебетових карт, отримання кредитів, перекази грошей, обмін валют, оплату рахунків та багато інших.

ПриватБанк пропонує інноваційні технології та електронні сервіси, які дозволяють клієнтам здійснювати банківські операції зручно та ефективно. Це включає мобільний банкінг, інтернет-банкінг, безконтактні платежі, платіжні системи та інші інструменти, що сприяють зручності та доступності банківських послуг.

Клієнти ПриватБанку можуть звертатися до будь-якого відділення або банкомату мережі ПриватБанку для отримання допомоги та отримання необхідних послуг. Банк надає як роздрібну, так і корпоративну банківську послугу, враховуючи потреби різних клієнтських груп.

Важливо зазначити, що інформація про конкретну кількість філій, відділень та банкоматів, а також їхнє розташування, може змінюватися з часом. Рекомендується перевіряти офіційний веб-сайт ПриватБанку або зв'язуватися з їхнім контактним центром для отримання актуальної інформації про мережу банківського обслуговування.

Найважливіші стратегічні напрямки і задачі банку:

1. Нарощування портфеля платіжних карт «Універсальна» та доведення до більшого охоплення населення.
2. Збільшення кількості карт за зарплатним проектом для бюджетних і комерційних підприємств.
3. Перехід на спрощений продуктовий ряд і універсальну технологію обслуговування депозитів.
4. Утримання на обслуговуванні клієнтської бази «Малого і Середнього бізнесу».
5. Збільшення охоплення VIP-клієнтів активними послугами.
6. Поширення навчальних транзакцій на операції фізичних і юридичних осіб.
7. Утримання параметрів кредитних портфелів відповідно до затверджених стратегічними показниками ризик-апетиту.
8. Зниження частки негативних оцінок клієнтів.
9. Підвищення індексу чистої лояльності співробітників.

Володіючи генеральною ліцензією Національного Банку України на проведення банківських операцій, ПАТ «Приватбанк» здійснює весь спектр банківських послуг, що є на вітчизняному ринку, з обслуговування корпоративних і приватних клієнтів відповідно до міжнародних стандартів.

На підставі ліцензії Національного банку України ПАТ КБ «Приватбанк» здійснює наступні банківські операції:

- 1) приймання вкладів (депозитів) від юридичних і фізичних осіб;

2) відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів і банків кореспондентів, у тому числі переказ грошових коштів з цих рахунків за допомогою платіжних інструментів та зарахування коштів на них;

3) розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик.

За наявності банківської ліцензії Банк має право без отримання письмового дозволу здійснювати такі операції та угоди:

4) надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб, які передбачають їх виконання у грошовій формі;

5) придбання права вимоги на виконання зобов'язань в грошовій формі за поставленні товари чи надані послуги, беручи на себе ризик виконання таких вимог та приймання платежів (факторинг);

6) лізинг;

7) послуги з відповідального зберігання та надання в оренду сейфів для зберігання цінностей та документів;

8) випуск, купівлю, продаж і обслуговування чеків, векселів та інших оборотних платіжних інструментів;

9) випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток;

10) пропонування банком консультацій та інформаційних послуг які стосуються банківських операцій.

Стратегія банку й далі буде забезпечувати займання позиції найвищого рівня банку, його високої репутації та довіри серед клієнтів та партнерів через дотримання належних стандартів роботи, поліпшення якості та удосконалення переліку послуг, оптимізації витрат та підвищення ефективності роботи мережі і персоналу банку.

АТ КБ «Приватбанк» надає свої послуги у наступних сферах:

– корпоративний бізнес;

– роздрібний бізнес;

– казначейські операції та інвестиційний банкінг.

Банк прагне й надалі збільшувати свою мережу в Україні, за допомогою застосування таких стратегій:

- використання сегментів з найвищими темпами росту;
- зміцнення провідних позицій на ринку;
- збереження та підвищення ефективності операційної діяльності.

Банк проводить діяльність згідно високих стандартів професійної поведінки, котрі закріплено у Кодексі корпоративної етики.

Таким чином, бачимо, що на сьогодні АТ КБ «Приватбанк» являється одним з банків, які мають динамічний розвиток в країні, та займають перші позиції в банківському рейтингу України. Діяльність банку підтримує ефективна організаційна структура управління .

Статутний капітал банку становить 206 059 743 960,00 гривень (двісті шість мільярдів п'ятдесят дев'ять мільйонів сімсот сорок три тисячі дев'ятсот шістдесят гривень 00 копійок) та поділений на 735 927 657 (сімсот тридцять п'ять мільйонів дев'ятсот двадцять сім тисяч шістсот п'ятдесят сім) простих іменних акцій номінальною вартістю 280 (двісті вісімдесят) гривень кожна.

Розглянемо структуру власності банку (Рис. 2.1).

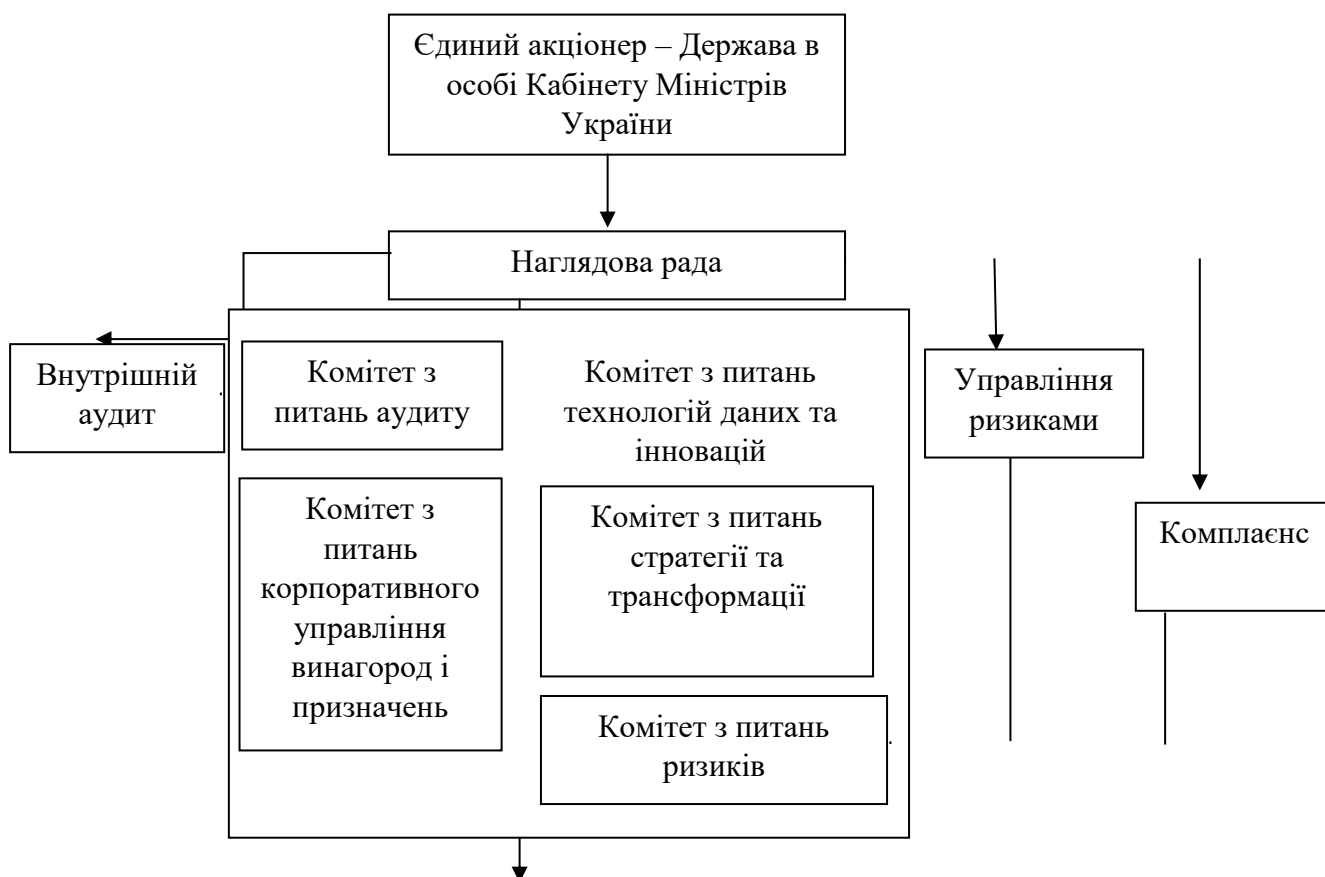




Рисунок 2.1 - Структура власності АТ КБ "Приват Банк"

Функціонування банку забезпечує гнучка організаційна структура управління (ОСУ), яка обумовлена тим, що ПриватБанк є міжрегіональним універсальним та системним банком із розгалуженою мережею філій та відділень по всій території України та за її межами.

Держава реалізує свої права власника Банку, а органи управління Банку діють відповідно до найкращих світових практик корпоративного управління, зокрема, Принципів Організації економічного розвитку та співробітництва щодо корпоративного управління для підприємств з державною часткою (OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises), Принципів корпоративного управління для банків Базельського комітету з банківського нагляду (Corporate governance principles for banks by Basel Committee on Banking Supervision), Рекомендацій Європейської банківської організації щодо внутрішнього управління (Guidelines on Internal Governance by European Banking Authority), що

застосовуються в обсязі, що не суперечить імперативним нормам чинного законодавства України.

Принципи корпоративного управління викладені у Кодексі корпоративного управління, що розміщений на сайті.

Повноваження Правління банку, Наглядової ради банку та інших колегіальних органів представлені в Статуті банку.

Для якісного керування різними ризиками у Групі існує система по їхньому управлінню, яка пропонує поділ прав, обов'язків, та відповідальності між різними ланками управління, структурними підрозділами Групи, відокремлення процесів виявлення та оцінки ризиків, аналіз ефективності діяльності системи керування ризиками від процесу прийняття ризиків.

Суб'єктами системи управління ризиками у Групі є: Наглядова рада; Комітет з питань аудиту Наглядової ради; Комітет з питань ризиків Наглядової ради; Правління Групи; Комітет з управління ризиками; Кредитний комітет; Комітет з питань управління активами та пасивами; Внутрішній аудит; Блок підрозділів з питань управління ризиками; Підрозділ Compliance; Напрямок Казначейства; Департамент аналізу активів, зобов'язань та інвестицій; Інші підрозділи підтримки (Бек-та Мідл-офіс); Бізнес-підрозділи, які безпосередньо приймають ризики.

Наглядова рада повністю відповідає за керування ризиками, з якими зіштовхується Група під час своєї діяльності, та:

- формує та підтримує ефективну діяльність роботи системи управління ризиками;
- затверджує внутрішньобанківські документи з питань керування ризиками та слідкує за їх дотриманням/впровадженням/оновленням;
- розроблює перелік лімітів (обмежень) щодо кожного виду ризику та процедуру ескалації порушень лімітів ризиків;
- затверджує План відновлення діяльності Групи та забезпечує виконання функцій щодо відновлення діяльності Групи іншими суб'єктами системи управління ризиками;

- затверджує призначення та звільнення керівників підрозділу з управління ризиками та підрозділу контролю за дотриманням норм (комплаєнс);
- забезпечує функціонування системи внутрішнього контролю та нагляд за її ефективністю;
- розглядає управлінську звітність щодо ризиків та приймає рішення щодо застосування відповідних заходів з управління ризиками;
- вживає заходів для запобігання виникнення конфліктів інтересів у Групі, сприяє їх врегулюванню та повідомляє Національний банк України про конфлікти інтересів, що виникають у Групі.

Розглянемо динаміку основних показників діяльності АТ КБ "ПРИВАТБАНК" за 2020-2023 роки (додатки А-Д).

Таблиця 2.1 - Динаміка основних показників діяльності АТКБ «ПРИВАТБАНК» за даними фінансової звітності за 2020-2023 рр.

Показник	млн. грн.				Відхилення (+/-)		Темп росту, %	
	На 01.01.20	На 31.12.21	На 31.12.22	На 31.12.23	2020-2021	2022-2023	2020/2021	2022/2023
	2	3	4	5	6	7	8	9
Активи	274934	179833	253740	278120	73907	24380	141,10	109,61
Грошові кошти та їх еквіваленти	35609	30159	25300	27360	-4859	2060	83,89	108,14
Кредити та заборгованість клієнтів	195339	32615	38335	50140	5720	11805	117,54	130,79
Основні засоби та нематеріальні активи	4651	3472	3376	3843	-96	467	97,24	113,83
Зобов'язання	245889	206116	230032	246545	23916	16513	111,60	107,18
Кошти банків	4476	2667	234	196	-2433	-38	8,77	83,76
Кошти клієнтів	191910	180651	212131	230997	31480	18866	117,43	108,89
Власний капітал	29045	-26283	23708	31575	49991	7867	-90,20	133,18

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Накопичений дефіцит	-	199919	194902	184129	-5017	-10773	97,49	94,47
Прибуток за рік	275	(23990)	406	12846	24396	12440	-1,69	3164,04

Як ми бачимо, діяльність в 2018 році АТ КБ «ПРИВАТБАНК» в порівнянні з 2017 роком значно покращується, це ми бачимо в збільшенні суми прибутку на 12 440 млн.грн. або на 3064,04%, таких значень АТ КБ «ПРИВАТБАНК» зміг досягнути через його націоналізацію.

Ріст активів значно збільшується через збільшення суми грошей та їх еквівалентів та значно збільшується через таку статтю як кредити та аванси клієнтам, це вказує на те, що зростає довіра до банку, та в нього з'являється все більше клієнтів, котрі користуються його послугами .

Збільшення власного капіталу банку на 7867 млн.грн. відбувається за рахунок значного зменшення такої статті як накопичений дефіцит, який в 2022 році зменшується в порівнянні з 2023 роком на 10 773,00 млн. грн.

2.2 Аналіз депозитного портфеля АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Аналіз депозитного портфеля включає оцінку різних аспектів ваших депозитних вкладень, таких як розподіл активів, ризики, дохідність і ліквідність. Ось деякі ключові елементи, які можна враховувати при аналізі депозитного портфеля:

Розподіл активів: Перш за все, важливо оцінити розподіл вашого депозитного портфеля між різними видами депозитів. Наприклад, у вас можуть бути депозити з різними строками, відсотковими ставками і умовами зняття коштів. Розгляньте свої депозити і визначте, які види активів складають ваш портфель і в яких пропорціях.

Ризики: Оцініть рівень ризику в вашому депозитному портфелі. Деякі ризики, які можуть вплинути на вас, включають кредитний ризик (ризик неплатоспроможності банку), валютний ризик (якщо у вас є депозити в іноземній

валюти) та ризик інфляції (якщо відсоткова ставка нижча за рівень інфляції, то реальна вартість вашого депозиту може зменшуватись). Врахуйте ці ризики при аналізі свого портфеля і вирішенні, як їх керувати.

Дохідність: Оцініть, який дохід ви отримуєте від свого депозитного портфеля. Розгляньте відсоткові ставки, які ви отримуєте від кожного депозиту, а також загальний дохід, що його ви отримуєте від всього портфеля. Порівняйте цей дохід з вашими фінансовими цілями і очікуваннями.

Ліквідність: При аналізі депозитного портфеля також важливо враховувати ліквідність, тобто зручність доступу до коштів. Перегляньте умови зняття коштів з кожного депозиту і визначте, наскільки швидко і просто ви можете отримати доступ до коштів, якщо вам це потрібно.

Диверсифікація: Розгляньте, чи є у вас достатньо диверсифікації у вашому депозитному портфелі. Диверсифікація допомагає знизити ризики і забезпечити більш стабільний дохід. Розгляньте можливість розподілу коштів між різними банками або різними видами депозитів, щоб забезпечити більшу різноманітність.

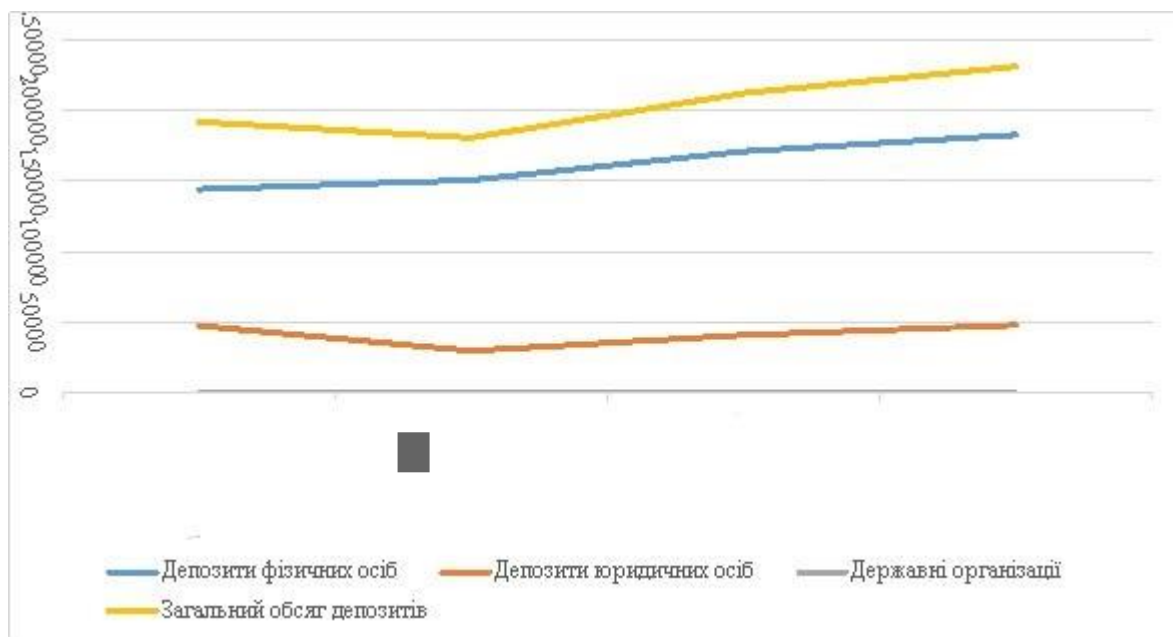
Це лише загальні аспекти, які можна враховувати при аналізі депозитного портфеля. Залежно від вашої конкретної ситуації, ви також можете розглядати інші фактори і залучати фінансових консультантів для отримання додаткової експертної допомоги. Проведемо оцінку депозитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» за 2021-2023 роки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 - Динаміка депозитного портфелю АТ КБ «Приват Банк» протягом 2021–2023 рр., млн. грн.

Показники	01.01. 2021	31.12. 2022	31.12. 2021	31.12. 2022	Абсолютне відхилення, млн грн		Темп росту, %	
					2021- 2022	2022- 2023	2021/ 2022	2022/ 2023
Депозити фізичних осіб	144191	150726	171011	182670	20285	11659	113,46	106,82
Депозити юридичних осіб	47719	29925	41080	48149	11155	7069	137,28	117,21
Державні організації	-	-	40	178	-	138	-	445,00
Загальний обсяг депозитів	191910	180651	212131	230997	31480	18866	117,43	108,89

За даними таблиці 2.2, можна зробити висновок, що обсяг депозитних коштів постійно зростає протягом досліджуваних періодів. Винятком був лише 2021 р. у якому загальний обсяг депозитів в кінці 2021 року порівняно з його початком зменшився на 11 259 млн. грн. Це можна пояснити тим, що у 2021 р. АТ КБ «ПриватБанк» мав певні проблеми, що звісно не залишилося непоміченим населенням, тому банк на цей період втратив довіру вкладників. Проте він її повернув, свідченням чого стало те, що депозитні кошти у 2022 р. порівняно з 2021 р. суттєво збільшилися і це теж має пояснення. Адже в цей період АТ КБ «ПриватБанк» було націоналізовано. Як бачимо, після націоналізації в банку з'явилися нові клієнти – державні організації, розмір депозитів від яких в 2018 році збільшується на 138 млн. грн. або аж на 345% в порівнянні з 2022 роком. Зокрема, проаналізувавши динаміку депозитного портфелю банку можна зробити висновки, що в 2018 році в порівнянні з 2021 роком він збільшився на 50 346 млн. грн. або на 27,87 %. В порівнянні з 2022 роком – на 18 866 млн. грн. або на 8,89 %.

Зобразим наочно динаміку депозитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2021–2022 рр., млн. грн (рис. 2.2).



Рисинок 2.2 - Динаміка депозитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2021–2023 рр., млн. грн.

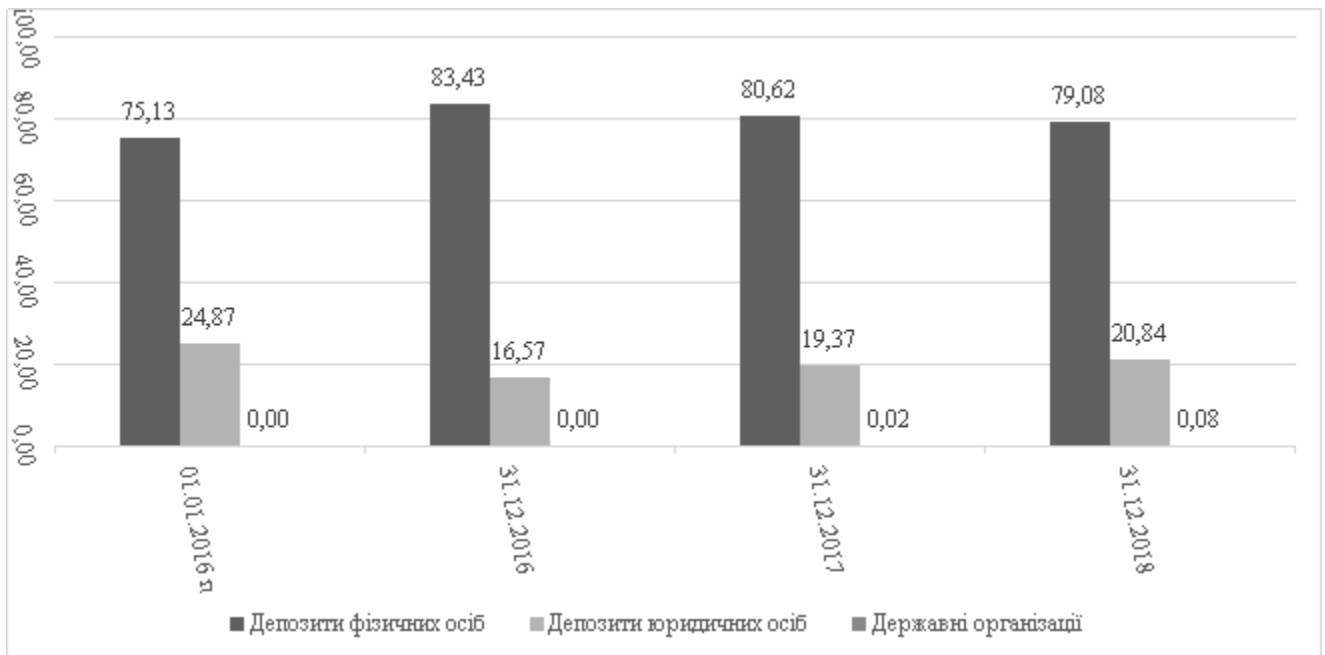
Депозитні ресурси комерційного банку постійно зростають за рахунок депозитних вкладів як фізичних осіб, так і юридичних. В порівнянні 2022 з 2021 роком найбільші темпи зростання показали депозити юридичних осіб – 37,28 %, а в порівнянні 2022 з 2021 роком – депозити державних організацій, котрі зросли аж на – 345 %. Динаміка росту розміру депозитів фізичних осіб вказує на тенденцію до зменшення, адже в 2022 році в порівнянні з 2021 вони виростили на 13,46% а в 2022 всього на 6,82%. Загальний розмір росту депозитів теж уповільнюється, з 17,43% в 2021 році при порівнянні з 2021 роком до 8,89% в 2022 році при порівнянні з 2021 роком.

Для розуміння яку частку займають кожен з трьох клієнтів-учасників депозитів за досліджуваний період побудуємо таблицю структури депозитного портфелю в розрізі цих клієнтів

Таблиця 2.3 Структура депозитного портфелю АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2020–2023 рр., млн. грн.

Показники	01.01. 2020	31.12. 2021	31.12. 2022	31.12. 2023	Абсолютне відхилення, млн грн		Темп росту,%	
					2021 -2020	2022- 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Депозити фізичних осіб	75,13	83,43	80,62	79,08	-2,82	-1,54	96,62	98,09
Депозити юридичних осіб	24,87	16,57	19,37	20,84	2,80	1,48	116,90	107,64
Державні організації	0,00	0,00	0,02	0,08	0,02	0,06	-	408,66
Загальний обсяг депозитів	100	100	100	100	0,00	0,00	100,00	100

Депозити фізичних осіб у депозитному портфелі АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2016-2018 рр. становили від 75,13% до 83,43% депозитного портфеля, що вказує на значну частку вкладень саме фізичних осіб (рис. 2.3).



Рисинок 2.3 - Структура депозитів клієнтів АТ «КБ Приватбанк» за видами вкладників протягом 2021-2023 рр.

Зважаючи на дані рисунку 2.3 можна зробити висновок, що депозити юридичних осіб у депозитному портфелі АТ КБ «ПриватБанк» протягом 2021-2022 рр. становлять лише від 16,57 % до 24,87% депозитного портфеля. Частка депозитів державних організацій дуже мала, проте в 2021 році зростає з 0,02% отриманих в 2022 році до 0,08%.

Основним джерелом формування ресурсної бази є вклади саме фізичних осіб, тому для банку залишається важливим залучення саме населення. Для цього комерційний банк створює комфортні умови для клієнта, такі як різноманітність депозитів та досить високі депозитні ставки.

Наслідком такої співпраці стало зростання довіри населення до АТ КБ «Приватбанк». Підтвердженням цього є перевищення строкових депозитів над депозитами до запитання (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 Показники динаміки депозитів клієнтів АТ КБ «Приватбанк» за терміновістю в 2021-2023 рр.

Показники	01.01.2021	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	Абсолютне відхилення, млн грн	Темп росту, %

					2021- 2022	2022- 2023	2021/ 2022	2022/ 2023
Депозити фізичних осіб в т.ч.:	144191	150726	171011	182670	20285	11659	113,46	106,82
Строкові депозити	111773	119519	119476	109778	-43	-9698	99,96	91,88
Поточні рахунки/рахунки до запитання	32 418	31 207	51 535	72 892	20328	21357	165,14	141,44
Депозити юридичних осіб в т.ч.	47719	29925	41080	48149	11155	7069	137,28	117,21
Строкові депозити	17 105	14 675	12 797	11 385	-1878	-1412	87,20	88,97
Поточні /розрахункові рахунки	30 614	15 250	28 283	36 764	13033	8481	185,46	129,99
Депозити державних організацій в т.ч.	-	-	40	178	40	138	-	445,00
Поточні /розрахункові рахунки	-	-	40	178	40	138	-	445,00
Загальний обсяг депозитів	191910	180651	212131	230997	31480	18866	117,43	108,89

З наведених даних видно, що строкові вклади по фізичним особам у 2022 р. зменшились на 43 млн. грн. або на 0,04 % порівняно з 2021 р. Таку тенденцію, спостерігаємо і в 2023 року, в якому при порівнянні з 2022 роком їх величина зменшилась на 9698 млн. грн. або на 8,12%. Якщо глянемо на динаміку зміни розміру строкових депозитів у юридичних осіб, бачимо, що в 2022 році в порівнянні з 2021 вони знизились на 1878 млн. грн. або на 12,80% а, порівнюючи 2021 з 2022 роком спостерігаємо зменшення на 1412 млн. грн. або на 11,03%. Проте, дивлячись на розмір вкладів до запитання, бачимо що в 2022 році в порівнянні з 2021 роком по депозитам фізичних осіб ця стаття має зростання у розмірі 21 357 млн. грн. або на 41,44% та по депозитам юридичних осіб бачимо теж зріст на 8481 млн. грн. або на 29,99%. Значний зріст вкладів до запитання переважає зменшення по строковим депозитам, через що загальний обсяг депозитів має позитивну динаміку. По депозитам державних організацій, бачимо, що в 2021 та 2022 році були тільки вклади по поточним рахункам.

Вклади до запитання мали стабільно високий темп зростання, що свідчить про все таки наявність швидше не недовіри вкладників до депозитних операцій та до АТ КБ «Приватбанк», а швидше про реакцію населення на мінливість та нестабільність економічної ситуації в країні в цілому.

Розрахуємо структуру депозитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» за терміновістю в 2021-2023 рр. та складемо табл. 2.5.

Таблиця 2.5 Показники структури депозитів клієнтів АТ КБ «Приватбанк» за терміновістю в 2021-2023 рр.

Показники	01.01. 2021	31.12. 2021	31.12. 2022	31.12. 2023	Абсолютне відхилення, млн грн		Темп росту,%	
					2022- 2021	2023- 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Депозити фізичних осіб в т.ч.:	75,13	83,43	80,62	79,08	-2,82	-1,54	96,62	98,09
Строкові депозити	58,24	66,16	56,32	47,52	-9,84	-8,80	85,13	84,38
Поточні рахунки/рахунки до запитання	16,89	17,27	24,29	31,56	7,02	7,26	140,63	129,89
Депозити юридичних осіб в т.ч.	24,87	16,57	19,37	20,84	2,80	1,48	116,90	107,64

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Строкові депозити	8,91	8,12	6,03	4,93	-2,09	-1,10	74,26	81,70
Поточні /розрахункові рахунки	15,95	8,44	13,33	15,92	4,89	2,58	157,94	119,37
Депозити державних організацій в т.ч.	0,00	0,00	0,02	0,08	-2,82	-1,54	96,62	98,09
Поточні /розрахункові рахунки	0,00	0,00	0,02	0,08	-9,84	-8,80	85,13	84,38
Загальний обсяг депозитів	100	100	100	100	7,02	7,26	140,63	129,89

Як бачимо в структурі депозитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» в 2021-2023 роках за терміновістю строкові депозити посідають все таки домінуючу позицію значно випереджаючи вклади до запитання. Хоча, виходячи з розрахунків, бачимо, що строкові депозити поступово зменшують свою питому вагу що у вкладах фізичних осіб, так і в юридичних. Питома вага вкладів державного сектору на даний момент низька та становить всього 0,08% в 2032 році.

Частка строкових вкладів протягом досліджуваного періоду коливається в межах від 52 % до 74 %, тоді як вклади до запитання займають від 26 % до 48%.

Проведемо аналіз динаміки складу залучених ресурсів банком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» юридичних і фізичних осіб за 2016-2018 рр. за галузями економіки табл. 2.6.

Таблиця 2.6 Показники складу депозитів клієнтів АТ КБ «Приватбанк» за галузями економіки в 2021-2023 рр.

Показники	01.01. 2021	31.12. 2021	31.12. 2022	31.12. 2023	Абсолютне відхилення, млн грн		Темп росту, %	
					2022- 2021	2023- 2022	2022/ 2021	2023/ 2021
Депозити фізичних осіб	144191	150726	171011	182670	20285	11659	113,46	106,82
Сфера послуг	7 434	6 620	7 517	11 129	897	3612	113,55	148,05
Торгівля	16 547	9 133	9 952	7 533	819	-2419	108,97	75,69
Виробництво	7 050	2 203	2 571	3 303	368	732	116,70	128,47
Сільське господарство	1790	1 612	1 365	1 105	-247	-260	84,68	80,95
Транспорт та зв'язок	2 185	2 471	1 208	732	-1263	-476	48,89	60,60
Підприємства державної власності	-	-	40	178	40	138	-	445,00
Машинобудування	651	308	319	174	11	-145	103,57	54,55
Інше	12062	7 578	18 148	24 173	10570	6025	239,48	133,20
Всього коштів клієнтів	19191 0	18065 1	21213 1	23099 7	31480	18866	117,43	108,89

Як бачимо, розмір депозитів фізичних осіб значно переважає на всьому протязі дослідження. Розглянемо більш детально галузі економіки, які являються клієнтами АТ КБ «Приватбанк». Згідно таблиці 2.6 бачимо, що в 2021 році переважає розмір вкладених депозитів від галузі торгівлі, на початку 2021 року було вкладено аж 16 547 млн. грн., проте в 2023 році ситуація змінюється і розмір депозитів від торгівлі становить лише 7 533 млн. грн або, в порівнянні з 2022 роком менше на 2 419 млн. грн. В 2023 році, позитивну динаміку та значний зріст показує сфера послуг яка на кінець 2021 року вклала депозитів всього на 6 620 млн. грн. а в 2023 аж на 11 129 млн. грн. або на 4 509 млн. грн. більше. Скоріш за все це пов'язано з значним розвитком ІТ-галузі як по всьому світу, так й в Україні. Галузь виробництва зменшує свій розмір депозитів аж на 53,15% з 7050 млн. грн. на початок 2021 році до 3 303 млн грн. на кінець 2023 року, або на 3 747 млн. грн. Значно зростає розмір вкладів від такої статті як інше, в яку ввійшли ті галузі, котрі не були позначені вище. Її розмір був значним на протязі

всього досліджуваного періоду. На початок 2021 розмір цієї статті становив 12 062 млн. грн. а в 2023 аж 24 174 млн. грн. що на 15 112 млн. грн., або на 200,41% більше.

Розрахуємо структуру депозитного портфелю АТ КБ «Приватбанк» за галузями економіки в 2021/2023 рр. та складемо табл. 2.7.

Таблиця 2.7 Показники структури складу депозитів клієнтів АТ КБ «Приватбанк» за галузями економіки в 2021-2023 рр.

Показники	01.01. 2021	31.12. 2021	31.12. 2022	31.12. 2023	Абсолютне відхилення, млн грн		Темп росту,%	
					2022- 2021	2023- 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
Депозити фізичних осіб	75,13	83,43	80,62	79,08	-2,82	-1,54	96,62	98,09
Сфера послуг	3,87	3,66	3,54	4,82	-0,12	1,27	96,70	135,96
Торгівля	8,62	5,06	4,69	3,26	-0,36	-1,43	92,80	69,51
Виробництво	3,67	1,22	1,21	1,43	-0,01	0,22	99,39	117,98
Сільське господарство	0,93	0,89	0,64	0,48	-0,25	-0,17	72,11	74,34
Транспорт та зв'язок	1,14	1,37	0,57	0,32	-0,80	-0,25	41,63	55,65
Підприємства державної власності	-	-	0,02	0,08	0,02	0,06	-	408,66
Машинобудування	0,34	0,17	0,15	0,08	-0,02	-0,08	88,20	50,09
Інше	6,29	4,19	8,56	10,46	4,36	1,91	203,94	122,32
Всього коштів клієнтів	100	100	100	100	0,00	0	100,00	100,00

Розглянемо більш детально структуру залучених ресурсів банком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» юридичних і фізичних осіб в 2022 та 2023 рр. за галузями економіки за допомогою побудови графіків структури.

З рисунка 2.6 бачимо, що окрім найбільшої статті від депозитів фізичних осіб, на другому місці із значним відривом від інших галузей економіки знаходиться галузь торгівлі, котра становить 5,06% на кінець 2021 року від загального розміру депозитів від клієнтів.

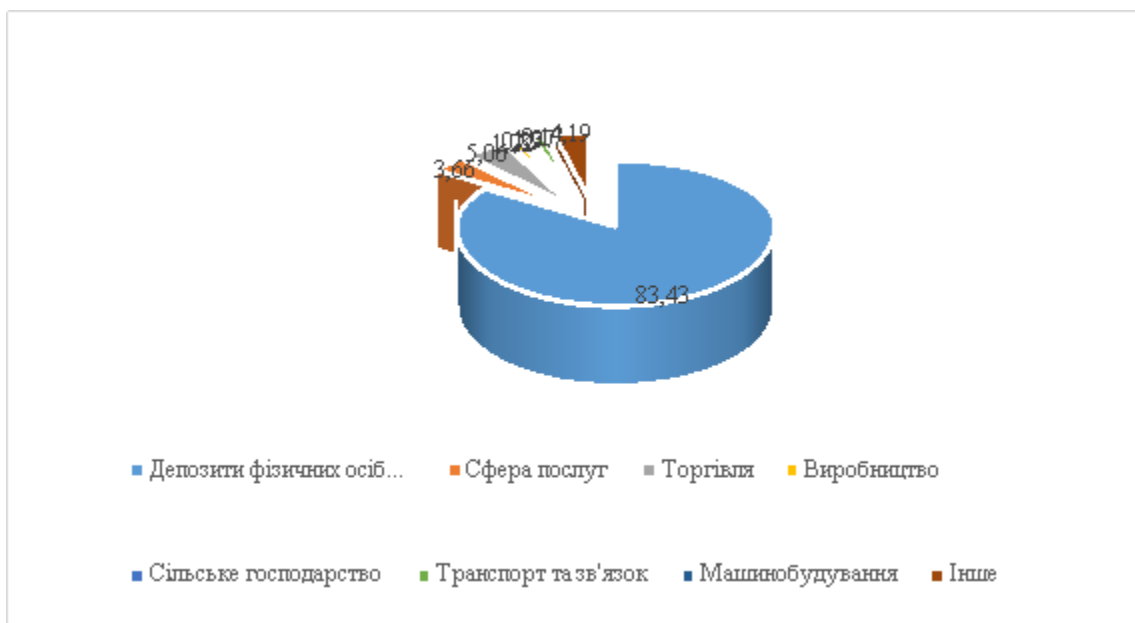


Рисунок 2.6 - Структура клієнтів АТ КБ «Приватбанк» за галузями економіки на кінець 2021 року, %

З рис. 2.6 видно, що найменшу частку становить машинобудування, розмір депозитів яких складає всього 0,17%.

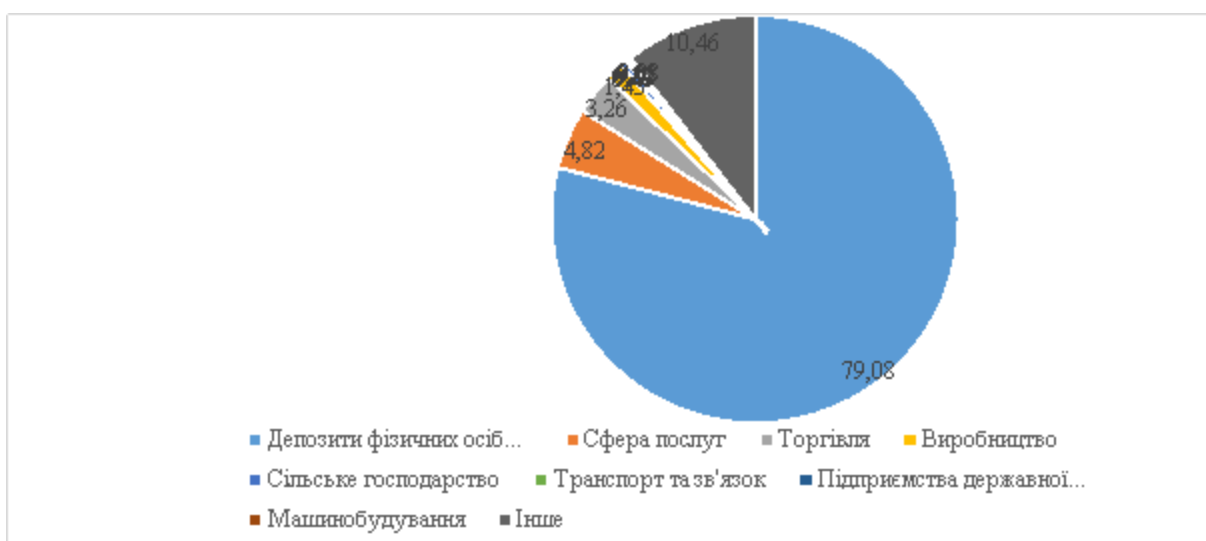


Рисунок 2.7 - Структура клієнтів АТ КБ «Приватбанк» за галузями економіки в 2023 році, %

Як бачимо з рисунків 2.6 та 2.7 структура зазнає значних змін, а саме в 2023 році на друге місце після вкладів фізичних осіб виходить така стаття галузі економіки як інше, яка становить 10,46% від загального розміру вкладів, торгівля складає лише 3,26% поступаючись сфері послуг, котра займає 4,82% від

загального розміру вкладів, показник структури галузі машинобудування дедалі продовжує зменшувати свою питому вагу та становить в 2023 році всього 0,08%, що знаходиться на одному рівні підприємствами державної власності та показує найменші значення в структурі.

2.3 Оцінка ефективності депозитної політики АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Оцінка ефективності депозитної політики банку може базуватися на кількох ключових показниках. Ось декілька факторів, які можуть бути враховані при оцінці ефективності депозитної політики:

Привабливість відсоткових ставок: Один із головних факторів, який впливає на ефективність депозитної політики, - це рівень відсоткових ставок, які банк пропонує клієнтам. Висока відсоткова ставка може залучити більше клієнтів і підвищити обсяги залучених депозитів.

Умови депозитних продуктів: Умови, пов'язані з депозитними продуктами, такі як мінімальна сума внеску, термін розміщення, можливість додаткових внесків або зняття коштів, також можуть впливати на ефективність депозитної політики. Банк повинен пропонувати гнучкі умови, що задовольняють потреби різних клієнтів.

Захист і гарантії: Ефективна депозитна політика повинна забезпечувати захист депозитів клієнтів. Це може включати страхування депозитів або інші механізми, які гарантують повернення грошей в разі проблем з банком.

Репутація банку: Репутація банку також впливає на ефективність його депозитної політики. Клієнти більш схильні довіряти банку з доброю репутацією, що може сприяти збільшенню обсягів залучених депозитів.

Конкурентність на ринку: Аналіз конкурентного середовища може допомогти в оцінці ефективності депозитної політики. Якщо банк пропонує конкурентні умови і вигідні відсоткові ставки порівняно з іншими банками на ринку, це може позитивно позначитися на його ефективності.

Для оцінки ефективності депозитної політики банку може проводитися аналіз залучених депозитів, динаміки зміни обсягів депозитів, показників

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прибуток	275	-23990	406	12846	24396	12440	-1,69	3164,04
Активи	274934	179833	253740	278120	73907	24380	141,10	109,61
Ліквідні активи	234875	62774	66538	77500	3764	10962	106,00	116,47
Зобов'язання до запитання	63 032	46 457	79 858	109834	33401	29976	171,90	137,54
Власний капітал банку	29045	-26283	23708	31575	49991	7867	-90,20	133,18
Працюючі активи	229701	124068	167914	230260	43846	62346	135,34	137,13
Сукупні зобов'язання	245889	206116	230032	246545	23916	16513	111,60	107,18
Статутний капітал	18101	50695	206060	206060	155365	0	406,47	100,00
Вартість кредитів	199028	32615	41238	50140	8623	8902	126,44	121,59
Вартість депозитів	196386	183318	212365	231193	29047	18828	115,85	108,87
Проценти отримані	31154	31560	24485	30754	-7075	6269	77,58	125,60
Проценти виплачені	28857	29474	18373	13996	-11101	-4377	62,34	76,18
Комісійні доходи	6998	10692	13211	19590	2519	6379	123,56	148,29
Комісійні витрати	1703	2298	3017	4402	719	1385	131,29	145,91
Нараховані дивіденди	-	-	-	-	-	-	-	-
Нараховані резерви по активних операціях	8727	7149	6541	7728	-608	1187	91,50	118,15
Пасиви банку	245889	206116	230032	246545	23916	16513	111,60	107,18
Капітал банку	29045	(26283)	23708	31575	49991	7867	-90,20	133,18
Неробочі активи	40260	33631	31579	31203	-2052	-376	93,90	98,81
Показники	Розрахунок показників							

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Критерій максимізації прибутковості активів, %	0,100	-13,340	0,160	4,619	13,50	4,46	-1,20	2886,68
Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	372,628	135,123	83,320	70,561	-51,80	-12,76	61,66	84,69
Генеральний коефіцієнт надійності, %	12,645	-21,184	14,119	13,713	35,30	-0,41	-66,65	97,12
Рівень надійності капіталу в пасивах банку, %	11,812	-12,752	10,306	12,807	23,06	2,50	-80,82	124,26
Частка власного капіталу, сформована за рахунок прибутку, %	37,679	292,881	- 769,158	- 552,605	-1062,04	216,55	- 262,62	71,85
Ефективність використання банком залучених ресурсів, %	0,112	-11,639	0,176	5,210	11,82	5,03	-1,52	2952,12
Ефективність операцій банку, %	0,120	-19,336	0,242	5,579	19,58	5,34	-1,25	2307,33

Ефективність використання власного капіталу, %	0,947	91,276	1,713	40,684	-89,56	38,97	1,88	2375,71
Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів, %	95,521	30,456	28,926	31,434	1,63	2,27	109,14	111,69
Коефіцієнт використання депозитів, %	101,345	17,791	19,418	21,688	-1,53	2,51	94,98	108,67
Ефективність депозитної політики, %	-0,006	0,017	0,056	0,132	0,04	0,08	333,46	235,83

Розрахувавши показники оцінки ефективності депозитної політики АТ КБ «Приватбанк», можемо зробити наступні висновки: коефіцієнт максимізації прибутковості активів за весь аналізований період є на низькому рівні, що свідчить про досить низький рівень ефективності управління процесом залучення та використання вільних коштів. Коефіцієнт миттєвої ліквідності впродовж всього аналізованого періоду зменшувався та у 2023 році становив лише 70,561%, що на 302,067% менше ніж на початок 2021 року. Зниження цього показника свідчить про погіршення фінансового стану банку, його капітальної бази. Генеральний коефіцієнт надійності має постійні коливання, що вказує на нестабільну діяльність банку. Це свідчить про те, що вкладення банку у працюючі активи стають менш захищеними власним капіталом. У 2022 році цей показник складав 14,119%, а у 2023 році він зменшився на 0,41%, тобто становив 13,713%. Рівень надійності капіталу в пасивах банку на кінець 2021 вказує нам на його ненадійність, проте, вжиті державою заходи в 2022 та 2023 роках змогли відновити надійність капіталу в пасивах банку та на кінець 2023 року цей показник становить 12,807%. Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів у 2023 році становив складав 21,688%, що аж на 79,657% менше ніж на початок 2022 року. Ефективність операцій банку після отриманого від'ємного значення наприкінці 2022 року у розмірі -19,336% показує позитивну тенденцію до зростання та становить 5,579% на кінець 2013 року. Значного коливання за аналізований період має такий показник як ефективність використання власного капіталу, на кінець 2022 року цей показник вказує нам на ефективне

використання у розмірі аж 91,276%, проте в 2023 році цей показник становить лише 40,684%. Якщо розглянути загальну ефективність депозитної політики за досліджуваний період бачимо, що на початку 2022 року цей показник показував від'ємне значення у розмірі -0,006%, проте на кінець 2023 року ситуація змінюється та тепер політика є ефективною, але її ефективність ще значно невелика, а саме 0,132%. Банку АТ КБ «Приватбанк» необхідно продовжувати та покращувати свою депозитну політику для утримання та нарощування показника ефективності депозитної політики та ефективності діяльності банку загалом.

Аналіз групи показників, яка характеризує ефективність різних напрямів депозитної політики дозволяє зробити наступні висновки: впродовж трьох років в АТ КБ «Приватбанк» спостерігається нестабільна ситуація, проте в 2023 році ми бачимо збільшення ефективності використання банком залучених ресурсів, покращення ефективності операцій банку, та використання власного. Таким чином, за результатами досліджень було встановлено, що в 2023 році банк спрямовує свої зусилля до налагодження ефективності депозитної діяльності банку та визначена позитивна тенденція щодо стану основних критеріїв та показників. Проте, їхній рівень ще не досить значний, що б стверджувати, що банк працює ефективно. Для підвищення надійності та покращення фінансових результатів банку необхідно обов'язково звернути увагу на порядок формування та реалізації депозитної політики.

Для більшого розуміння ефективності проведення депозитної політики досліджуваного банку порівнюємо банк АТ КБ «Приватбанк» з іншими чотирма банками України, котрі знаходяться на вершині списку рейтингу в 2023 році згідно даних Мінфіну за період з 2022 по 2023 роки за декількома параметрами, котрі зведемо в таблицю 2.10 .

Таблиця 2.10 Рейтинг стійкості Українських банків за 2021-2023 роки

Показники	Банк	01.01.2021	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Загальний рейтинг	Райффайзен Банк Аваль	4,15	4,36	4,74	4,58
	Укрсиббанк	4,4	3,88	4,38	4,49
	ОТП Банк	3,71	3,49	3,87	4,15
	Креді Агріколь Банк	4,69	4,41	4,06	4,06

	Приватбанк	3,62	3,05	3,05	3,59
Стресостійкість	Райффайзен Банк Аваль	4,1	4,4	4,6	4,7
	Укрсиббанк	3,5	3,4	4,1	4,5
	ОТП Банк	2,5	3,2	3,7	4,1
	Креді Агріколь Банк	4,5	4,5	4	4,2
	Приватбанк	2,9	2,8	2,3	3,2
Лояльність вкладників	Райффайзен Банк Аваль	4,2	4,4	5	4,3
	Укрсиббанк	4,3	4,2	4,6	4,3
	ОТП Банк	4,4	3,7	4	4
	Креді Агріколь Банк	4,4	4,2	3,7	3,5
	Приватбанк	4,4	2,8	3,6	3,2
Оцінка аналітиків	Райффайзен Банк Аваль	0	4,2	4,64	4,78
	Укрсиббанк	0,5	4,29	4,73	4,78
	ОТП Банк	0,25	3,67	4,11	4,44
	Креді Агріколь Банк	0,25	4,64	4,82	4,78
	Приватбанк	0	3,93	3,76	4,78
Місце в ренкінгу по депозитам фізосіб	Райффайзен Банк Аваль	4	4	5	5
	Укрсиббанк	9	9	8	8
	ОТП Банк	11	11	10	9
	Креді Агріколь Банк	13	13	13	12
	Приватбанк	1	1	1	1

Згідно даної таблиці 2.10 бачимо, що АТ КБ «Приватбанк» є куди рости та покращувати свою депозитну політику, адже, хоча він і займає перше місце серед банків України по депозитам від фізичних осіб, проте лояльність вкладників зменшується з 2022 року, та загальний рейтинг банку показує нам на недосконалість проведення своєї депозитної політики щодо підвищення свого загального рівня ефективності діяльності.

На основі даного дослідження, можемо зробити висновок, що організаційно-економічна характеристика АТ КБ «ПРИВАТБАНК» основана на корпоративних принципах та повністю відповідає сучасним міжнародним стандартам, зокрема Принципам корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку, принципам Базельського комітету з банківського нагляду щодо удосконалення корпоративного керування в банківських установах та найкращим світовим практикам. При цьому менеджмент банку керується внутрішньобанківськими документами, що визначають основні напрямки корпоративного управління. Слід відзначити правильну політику банку стосовно залучення нових клієнтів, яка веде до зростання дешевих ресурсів банку, та належну роботу з формування стабільної

частини ресурсів банку за рахунок залучення такого перспективного виду ресурсів, як депозити фізичних осіб.

З проведеного нами дослідження можемо стверджувати, що ефективність роботи банку щодо залучення додаткових грошових коштів та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку банківських послуг багато в чому залежать від впровадження нових депозитних продуктів. Однак важливо зазначити, що запровадження та розширення інноваційних банківських послуг має поєднуватись із постійним вдосконаленням традиційних напрямів обслуговування клієнтів.

Запропонована система критеріїв та показників оцінки ефективності депозитної діяльності банку дозволяє зробити всебічний аналіз формування та реалізації депозитної політики; оцінити слабкі й сильні сторони; визначити головні фактори впливу та нейтралізувати їх за допомогою сучасних заходів щодо покращення цінової політики, удосконалення асортименту депозитних продуктів, підвищення якості обслуговування. Обов'язковим при цьому є застосування досвіду успішних вітчизняних та зарубіжних банків.

РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

3.1 Удосконалення механізму залучення банківських депозитів АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Визначення оптимальних способів реалізації стратегічних і тактичних цілей депозитної діяльності банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» передбачає вироблення основних напрямів депозитної політики та встановлення принципів формування джерел депозитної бази банку. Також при цьому слід врахувати напрями вкладення коштів банком в активні операції. У відповідності з цими критеріями можна виділити наступні напрями депозитної політики банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК»:

- у стратегічному плані управління депозитною діяльністю банк повинен спиратися на маркетингові дослідження депозитного ринку, динаміку змін попиту і пропозиції на депозитні послуги;
- у тактичному – на налагодження чіткого моніторингу обсягу та якості депозитного портфеля.

Гарантією успішного управління депозитними операціями є взаємовигідні відносини між банком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» і клієнтом. Щоб підвищити потік депозитів, банк має постійно та якісно вивчати потребу та зацікавленість в депозитних послугах юридичних та фізичних осіб. Важливо, щоб банк надавав самі зручні форми щодо обслуговування депозитів, котрі б мінімізували витрати часу для клієнтів та робили простішою процедуру з їхнього надання.

Західна практика накопичила великий досвід з методів ефективного управління депозитним портфелем. Вдале застосування цього досвіду із поєднанням вітчизняної специфіки в економіці та менталітету населення дасть значне покращення роботі АТ КБ «ПРИВАТБАНК». Перш за

все банку необхідно постійно здійснювати пошук покращення методів з управління депозитними банківськими продуктами.

Одним з найважливіших шляхів покращення механізму залучення банківських депозитів АТ КБ «ПРИВАТБАНК» можемо вважати збільшення варіантів додаткових послуг банку, котрі б йшли в пакетах з обслуговуванням депозитів.

Пропонуємо надавати окрім традиційного розрахунково-касового обслуговування банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» своїм клієнтам спектр додатково-суміжних послуг, котрі зможуть покращити та спростити життя вкладників а саме.

- ведення пенсійних рахунків;
- бухгалтерський облік операцій;
- нарахування та сплата податків;
- оплата комунальних послуг;
- розрахунки заробітної плати та інші.

Використання обслуговування клієнтів в комплексі часто зустрічається в практиці банків інших розвинутих країн та ефективність такого методу доведена практикою.

Тому імплементація позитивного зарубіжного досвіду банком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» є доцільною і актуальною в контексті розвитку системи електронних платежів та зростання попиту на додаткові банківські послуги. Використовуючи комплексний підхід до обслуговування банк значно впливає на залучення додаткових депозитних коштів, та показує свої переваги над іншими банками-конкурентами, які мають в своїй практиці тільки стандартні набори послуг банків.

Одним з перспективних напрямків покращення вкладних операцій може бути також збільшення кола варіантів депозитних рахунків клієнтів з різними режимами функціонування, котрі будуть надавати вкладнику банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» нові додаткові можливості та шляхи спрямування свого заощадження при достатньому рівні отриманого доходу.

Так, під час роботи АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з різноманітними клієнтами пропонується використання депозитних рахунків із змішаним режимом функціонування, які б передбачали можливість їхнього використання під час проведення платіжних розрахунків, та являлись своєрідною фінансовою інвестицією, яка б надавала тримачу депозиту дохід. Така методика несе за собою новітнє ставлення до депозитних рахунків змішаних типів, без їхнього ділення на різні види (до запитання, ощадні, строкові), що збільшує область його застосування для вкладників та водночас зменшує процентні ставки банку, адже в таких рахунках має бути передбачений менший відсоток, через зберігання банком грошових коштів клієнта, проте така можливість надасть вільно розпоряджатись депозитними коштами.

У США даний вид депозитного рахунку має назву MoneyMarketAccount, тобто рахунок грошового ринку, відсотки по якому є вищими у порівнянні з ощадними вкладками, а мінімальна сума вкладу становить від 1000 до 2500 доларів. Специфіка його полягає у тому, що банк, залучивши кошти на такі рахунки, розміщає їх на фінансовому ринку на короткостроковий період, тобто це короткострокові інвестиції з невисоким ступенем ризику і одночасною можливістю здійснення клієнтом обмеженої кількості операцій списання коштів з рахунку без втрати відсотків. На нашу думку, такий вид рахунку є доцільним для використання банком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з огляду на стан фінансового ринку в Україні та підвищений фінансовий ризик довгострокових інвестиційних вкладень.

В останні часи у клієнтів країн Заходу є можливість використання так званих “now”-рахунків. Дані рахунки об’єднали в собі принципи зберігання і користування строковими коштами та коштами до запитання— в той час, коли сума залишку на рахунку клієнта перевищить фіксований установлений розмір банк нарахує на неї проценти. Дані рахунки є вигідними для клієнтів тим, що так само як і вклади до запитання, вони надають можливість робити розрахунки за допомогою платіжних інструментів, але, в той же час, як і вклади на певний строк вони приносять якийсь розмір доходу. До того ж, власники такого рахунку

можуть оформити кредит у розмірах 50% від залишку на вкладі користувача. Такий інструмент не тільки стимулює отримання депозитів, а й на видачу кредитів клієнтам.

Для банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» now – рахунки будуть також мати переваги, через те, що грошові кошти на них знаходяться протягом достатнього проміжку часу, до того ж фіксованого, а, отже, можуть використовуватись банком при здійсненні своїх інвестиційних компаній.

Проте, на даний час в Українському законодавстві заборонено розплатуватись по розрахунковим документам з депозитного рахунку. Тому даний вид рахунків банк АТ КБ «ПРИВАТБАНК» зможе використовувати тільки після змін у нормативних документах для відсутності порушень.

Одним із перспективних варіантів в майбутньому можуть стати super now – рахунки, на котрі дохід нараховується за плаваючою процентною ставкою. В розвинених країнах за допомогою такого рахунку можна виписувати чеки, користуватись рахунком як забезпеченням. АТ КБ «ПРИВАТБАНК» має мати на увазі такі рахунки, адже вони дають змогу поєднувати характеристики строкових вкладів та вкладів до запитання, адже клієнт міг би отримувати прибуток та щомісячно розпоряджатись отриманими відсотками.

Super NOW (Super Negotiable Order of Withdrawal) - це спеціальний тип депозитних вкладів, який пропонується деякими банками. Вклади Super NOW є варіацією звичайних NOW рахунків, які призначені для юридичних осіб.

Основні риси вкладів Super NOW включають:

Негайна доступність: Вклади Super NOW надають можливість зняття коштів в будь-який момент без обмежень або штрафів. Це дозволяє вкладникам мати легкий доступ до своїх коштів і використовувати їх в разі потреби.

Відсоткова ставка: Super NOW вклади зазвичай пропонують відсоткову ставку, яка може бути трохи вищою, ніж на звичайних поточних рахунках. Однак рівень відсоткової ставки може залежати від банку та ринкових умов.

Мінімальні вимоги: Деякі банки можуть встановлювати мінімальні вимоги для відкриття вкладу Super NOW, такі як мінімальна сума внеску або певний баланс, який потрібно підтримувати на рахунку.

Додаткові послуги: Залежно від банку, вклади Super NOW можуть поєднуватись з додатковими послугами, такими як онлайн-банкінг, дебетові картки або інші переваги.

Покриття страховим фондом: У багатьох країнах вклади Super NOW підлягають страхуванню страховим фондом, що забезпечує певний рівень захисту вкладів у разі неплатоспроможності банку.

Як і в будь-якому іншому депозитному вкладі, перед відкриттям Super NOW вкладу важливо оцінити відсоткову ставку, комісійні витрати, умови зняття коштів та будь-які додаткові умови, які можуть вплинути на ваші фінансові потреби і цілі. Консультуйтеся з представником банку або фінансовим консультантом, щоб отримати детальну інформацію та зробити обґрунтоване рішення.

Отже, розробка нових депозитних продуктів та додаткових послуг висвітлює ефективність депозитної політики з точки зору «переваг в умінні», тобто результати діяльності щодо удосконалення механізму залучення коштів від вкладників. Проте існує ще одна, не менш важлива, група факторів – «переваги в ресурсах», у якій до уваги приймаються новітні технології та досягнення, які значно спрощують процес здійснення банківських, в т.ч. депозитних операцій та скорочують витрати банку.

Особливу увагу хочеться звернути на ефективність реалізації депозитної політики в частині використання рекламних акцій, досвіду та професійної майстерності банківського персоналу, ініціативи та зацікавленості, адже ці фактори чинять неабиякий вплив на створення іміджу банківської установи, підтримання її репутації та довіри серед існуючих та потенційних клієнтів.

Вважаємо, що для банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» одним із найбільш перспективних напрямів банківського менеджменту і маркетингу при використанні нецінових методів управління депозитними ресурсами є

комунікаційна політика, адже просування банківських продуктів за своєю природою виконує комунікаційну функцію, яка передбачає спілкування банку з клієнтами та громадськістю. Реалізація комунікаційної політики може здійснюватися банком АТ КБ «ПРИВАТБАНК» за допомогою різних інструментів: через рекламу, стимулювання збуту, PublicRelations (громадські зв'язки), особисті контакти та мерчандайзинг.

Слід звернути увагу на те, що в сучасних умовах зростаючої конкуренції на ринку банківських послуг реклама є потужним засобом впливу на досить широку аудиторію, адже банки використовують найрізноманітніші види реклами: теле- і радіо реклама, друкована рекламна продукція, пряма реклама, інтернет-реклама тощо. Рекламна кампанія банку в основному спрямована на потенційних клієнтів, тому важливим є подання інформації про депозитні програми у ненав'язливій формі, підкреслюючи позитивні сторони та вигоди від здійснення депозитних операцій.

Порівняємо використання рекламних продуктів різних банків між собою для виявлення можливості застосування АТ КБ «ПРИВАТБАНК» нових рекламних засобів, відмінних від засобів своїх конкурентів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 Елементи рекламних продуктів різних банків

№ з/п	Назва банку	Види реклами
1	Приватбанк	Інтернет реклама, теле реклама
3	Райффайзен Банк Аваль	Радіо, газети та журнали, інтернет реклама
4	Укрсиббанк	Друкована рекламна продукція, інтернет реклама
5	ОТП Банк	Друкована рекламна продукція, теле реклама, інтернет реклама
6	Креді Агріколь Банк	Друкована рекламна продукція, теле реклама, інтернет реклама

Як бачимо використання рекламних засобів у банках є схожим. Проте жоден з банків не використовує рекламу на наземному транспорті, котра користується популярністю та є доступною в кожному місті.

Залучення такого рекламного продукту виділить банк АТ КБ «ПРИВАТБАНК» серед інших банків та дозволить залучити нових вкладників

до банку, також, банк може робити аналіз залучення депозитів по містах та запускати таку рекламу тільки в тих містах, де мала активізація депозитних вкладів.

Одним із сучасних та перспективних методів комунікаційної політики банку являється мерчандайзинг. Банківський мерчандайзинг - це стратегія маркетингу та просування банківських послуг та продуктів через використання різноманітних промоційних матеріалів та технік. Вона спрямована на створення позитивного іміджу банку, залучення нових клієнтів, збереження і задоволення наявних клієнтів та збільшення продажів.

Основні складові банківського мерчандайзингу включають:

1. Промоційні матеріали: Включають брошури, листівки, плакати, банери, наліпки та інші матеріали з логотипом та брендом банку. Ці матеріали можуть бути розміщені в банківських відділеннях, на вітринах, на банкоматах та інших місцях, щоб привернути увагу клієнтів.

2. Подарунки та сувеніри: Банки можуть роздавати різноманітні подарунки та сувеніри з логотипом банку, такі як ручки, календарі, ключниці, USB-накопичувачі тощо. Це допомагає залучити увагу клієнтів та створити позитивну сприйняття банку.

3. Спеціальні акції та знижки: Банки можуть проводити спеціальні акції, пропонувати знижки або додаткові переваги для клієнтів, які користуються певними продуктами або послугами банку. Це може включати зниження відсоткових ставок, безкоштовне обслуговування, програми лояльності тощо.

4. Банківські стенди та виставки: Банки можуть брати участь у виставках, ярмарках або організовувати власні банківські стенди, де вони демонструють свої послуги та продукти, проводять консультації для клієнтів і надають додаткову інформацію.

5. Електронний мерчандайзинг: За допомогою цифрових технологій, банки можуть проводити онлайн-промоції, розсилати електронні листи, використовувати соціальні медіа та інші канали для просування своїх послуг та продуктів.

Метою банківського мерчандайзингу є привернення уваги клієнтів, створення позитивного іміджу банку та сприяння продажам. Це важлива стратегія для банків у конкурентному фінансовому ринку для залучення та утримання клієнтів. Отже, основна мета мерчандайзингової політики в банківському середовищі у АТ КБ «ПРИВАТБАНК» – просунути та збути банківський продукт, використовуючи різні методи, способи та прийоми. Проте усі методи об'єднує те, що в центрі уваги завжди є клієнт банку, і банківська установа повинна орієнтуватися на його потреби, побажання та очікування. Також важливим є паралельне застосування різних методів комунікаційної політики, оскільки це забезпечує найбільш вдале позиціонування депозитних продуктів на ринку та формування позитивного іміджу банку серед існуючих та потенційних клієнтів.

В останні роки все більше приватних осіб – клієнтів банків в країнах з розвинутою ринковою економікою підключаються до системи “домашнього банкіра” (home banking), яка пропонується багатьма банками.

Послуги домашнього банкіра - це персоналізовані банківські послуги, які надаються клієнтам з високим рівнем багатства або спеціальним статусом. Домашній банкір виступає в ролі особистого фінансового консультанта, що надає комплексну підтримку та розробляє індивідуальні рішення для клієнтів з урахуванням їхніх фінансових потреб та цілей.

Основні послуги домашнього банкіра включають:

1. **Управління портфелем:** Домашній банкір допомагає клієнту управляти їхнім інвестиційним портфелем. Вони аналізують ринки, рекомендують стратегії і допомагають здійснювати оптимальні інвестиційні рішення.

2. **Фінансове планування:** Домашній банкір співпрацює з клієнтом для розробки персоналізованого фінансового плану, враховуючи їхні цілі, дохід, ризикотерпіння та інші фактори. Вони допомагають з плануванням пенсії, освіти, оподаткування та інших аспектів фінансів.

3. **Кредитні послуги:** Домашній банкір надає консультації щодо

кредитних продуктів, таких як іпотека, автокредити або кредитні лінії. Вони допомагають клієнтам оцінити їхню кредитну потребу, вибрати найкращий продукт та забезпечити оптимальні умови.

4. Планування спадщини: Домашній банкір допомагає клієнтам з плануванням спадщини та розробкою стратегій збереження та передачі багатства наступним поколінням. Вони можуть працювати з юристами та податковими консультантами, щоб забезпечити належну структурування спадщини.

5. Консультації з фінансової безпеки: Домашній банкір допомагає клієнтам захистити свої фінансові активи шляхом розумного страхування та інших стратегій фінансової безпеки.

6. Ексклюзивні привілеї та послуги: Домашній банкір може надавати своїм клієнтам доступ до ексклюзивних банківських послуг, таких як VIP-лінії підтримки, пріоритетне обслуговування, пропозиції зі знижками та запрошення на спеціальні заходи.

Важливо відзначити, що конкретний спектр послуг, які надає домашній банкір, може відрізнятися залежно від банку та рівня багатства або статусу клієнта.

Вважаємо за доцільно АТ КБ «ПРИВАТБАНК» пропонувати послугу – інвестиційний накопичувальний депозит. Пояснимо принцип функціонування такого депозиту. Так, наприклад, мінімальна початкова сума внеску на інвестиційний накопичувальний депозит – 20000 гривень, мінімальна сума додаткового внеску – 10 000 гривень.

Використовуючи інвестиційний накопичувальний депозит, вкладники мають можливість одержати більш високі процентні доходи, у порівнянні з традиційними видами банківських депозитів і поточними рахунками. Кошти, які знаходяться на накопичувальних рахунках інвестуються в акції стабільних компаній, що приносять від 12% до 20% річних. Протягом декількох років ставка доходу може постійно збільшуватися, тому що світові ринки цінних паперів постійно нарощують темпи розвитку. Накопичувальні інвестиційні рахунки дають можливість у будь-який час поповнювати і вилучати кошти з рахунку, що

наближує рівень їх ліквідності до рівня ліквідності звичайних банківських поточних рахунків і дає переваги перед банківськими депозитами з фіксованим терміном вкладень (табл. 3.2)

Таблиця 3.2 Переваги інвестиційного накопичувального рахунку

Види рахунків	Доход, отриманий на вільні грошові кошти	Ліквідність
Поточні рахунки	Немає	Висока
Банківські депозити	фіксований, низький	Низька
Накопичувальні рахунки	залежить від ринкової ситуації, високий	Висока

Банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» необхідно використовувати весь набір послуг та розробляти нові банківські послуги з метою реалізації асортиментної стратегії банку, яка заснована на удосконаленні вже наданих послуг, розширення їхніх модифікацій і способів надання, що поліпшує їхні споживчі властивості. Асортиментну політику банківської установи визначає ефективність процесу створення і впровадження специфічного банківського продукту на ринок. Сутність асортиментної політики полягає у визначенні й підтримці оптимальної структури набору пропонованих послуг, який необхідно продавати, виходячи з цілей самого банку. Основними завданнями асортиментної політики для банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» має бути:

1. Визначення продуктового портфелю: Банк повинен визначити, які фінансові продукти та послуги він пропонує своїм клієнтам. Це можуть бути різні види депозитів, кредити, картки, інвестиційні продукти та інше. Банк повинен розробити стратегію щодо складу свого портфелю продуктів.

2. Сегментація клієнтів: Банк повинен виявити різні сегменти клієнтів і враховувати їхні потреби та вимоги при розробці асортиментної політики. Наприклад, банк може мати окремі продукти та пакети послуг для корпоративних клієнтів, роздрібних клієнтів або клієнтів з високим рівнем доходу.

3. Аналіз ринку та конкурентів: Банк повинен провести аналіз ринку та конкурентного середовища, щоб зрозуміти, які фінансові продукти та послуги

пропонуються іншими банками. Це допоможе банку визначити свої конкурентні переваги і розробити унікальну пропозицію для своїх клієнтів.

4. Розробка нових продуктів та модифікація існуючих: Банк повинен постійно вдосконалювати свій продуктовий портфель, враховуючи зміни в ринкових умовах та потребах клієнтів. Це може включати розробку нових фінансових продуктів або модифікацію існуючих, щоб забезпечити конкурентоспроможність банку.

5. Розміщення продуктів: Банк повинен вирішити, як розмістити свої продукти та послуги, зокрема, які канали збуту використовувати. Це можуть бути філії банку, онлайн-банкінг, мобільні додатки, партнерські точки продажу тощо. Важливо забезпечити зручний доступ до продуктів для клієнтів.

6. Ціноутворення: Банк повинен встановити конкурентоспроможні ціни на свої продукти та послуги, враховуючи як власні витрати, так і ціни конкурентів. Ціни повинні бути привабливими для клієнтів, але при цьому забезпечувати прибуток для банку.

7. Маркетингова стратегія: Банк повинен розробити маркетингову стратегію для своїх продуктів та послуг. Це включає визначення цільової аудиторії, розробку промоційних кампаній, комунікаційних стратегій та інших маркетингових заходів.

8. Основна мета асортиментної політики для банку полягає в максимізації задоволення клієнтів, забезпеченні конкурентоспроможності та досягненні фінансових цілей.

Іншою перспективною інноваційною послугою у сфері залучення ресурсів, яку необхідно впроваджувати АТ КБ «ПРИВАТБАНК», на нашу думку, є фінансове планування й управління капіталом клієнта, що базується на високому рівні довіри клієнта до банку.

На підставі даних про фінансовий стан клієнта працівники банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» зможуть виконувати комплексний аналіз і розробляти пропозиції щодо:

- збереження фінансових ресурсів;

- оптимального їх використання залежно від потреб.

За результатами дослідження складається детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік або декілька років наперед, у якому враховуються податкові зобов'язання, управління активами, пропонують узгоджені дії із збереження ресурсів.

При проведенні депозитної політики АТ КБ «ПРИВАТБАНК» актуальним, на нашу думку, є також, градація клієнтів банку на „постійних” та „нових” задля визначення ракурсу та пріоритетів в обслуговуванні та заохоченні даних груп клієнтів [3, с. 12]:

- "постійні клієнти" – клієнти, котрі постійно використовують послуги банку, та характерною рисою є те, що для них найголовнішим фактором є стабільний та надійний рівень банку, гідне обслуговування. З метою збільшення частки коштів таких клієнтів у структурі залучених ресурсів банку, необхідно розробити систему тарифів та бонусів, які б заохочували до зберігання ними заощаджень на довгостроковій основі;

- "нові клієнти" – вкладники, основною мотивацією для яких є процентна ставка та умови депозитних вкладів, тарифна політика. При негативному коливанні даних показників ці клієнти перестають користуватись його послугами.

Через це, бачимо, що банк має спрямовувати свою політику на надання переваг для клієнтів, які довгостроково обслуговуються в банку.

Отже, на даний час в Україні є багато можливостей для АТ КБ «ПРИВАТБАНК» щодо вдосконалення механізму залучення депозитних коштів та збільшення своїх можливостей з метою отримання прибутку.

3.2 Напрями підвищення ефективності депозитної політики банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Для підвищення ефективності депозитної політики банку можна використовувати наступні напрями: розробка привабливих пропозицій, сегментація та націленість,

маркетинг та комунікації, клієнтське обслуговування та відносини з клієнтами, інновації та технології, аналіз та моніторинг. Ці напрями допоможуть банку покращити свою депозитну політику, залучити більше клієнтів та забезпечити більшу прибутковість від депозитних операцій.

Банк може вдосконалити свої депозитні продукти та пропозиції, забезпечуючи конкурентні відсоткові ставки, гнучкі умови, бонуси або додаткові послуги для депозитаріїв. Важливо зрозуміти потреби та очікування клієнтів і розробити пропозиції, які будуть вигідними та привабливими для них.

Банк може розглядати різні сегменти клієнтів та розробляти спеціалізовані депозитні продукти для кожного сегмента. Наприклад, окремі продукти для корпоративних клієнтів, роздрібних клієнтів або клієнтів з високим рівнем доходу. Це дозволяє банку краще відповідати на потреби різних клієнтів та залучати їхні депозити. Ефективна маркетингова стратегія та комунікації допоможуть банку просувати свої депозитні продукти та привертати увагу клієнтів. Це може включати використання рекламних кампаній, прямих маркетингових заходів, цифрового маркетингу, соціальних медіа та інших каналів для просування депозитів.

Банк повинен забезпечити високу якість обслуговування своїх клієнтів, зокрема, щодо депозитних продуктів. Проактивний підхід до клієнтів, швидке та зручне розкриття рахунків, розуміння потреб клієнтів та їхнє задоволення - це важливі чинники, які сприяють підвищенню ефективності депозитної політики.

Використання інноваційних технологій, таких як мобільний банкінг, інтернет-банкінг, розумні додатки та інші електронні рішення, може покращити доступність та зручність для клієнтів. Це також може допомогти автоматизувати процеси відкриття рахунків та управління депозитами, що сприяє підвищенню ефективності.

Банк повинен проводити регулярний аналіз та моніторинг результатів депозитної політики, включаючи обсяги депозитів, прибутковість, ступінь залучення клієнтів та інші показники. Це допомагає виявляти сильні та слабкі сторони політики та вносити необхідні зміни для підвищення ефективності.

Ці напрями допоможуть банку покращити свою депозитну політику, залучити більше клієнтів та забезпечити більшу прибутковість від депозитних операцій.

Ефективність роботи банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК» щодо залучення додаткових грошових коштів та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку банківських послуг багато в чому залежать від впровадження нових депозитних продуктів. Однак важливим є те, що впровадження та розробку нових інноваційних банківських послуг необхідно поєднувати з покращенням наявних продуктів, котрі пропонуються клієнтам. Через це вважаємо, що АТ КБ «ПРИВАТБАНК» необхідно використовувати логістичну схему управління депозитними ресурсами під час введення кроків, що стосуються системи стимулювання залучення коштів клієнтів(рис. 3.1) [19, с. 34].

За логістичного підходу керуючий вплив здійснюється з боку єдиної логістичної системи управління до окремих стадій банківської діяльності.



Рисунок.3.1- Логістичний підхід щодо управління залученими депозитними ресурсами банку АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Логістичний підхід до організації та управління депозитними ресурсами в банку означає використання логістичних принципів і методів для оптимізації процесів, пов'язаних з депозитними операціями. Основна мета логістичного підходу - забезпечення ефективного управління депозитними ресурсами з мінімальними затратами та максимальним задоволенням потреб клієнтів.

Банк повинен аналізувати і прогнозувати попит на депозитні продукти для ефективного планування ресурсів. Це допомагає уникнути недостачі або перевищення депозитних коштів, планувати ресурси заздалегідь і забезпечити їх належне розподілення.

Логістичний підхід включає ефективне управління запасами депозитних ресурсів. Це означає, що банк повинен забезпечити належний баланс між залученням депозитів та використанням цих коштів для кредитування та інших операцій. Оптимізація запасів допомагає уникнути надмірного або недостатнього фінансування.

В контексті управління депозитними ресурсами, логістичний підхід включає керування ланцюгом постачання коштів. Банк повинен забезпечити належний потік депозитних коштів від клієнтів до банку, їх зберігання та ефективно використання в інших операціях банку.

Логістичний підхід передбачає постійне вдосконалення та оптимізацію процесів, пов'язаних з депозитними операціями. Це може включати автоматизацію процесів відкриття рахунків, розрахунків відсотків, звітності та інших депозитних операцій. Оптимізація процесів дозволяє підвищити ефективність та знизити витрати.

Важливо мати систему контролю та оцінки результатів депозитної політики. Це допомагає виявляти сильні та слабкі сторони, вносити необхідні корективи та вдосконалення для досягнення мети ефективного управління депозитними ресурсами.

Логістичний підхід до організації та управління депозитними ресурсами допомагає банку забезпечити ефективне використання коштів, залучити та задовольнити потреби клієнтів, а також знизити ризики та витрати, пов'язані з депозитними операціями.

На першому етапі необхідно здійснити розрахунок часткового показника конкурентоспроможності депозитного продукту за ціновими критеріями, розрахунок якого здійснюється за формулою (3.1):

$$q = P_{\text{оцін}}/P_{\text{сер}}, \quad (3.1)$$

де q – частковий показник конкурентоспроможності депозитного продукту за ціновими характеристиками;

$P_{\text{оцін}}$ – значення конкретного параметру конкурентоспроможності депозитного продукту;

$P_{\text{сер}}$ – середнє значення параметру конкурентоспроможності депозитного продукту по оцінюваній сукупності.

В контексті визначення рівня конкурентоспроможності постає необхідність співставлення банківської послуги АТ КБ «ПРИВАТБАНК» з банками-конкурентами (так званими альтернативами). Для порівняння обрано ще 4 банки, які є на даний момент одними з провідних в Україні. АТ КБ «ПРИВАТБАНК» займає 7 місце в даній групі, 4 інших банки є його прямими або потенційними конкурентами.

Таблиця 3.3 Процентні ставки за депозитами фізичних осіб у національній валюті станом на 01.05.2023

Банк	Мінімальна сума вкладу, грн.	3 місяці, %	6 місяців, %	12 місяців, %	24 місяці, %	Середнє значення
Приватбанк	2	9,5	10	10,5	9	9,75
Райффайзен Банк Аваль	200 000	9	9,5	9,75	-	9,42
Укрсиббанк	150 000	-	-	5,7	5,7	5,7
ОТП Банк	5000	8	8	8	-	8
Креді Агріколь Банк	5000	9	12	12	-	11
Загальнє середнє						8,774

На основі даних таблиці 3.3 розраховано значення q для кожного банку за формулою 3.1.

Отримані значення часткового показника конкурентоспроможності депозитного продукту по кожному банку представлено у вигляді результативної таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 Часткові показники конкурентоспроможності депозитного продукту АТ КБ «ПРИВАТБАНК» та його конкурентів

Банк	Частковий показник конкурентоспроможності депозитного продукту за ціновими характеристиками (q)			
	3 місяці (q_1)	6 місяців (q_2)	12 місяців (q_3)	24 місяці (q_4)
Приватбанк	1,08	1,14	1,20	1,03
Райффайзен Банк Аваль	1,03	1,08	1,11	-
Укрсиббанк	-	-	0,65	0,65
ОТП Банк	0,91	0,91	0,91	-
Креді Агріколь Банк	1,03	1,37	1,37	-

Як свідчать дані таблиці 3.4, значення показника q_1 найбільше у АТ КБ «Приватбанк» – 1,08, потім йдуть ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» – 1,03, та ПАТ «Креді Агріколь Банк» – 1,03. Це свідчить, що відсоткові ставки депозитних продуктів даних банків вище за середні по групі.

Найбільші значення показника q_2 спостерігаються у ПАТ «Креді Агріколь Банк» (1,37), АТ КБ «Приватбанк» (1,14) та ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (1,08).

Серед аналізованих банків найвище значення q_3 має ПАТ «Креді Агріколь Банк» (1,37), другу позицію займає АТ КБ «Приватбанк» (1,20).

Проаналізувавши значення показника q_4 , бачимо, що АТ «Приватбанк» займає лідируючу позицію із значенням 1,03 ще надає послуги на такий довгий проміжок часу тільки ПАТ «Укрсиббанк» із показником 0,65.

Отже, дослідивши дані показники, варто зазначити, що найбільші значення по двом параметрам демонструє ПАТ «Креді Агріколь Банк» та по трьох місячних вкладах він на другому місці. Це пов'язано з тим, що банк веде агресивну політику залученням коштів фізичних осіб на вітчизняному банківському ринку. Найменші значення по даним параметру спостерігається у ПАТ «Укрсиббанк», відсоткові ставки по депозитним продуктам значно нижчі ніж середні по групі.

На основі проведених розрахунків можемо стверджувати, що АТ КБ «ПРИВАТБАНК» проводить успішну процентну політику на ринку депозитних продуктів, що підтверджується високими значеннями розрахованих показників порівняно з банками-конкурентами.

Проводячи та аналізуючи постійно показники конкурентоспроможності

депозитного продукту банк може визначити своїх конкурентів, зміну їхньої політики та вжити попереджальних заходів.

При формуванні науково-обґрунтованої концепції управління конкурентоспроможністю депозитних банківських послуг для фізичних осіб слід враховувати принаймні три основних фактори.

По-перше, конкурентоспроможність депозитних банківських послуг для фізичних осіб знаходиться в прямій залежності від встановлення рівноваги між потребами споживача (максимізації корисності) та пропозицією банку (мінімізація витрат).

По-друге, кінцевий результат для споживача – це процент за конкретною депозитною банківською послугою, який визначається через сукупність цінових та нецінових параметрів. В даному контексті для розрахунку підсумкового показника кредитоспроможності депозитних продуктів особливої актуальності набуває проблема обґрунтування оптимальної пропорції якісних та кількісних критеріїв, прийняття середньостатистичним споживачем рішення щодо вибору конкретної банківської послуги при умові його раціональної поведінки [13].

Узагальнення науково-методичних підходів до співвідношення ціни та якості дозволяє виокремити два основні підходи:

– ціна виступає основоположним критерієм у забезпеченні конкурентоспроможності послуги, а якість – надбудовою, яка підсилює дію даного критерію;

– ціна та якість одночасно впливають на очікуваний результат та кожен з них має свою частку в прийнятті рішення.

Ми вважаємо за доцільне використовувати АТ КБ «ПРИВАТБАНК» другий підхід, обравши оптимальну пропорцію 75:25, тобто серед факторів прийняття рішення щодо розміщення коштів в певному банку вага цінового параметру становить 75%, а 25% належать якісним критеріям депозитного продукту .

Тобто, АТ КБ «ПРИВАТБАНК» має акцентувати увагу саме на ціні та будувати свою депозитну політику виходячи з даного параметру.

По-третє, підвищення якості окремої банківської послуги може вплинути на підвищення рівня конкурентоспроможності як інших банківських послуг, так і самого банку. Враховуючи дану специфіку, слід зазначити, що більшість з якісних критеріїв виходять за межі конкретної банківської послуги (наприклад, розміщення банку, матеріальна база, репутація банку, тощо) і забезпечуючи підвищення рівня кожного з них, можна підвищити і рівень конкурентоспроможності всього банку загалом [11, с. 144].

Для того, що б проаналізувати зміни, котрі настануть при удосконаленні механізму залучення депозитів та застосування шляхів, щодо збільшення ефективності депозитної політики банку АТ КБ «Приватбанк» спрогнозуємо значення критеріїв оцінки ефективності депозитної політики в 2024 р. та порівняємо їх з минулим роком.

Таблиця 3.5 Критерії оцінки ефективності депозитної політики АТ КБ «Приватбанк»

Вихідні дані	31.12. 2022	Прогнозове на 31.12. 2023	Абсолютне відхилення, млн грн 2022-2023	Темп росту,% 2022/2023
1	2	3	4	5
Прибуток	12846	14562	1716	113,36
Активи	278120	284799	6679	102,40
Ліквідні активи	77500	86700	9200	111,87
Зобов'язання до запитання	109834	111752	1918	101,75
Власний капітал банку	31575	37766	3191	110,11
Працюючі активи	230260	250691	20431	108,87
Сукупні зобов'язання	246545	248566	2021	100,82
Статутний капітал	206060	206060	0	100,00
Вартість кредитів	50140	50766	9626	119,20
Вартість депозитів	231193	248876	17683	107,65
Проценти отримані	30754	35911	5157	116,77
Проценти виплачені	13996	15639	1643	111,74
Комісійні доходи	19590	23600	4010	120,47
Комісійні витрати	4402	5611	1209	127,46
Нараховані дивіденди	-	0	0	-
Нараховані резерви по активних операціях	7728	8563	835	110,80

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5
Пасиви банку	246545	246991	446	100,18
Капітал банку	31575	35892	4317	113,67

Неробочі активи	31203	38711	7508	124,06
Розрахунок показників				
Критерій максимізації прибутковості активів, %	4,619	5,113	0,494	110,70
Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	70,561	77,583	7,021	109,95
Генеральний коефіцієнт надійності, %	13,713	13,868	0,155	101,13
Рівень надійності капіталу в пасивах банку, %	12,807	13,987	1,180	109,21
Частка власного капіталу, сформована за рахунок прибутку, %	-552,605	-492,706	59,899	89,16
Ефективність використання банком залучених ресурсів, %	5,210	5,858	0,648	112,44
Ефективність операцій банку, %	5,579	5,809	0,230	104,12
Ефективність використання власного капіталу, %	40,684	41,886	1,202	102,95
Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів, %	21,688	24,014	2,327	110,73
Коефіцієнт використання депозитів, %	31,434	34,880	3,446	110,96
Ефективність депозитної політики, %	0,132	0,172	0,040	130,72

Побудуємо для більшої наочності змін рис. 3.4 динаміки оцінки ефективності депозитної політики АТ КБ «Приватбанк».

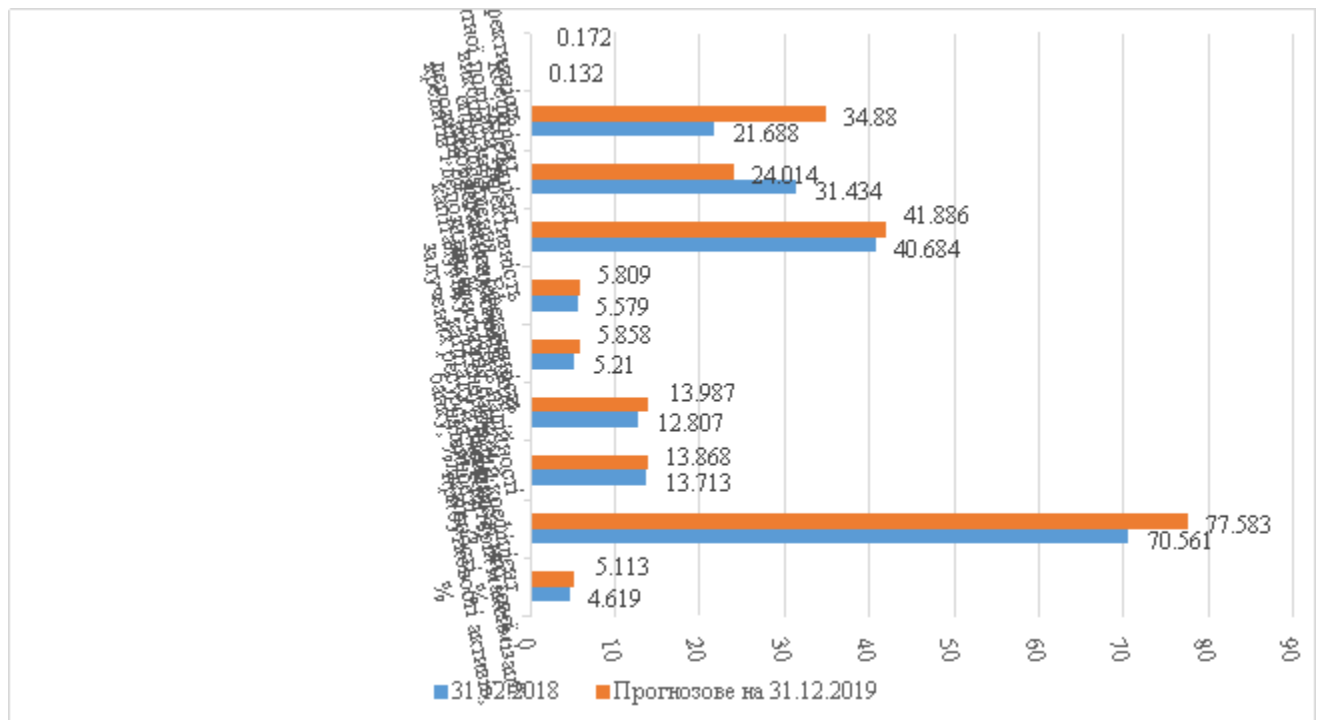


Рисунок 3.4 - Динаміки оцінки ефективності депозитної політики АТ КБ «Приватбанк» після прийняття заходів її покращення

Як бачимо запропоновані заходи збільшують ефективність депозитної політики банку АТ КБ «Приватбанк». Всі показники ефективності після вжитих

шляхів покращення збільшуються, так, загальна ефективність депозитної політики збільшується аж на 0,04 або на 30,72% що є гарним показником діяльності банку АТ КБ «Приватбанк» в прогнозованому майбутньому. Значно збільшується коефіцієнт використання депозитів а саме на 3,446 або на 10,96% що вказує нам на правильну політику банку щодо залучених депозитних коштів. Генеральний коефіцієнт надійності підвищується при плановому значенні на 0,155 або на 1,13% що вказує нам на те, що хоч банк стане залучати більше депозитних коштів, проте він не забуває щодо резервів для безперебійної та конкурентноспроможної своєї діяльності. Загалом правильна та ефективна політика банку щодо залучення депозитів та правильного їхнього використання дасть банку рост прибутку у розмірі 1716 тис. грн. або аж на 13,36%. Такі планові показники вказують нам на правильність обраних шляхів покращення діяльності банку щодо пропонування новітніх продуктів для залучення більшого кола клієнтів та отримання більшого розміру депозитних коштів.

В результаті запропонованих заходів очікується розширення масштабів господарювання банку АТ КБ «Приватбанк», що проявляється у нарощенні активів, доходів, прибутку. Покращується ефективність банківської діяльності в цілому (збільшення рентабельності активів), а також ефективність управління депозитним портфелем – зменшення різниці між ставкою відсотків за кредитами і депозитами, збільшення депозитних продуктів, зростання якості ресурсів комерційного банку та збільшення його постійних клієнтів.

Проведені дослідження підтверджують актуальність теми покращення шляхів залучення розміру депозитних коштів банками. Адже саме правильна політика щодо залучення банківських депозитів може покращити загальні показники банку та надати йому можливість отримання більшого розміру прибутку та більшу довіру клієнтів.

ВИСНОВКИ

Ефективність депозитної політики банку може вимірюватися різними показниками, такими як залучення депозитів, збереження клієнтів, прибутковість депозитної бази та інші. Основна мета ефективної депозитної політики полягає в забезпеченні стабільного та довгострокового джерела фінансування для банку.

Шляхи підвищення ефективності депозитної політики банку можуть включати ряд заходів, спрямованих на залучення більшої кількості депозитів та оптимізацію використання наявних ресурсів. Ось деякі можливі висновки та шляхи підвищення ефективності депозитної політики:

Розширення продуктової лінійки: Банк може розглядати можливість введення нових депозитних продуктів, які відповідають потребам різних сегментів клієнтів. Наприклад, можна розробити спеціальні депозити для студентів, підприємців або пенсіонерів, з унікальними умовами та вигодами.

Покращення умов депозитів: Банк може залучити більше клієнтів, пропонуючи конкурентні умови депозитів. Це може включати високу процентну ставку, гнучкі умови зняття коштів, можливість автоматичного продовження депозиту тощо.

Маркетингові кампанії: Банк може зосередитися на ефективному маркетингу своїх депозитних продуктів. Це може включати рекламні кампанії, просування через соціальні мережі, використання інтернет-реклами та інші методи, спрямовані на залучення нових клієнтів та збільшення усвідомленості про депозитні можливості банку.

Партнерство та співпраця: Банк може розглядати можливості партнерства з іншими компаніями або установами для просування своїх депозитних продуктів. Наприклад, можливо укласти угоди з компаніями, які пропонують страхування або пенсій

Ефективність депозитної політики банку може вимірюватися різними показниками, такими як залучення депозитів, збереження клієнтів, прибутковість депозитної бази та інші. Основна мета ефективної депозитної

політики полягає в забезпеченні стабільного та довгострокового джерела фінансування для банку. Ось деякі ключові аспекти, що впливають на ефективність депозитної політики банку:

Залучення нових клієнтів: Банк повинен розробити маркетингову стратегію для привертання нових клієнтів та залучення їх депозитів. Це може включати рекламні кампанії, просування через різні канали зв'язку, привабливі умови депозитів тощо.

Збереження і задоволеність клієнтів: Важливо мати стратегію збереження клієнтів та забезпечення їх задоволеності. Банк повинен надавати якісний сервіс, відповідати на потреби клієнтів, пропонувати конкурентні умови депозитів та своєчасно інформувати про нові пропозиції та можливості.

Різноманітність депозитних продуктів: Банк повинен мати широку лінійку депозитних продуктів, які відповідають різним потребам та ризиковим профілям клієнтів. Це можуть бути депозити з різними строками, умовами зняття коштів, рівнями процентних ставок тощо. Такий підхід дозволить банку залучати ширший спектр клієнтів.

Професійне управління ризиками: Банк повинен вести ефективне управління ризиками.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланд Д. Страхування: принципи и практика. – М.: Фінанси та статистика, 1998
2. Бланк І.О. Фінансова стратегія підприємства. — К.: Ельга; Ніка-Центр, 2004
3. Борисюк О.В. Економіка і суспільство. Випуск №2 «Оцінка фінансових ресурсів» - 2016 [Електронний ресурс] //Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/2_ukr/90.pdf
4. Бортнік С. М. Стаття «Принципи та роль фінансового планування в забезпеченні розвитку підприємства» - 2015 2011 [Електронний ресурс] //Режим доступу: file:///C:/Users/Admin/Desktop/VNULPM_2015_819_5.pdf
5. Галасюк О. В. Наукові записки. Серія “Економіка”. Випуск №11 «Теоретичні засади та структура формування фінансових ресурсів страхової компанії» — 2009 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <https://eprints.oa.edu.ua/6486/1/28.pdf>
6. Галишнікова Е.В. Фінансова поведінка населення — Фінансовий журнал, 2012. № 2
7. Гнеушева В.О. «Особливості страхової поведінки домогосподарств на ринку фінансових послуг України» — Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки», 2019 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <https://mail-attachment.googleusercontent.com/attachment/u/0>
8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» // Урядовий кур’єр. — 2001. – № 44, 7 листопада.
9. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс] — Режим доступу до закону: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96>
10. Іванов Р.В. «Теоретико-методологічні основи моделювання економічної поведінки домогосподарств» — Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису, 2019 [Електронний ресурс] //Режим доступу: http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/_2019.pdf
11. Кізіма Т.О. Стратегії та моделі фінансової поведінки домашніх господарств у сучасних умовах — Світ фінансів. Тернопіль, 2009. № 2(19).
12. Кларин М.В. Корпоративний тренінг від А до Я. — М.: Дело, 2002
13. Кнорринг В.І. Теория, практика и мистецтво управління / В.І. Кнорринг. – М. : НОРМА-ИНФРА, 1999.

14. Ковтун О.А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація. БІЗНЕСІНФОРМ. 2013. № 9.
15. Лахметкіна Н.І. Інвестиційна стратегія підприємства : навч. посіб. – М. Кнорус, 2006
16. Мельник Т.А. Коваленко М.В. «Оцінка платоспроможності страхової компанії» — Наукові записки випуск №21, 2017 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <https://core.ac.uk/reader/158807260>
17. Нестерова Д. «Фінансові ресурси страхових організації та напрямки їх розміщення» — Вісник, 2013 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/289925355.pdf>
18. Неізнана О.В. Огоновська А.О. «Інформаційне забезпечення менеджменту страхової діяльності» — Стаття випуск №10, 2017 [Електронний ресурс] //Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/110.pdf
19. Нікуліна Н.Н. Інвестиційна політика в страхових організаціях. Теорія і практика: навч. посіб. Для студентів вузів / Н.Н. Нікуліна, О.В. Березина. – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2013.
20. Нікуліна Н.Н. Фінансовий менеджмент страхової організації: навч. посіб. для студентів вузів «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Н.Н. Нікуліна, С.В. Березина. – М.: ЮНІТИ-ДАНА, 2008
21. Офіційний сайт страхової компанії «АРХ» //Режим доступу: <https://arx.com.ua/pro-kompaniyu>
22. Офіційний сайт Porsche Finance Group Ukraine //Режим доступу: <https://www.porschefinance.ua/uk/strahuvannya/axa-strahuvannya>
23. Положення стандарт бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” зі змінами від 09.12.2011 [Електронний ресурс] // Законодавство України [офіційний веб-сайт Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99>
24. Сисой Ю.В. «Фінансове планування на підприємстві та його особливості в умовах транснаціональних корпорацій» [Електронний ресурс] //Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/20254/1/_2014.pdf
25. Скибінський С.В. Балук Н.Р. Бук Л.М. «Класифікація чинників впливу на поведінку споживачів страхових послуг» — Науковий Вісник, 2009 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/klasifikatsiya-chinnikov-vplivu>
26. Стратегічне управління страховою компанією: Кол. моногр. / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.; наук. ред. і кер. кол. авт. В.М. Фурман. — К.: КНЕО, 2008.
27. Суторміна, В.М. Федосов, В.М. Рязанова Н.С. Фінанси зарубіжних корпорацій: Навч. посіб. — К.: Либідь, 1993

28. Трохимець І.С. Стаття «Основні стратегії при управління фінансовими ресурсами страховика» [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/8/trohymets.php>
29. Тютюнник Ю.М. Дорогань-Писаренко Л.О. Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб., 2016 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream.pdf>
30. Фатихов О.І. «Фінансова поведінка соціальних груп населення міста в сучасному суспільстві»: автореф. дис. канд. соціол. наук. Уфа, 2011.
31. Хлівний В.К. Баранова О.В. «Інноваційні підходи до управління діяльністю страхової компанії» — Ринок фінансових послуг, 2011 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/search?qI=ua>
32. Шабунова А.А., Белехова Г.В. Економічна поведінка населення: теоретичні аспекти: препринт. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012.
33. Шевчук О.В. Фастунова В.О. «Управління фінансовими ресурсами страхових компаній» - Економічний Вісник, 2010 [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/1>
34. Шор І. М. Алгоритм розробки та реалізації фінансової стратегії страхової компанії // Гуманітарні та соціально-економічні науки. 2012 - №6

Додаток А

- Динаміка основних показників діяльності АТКБ «ПРИВАТБАНК» за даними фінансової звітності за 2020-2023 рр.

Показник	млн. грн.				Відхилення (+/-)		Темп росту, %	
	На 01.01.20	На 31.12.21	На 31.12.22	На 31.12.23	2020-2021	2022-2023	2020/2021	2022/2023
	2	3	4	5	6	7	8	9
Активи	274934	179833	253740	278120	73907	24380	141,10	109,61
Грошові кошти та їх еквіваленти	35609	30159	25300	27360	-4859	2060	83,89	108,14
Кредити та заборгованість клієнтів	195339	32615	38335	50140	5720	11805	117,54	130,79
Основні засоби та нематеріальні активи	4651	3472	3376	3843	-96	467	97,24	113,83
Зобов'язання	245889	206116	230032	246545	23916	16513	111,60	107,18
Кошти банків	4476	2667	234	196	-2433	-38	8,77	83,76
Кошти клієнтів	191910	180651	212131	230997	31480	18866	117,43	108,89
Власний капітал	29045	-26283	23708	31575	49991	7867	-90,20	133,18

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Накопичений дефіцит	-	199919	194902	184129	-5017	-10773	97,49	94,47
Прибуток за рік	275	(23990)	406	12846	24396	12440	-1,69	3164,04

Динаміка депозитного портфелю АТ КБ «Приват Банк» протягом 2021–2023

рр., млн. грн.

Показники	01.01. 2021	31.12. 2022	31.12. 2021	31.12. 2022	Абсолютне відхилення, млн грн		Темп росту, %	
					2021- 2022	2022- 2023	2021/ 2022	2022/ 2023
Депозити фізичних осіб	144191	150726	171011	182670	20285	11659	113,46	106,82
Депозити юридичних осіб	47719	29925	41080	48149	11155	7069	137,28	117,21
Державні організації	-	-	40	178	-	138	-	445,00
Загальний обсяг депозитів	191910	180651	212131	230997	31480	18866	117,43	108,89